

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ 6

НОМЕР 2

2014

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: **Дементьев 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;

info@hjournal.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;
info@hjournal.ru*

СЛОВО РЕДАКТОРА

- Левин С. Н.** О перспективах развития сообщества ученых-институционалистов
на постсоветском пространстве 6

ИСТОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

- Шефолд Б.** Маркс, Зомбарт, Вебер и спор о генезисе современного
капитализма 10
- Попов Г. Г., Щеголевский В. А.** Республиканизм и формирование
концепции экономической свободы 27

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Чилтон Б.** Политика налогообложения и учение Иисуса 43
- Вахтина М. А.** Модель институциональных режимов легитимности и ее
практическое применение 58
- Герасименко М. А., Лысюк М. В.** Проблема «принципал-агент» в исламских
банках и механизмы её решения 68

МЕТОДОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

- Исламутдинов В. Ф.** Сущность и классификация институтов
институциональной среды инновационной деятельности 79
- Ширяев И. М.** Типологизация подходов к определению эффективности
экономических институтов 91

ПРОДОЛЖАЯ ДИСКУССИЮ

- Николайчук О. А.** Национальное богатство России: история
и современность 110

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

- Федотова М. А., Будович Ю. И.** Формирование и развитие курса
политической экономии учеными Финнуниверситета:
историческая ретроспектива 118

EDITORIAL

- Levin S. N.** On the prospects of the institutional economics community
in the post-Soviet space 6

HISTORY OF INSTITUTIONAL ECONOMIC THOUGHT

- Schefold B.** Marx, Sombart, Weber and the debate about the genesis of modern
capitalism 10
- Popov G. G., Shegolevsky V. A.** Republicanism and development of the concept
of economic freedom 27

INSTITUTIONAL ECONOMIC THEORY

- Chilton B.** Taxes, and the teaching of Jesus 43
- Vahtina M. A.** Model of institutional modes legitimacy and its practical
application 58
- Gerasimenko M. A., Lysyuk M. V.** Islamic finance: «principal-agent» problem
and its possible solutions 68

METHODOLOGY OF INSTITUTIONAL ECONOMICS

- Islamutdinov V. F.** The essence and classification of the institutions of the
institutional environment of innovation 79
- Shiriaev I. M.** Typologization of approaches to identifying the efficiency
of economic institutions 91

CONTINUING DISCUSSION

- Nikolaichuk O. A.** The national wealth of Russia: history and modernity 110

SCIENTIFIC LIFE

- Fedotova M. A., Budovich Y. I.** Formation and development of the course
of political economy by scientists of financial university: historical
retrospective 118

О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ СООБЩЕСТВА УЧЕНЫХ-ИНСТИТУЦИОНАЛИСТОВ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

ЛЕВИН СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор,
Кемеровский государственный университет, Кемерово,
e-mail: levin@kemsu.ru*

В статье анализируются перспективы развития сообщества ученых-институционалистов на постсоветском пространстве. Выделяются сравнительные преимущества формирования такого сообщества, как сети исследовательских коллективов, объединенных «предметно-ориентированным» подходом и представлением о постсоветском пространстве как сложном, сильно сегментированном институциональном пространстве.

Ключевые слова: сетевое сообщество ученых; институциональная экономика; постсоветское институциональное пространство; «предметно-ориентированный» подход; сравнительный институциональный анализ.

ON THE PROSPECTS OF THE INSTITUTIONAL ECONOMICS COMMUNITY IN THE POST-SOVIET SPACE

LEVIN SERGEY, N.,

*Doctor of Economics, Professor,
Kemerovo State University, Kemerovo,
e-mail: levin@kemsu.ru*

The paper analyzes the prospects for the development of the institutional economics community in the post-Soviet space. The comparative advantages of the formation of such a community as a network of research groups united with "object-oriented approach" and vision of the post-Soviet space as a complex, highly segmented institutional space are highlighted.

Keywords: network community of scientists; institutional economics; post-Soviet institutional space; "object-oriented" approach; comparative institutional analysis.

JEL: B52.

Наш журнал является центральным печатным органом Международной ассоциации институциональных исследований (МАИИ). Его развитие неразрывно связано со становлением научного сообщества, объединяющего ученых России и других постсоветских стран, занимающихся институциональными исследованиями. В этой связи принципиальное значение имеет вопрос о перспективах развития такого сообщества.

Обращаясь к истории вопроса, необходимо отметить, что, когда к середине 1990-х гг. неоклассические рецепты экономических реформ показали практически во всех постсоветских государствах весьма ограниченную эффективность, экономисты стали искать новую парадигму исследования, 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»).

Это было обусловлено целым комплексом факторов:

Во-первых, диктат «main stream» («основного течения») в современной экономической теории основан на экономических успехах США.

Именно сложившиеся институциональные ограничения общества англосаксонского типа неявно включены в методологическую основу неоклассической теории. В последние десятилетия проявилась существенная ограниченность ее прогностических возможностей. Сценарии преобразований, основанные на традиционных макроэкономических моделях, потерпели неудачу в ряде стран Латинской Америки, многих бывших социалистических странах, в том числе в России. Значительные неудачи потерпел МВФ, чьи рекомендации также основывались на традиционных макроэкономических моделях и не принимали во внимание особенности институциональной организации финансовых рынков развивающихся стран. Все это создало основу, как для развития альтернативных теорий, так и для более широкой интеграции неоклассики и институциональных теорий.

Во-вторых, в России традиционно более сильным является подход к экономической теории с широких социально-экономических позиций.

Дискуссия о естественнонаучной или гуманитарной природе экономической теории обычно решалась в пользу гуманитарной. Англосаксонская традиция «основного течения», напротив, идет по пути формализации и математизации.

В-третьих, исследование институциональной организации и функционирования национальной экономики всегда является прерогативой национальных экономических школ (об этом свидетельствует, в частности, опыт Германии, Франции, обогативших теорию оригинальными концепциями ордолиберализма, теории регуляции и др.).

При этом развитие институционально-экономических исследований на постсоветском пространстве пошло по двум направлениям:

1. Формирование центров институциональных исследований в ведущих университетах Москвы и Санкт-Петербурга: НИУ ВШЭ, МГУ, СПбГУ и ряде других. При этом эти центры встроены в международные научные сети и ориентированы на исследования, заказчиками которых, как правило, выступают федеральные власти РФ и крупный бизнес. В то же время особенностью этих центров являются относительная слабая ориентация на решение исследовательских задач, отражающих специфику институциональной трансформации различных территорий сильно сегментированного постсоветского экономического пространства и недостаточная «укорененность» в региональных исследовательских сообществах.
2. Объединение научных коллективов занятых институциональными исследованиями на постсоветском пространстве, прежде всего в России, Украине, Белоруссии и Казахстане.

Процесс интеграции широкой сети исследователей из различных регионов РФ, Украины, Белоруссии и Казахстана был организационно оформлен созданием в 2007 году Международной ассоциации институциональных исследований (МАИИ). Центры МАИИ сложились в Москве, Донецке, Ростове-на-Дону, Киеве, Санкт-

Петербурге, Харькове, Нижнем Новгороде, Минске, Новосибирске, Омске, Красноярске, Кемерово и ряде других регионов.

В этой связи возникает вопрос о сравнительных преимуществах такого «сетевого» сообщества с точки зрения перспектив развития институциональных исследований в России и других странах на постсоветском пространстве. По существу речь идет о создании сообщества ученых-институционалистов, что является необходимым условием формирования «национальных» школ, ориентированных на комплексный анализ институциональной организации экономики. При этом формирование данного сообщества базируется на следующих принципах:

1. Это объединение носит «предметно-ориентированный» характер. Членов сообщества объединяет не «метод» исследования, а его предмет: институциональная трансформация экономики и социума на постсоветском пространстве. Это означает, что для данного сообщества характерным оказывается методологический плюрализм и использование междисциплинарных подходов. В его рамках объединяются исследователи-экономисты, использующие методологические подходы как традиционного институционализма, так и новой институциональной экономической теории (НИЭТ), а также представители «смежных» социальных наук, в первую очередь, экономической социологии. Это соответствует сложной, имеющей множество аспектов природе вышеуказанного предмета исследования.
2. Постсоветское пространство понимается как сложное, сильно сегментированное институциональное пространство, для которого характерно переплетение процессов конвергенции и дивергенции. При этом наличие обширной региональной сети исследовательских коллективов позволяет решать задачи описания и сравнительного анализа, складывающихся на постсоветском пространстве конфигураций институтов, определяющих параметры экономического и социального порядка.

В то же время необходимо отметить, что процесс формирования широкого сообщества ученых-институционалистов на постсоветском пространстве далек от завершения. Представляется, что на данном этапе центральной проблемой является укрепление организационных и научных связей в рамках «российского» сегмента этого сообщества. В этой связи особую актуальность и значимость приобретают предложения доктора экономических наук, профессора Р. М. Нуреева о реализации при координирующей роли кафедры теоретической и прикладной макроэкономики Финансового Университета при Правительстве РФ комплекса мер по развитию связей между российскими институционалистами (Нуреев, 2013. С. 15-16). В современных условиях создание эффективно функционирующей Ассоциации российских институциональных экономистов выступает как назревший элемент процесса развития сообщества ученых-институционалистов на постсоветском пространстве.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Нуреев Р. М. (2013). На пути к созданию новой макроэкономики: вклад институционализма // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 5, № 1, с. 4-18.

REFERENCES

Nureyev R. M. (2013). Towards the creation of a new macroeconomics: the contribution of institutionalism. *Journal of Institutional Studies*, vol. 5, no. 1, pp. 4-18.

МАРКС, ЗОМБАРТ, ВЕБЕР И СПОР О ГЕНЕЗИСЕ СОВРЕМЕННОГО КАПИТАЛИЗМА

БЕРТРАМ ШЕФОЛД,

профессор, доктор наук,
Университет имени Гёте, Франкфурт-на-Майне, Германия
e-mail: schefold@wiwi.uni-frankfurt.de

Калифорнийская школа отрицает, что истоки современного капитализма коренятся в старой европейской традиции, так как уровень развития главных азиатских и европейских империй и наций в период около 1700-х годов был сопоставим. Теории Маркса, Зомбарта и Вебера отражают противоположную точку зрения, будучи ведущими в данной области. Различия между ними заключаются в трактовке форм докапиталистического и раннекапиталистического развития с целью определения факторов, препятствовавших или способствовавших началу промышленной революции. Игнорировать эти факторы – значит недооценивать важность глубоких культурных различий.

Ключевые слова: современный капитализм; глобализация; Маркс; Зомбарт; Вебер.

MARX, SOMBART, WEBER AND THE DEBATE ABOUT THE GENESIS OF MODERN CAPITALISM

BERTRAM SCHEFOLD,

Prof. Dr. Dres. h.c. Bertram Schefold,
Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, RuW Fach 70,
J. W. Goethe-Universität,
Grüneburgplatz 1,
60629 Frankfurt am Main,
e-mail: schefold@wiwi.uni-frankfurt.de

The California School denies that the origin of modern capitalism was rooted in older European traditions, since the major Asian and European empires and nations were at comparable levels of development around 1700. The theories of Marx, Sombart and Weber are leading examples of the opposite view. They differentiate between different forms of precapitalist and early capitalist development in order to identify the factors which prevented or helped to initiate the industrial revolution. To ignore these factors is to belittle the importance of persistent cultural differences.

Keywords: Modern capitalism; globalisation; Marx; Sombart; Weber.

JEL: B30.

1. Introduction: Historical Justice¹

The search for historical justice is probably as old as historical consciousness. It was a concern for the ancients – was Caesar a tyrant or the founder of the Imperial Monarchy which, under Augustean rule, would bring relative peace to the

¹ This paper was first given at the workshop *History and Philosophy of Economics* at Ben Gurion University, Beer Sheva, on the occasion of receiving the "Thomas Guggenheim Prize in the History of Economic Thought" on 14 Dec. 2010. It was also given at the *ESHET Conference* in Istanbul in May 2011 and at the Conference *Justice et économie* in Toulouse in June 2011. I should like to thank Thomas Guggenheim, Arie Arnon, Cristina Marcuzzo, Gianni Vaggi, Alain Alcouffe for help and comments; I remain responsible for the contents of the paper.

Mediterranean world? Is historical justice that of the victorious and the late-comers? If justice is not found so simply, on what should it be based? One might say that the minimum requirement should be to start from a clear description of the events and then to evaluate them, but Nietzsche (*Nietzsche, 1930. P. 153*) would doubt even that as a kind of imperialism, directed backwards. It will hardly be possible to establish historical justice on a mendacious representation of the facts, but there is truth in poetry and Plato liked to clad what he regarded as his deepest insights in the form of myths. History as a web held together by cultural meanings seems not to concern the economic historian or the historian of economic thought who are closer to material history, but, without claiming to be systematical, I present four areas where historical justice is sought, because the facts cry for a valuation and require one to stand up and to judge, taking into account - perhaps I should say balancing - the values of the present and those of the past, one's own and those of others.

1. Rehabilitation and Condemnation: This concerns the victims and the malcreants in the twentieth century, especially of totalitarianism. Involved were also economists, rarely in deeds but as advocates of ideologies - Sombart will here appear as an ambiguous example.

2. Intertemporal Justice: What we owe to future generations is much discussed among economists e.g. in relation to the climate problem. There are the intertemporal transfers which are based more on intertemporal obligations than on utilitarian exchange. What does one owe to the members of the older generation on account of the traditions they hand down, which the younger generation in part needs as a framework, and yet in part repudiates? The obstacles to the development of capitalism will be our example.

3. Property Rights: Economists tend to take them as given, but they cannot exist without historical justification. Marx thought that the primitive accumulation of capital in the transition from the feudalism to the capitalistic mode of production was based on theft, while later historians tried to prove that the investments sprang from savings, but, with the enclosures, property rights were changed, and we have to judge the outcome by weighing the infringement of the commons and the progress made by the advance of a new mode of production. Note that in this case the economist tends to accept the existence of a dilemma by recognising both the injustice and the consequent 'progress', while we are perhaps often too quick in taking sides in other cases.

4. Recognition in the distribution of historical honours: To do justice to scientific discoveries is easy, if the intellectual standards of the past meet those of the moderns. However, the historian of economic thought must - in my opinion - judge past authors also in relation to the values prevalent in their spheres of action, not only in relation to what the modern historian believes to be just. Aristotle pointed out that the principle of distributive justice is universal, but that the criteria by which merits were rewarded were different in monarchies, aristocracies and democracies. The Ancients judged from the vantage points of their human ideals, Marx on the basis of this teleological theory of history, Ranke let each era have its own system of values. How are we to judge the early writers of Antiquity, the Middle Ages and mercantilism, the pre-modern Arabs and Ottomans, the historians and philosophers of Imperial China and Tokugawa Japan and of yet other cultures who had an understanding of economic forces but did not advocate to progress towards capitalism?

This question comes up if one discusses the emergence of modern capitalism, as we shall see. The purpose of the present paper is not to contribute towards a theory of historical justice (*Meyer, 2010*), but to compare and evaluate theories of modern capitalism, having the outcome, globalisation, in mind. My main aim is to present what I believe to be the truth about the authors and their theories, but, at this conference, I also want to make explicit that the analysis does not simply result in a value-free account of the anonymous forces of history, but that it involves many judgements and requires an effort to be historically just.

2. The challenge of the California School

What is modern capitalism? The question was posed most forcefully by Max Weber. He observed that other forms of capitalism - merchant capitalism, in particular - had existed for millennia. The adventure capitalism of the times of conquest in the age of discoveries had largely been driven by a capitalist craving for profit. But these forms of capitalism seemed to Weber profoundly different from that which allowed the industrial revolution to happen. The difference he made between modern capitalism and other forms of capitalism are surprisingly often overlooked; even an eminent economic historian like Fanfani, the later Italian Foreign Minister, Prime Minister and President of the Assembly of the United Nations, disregarded Weber's later writings, supposing that Weber attributed the origin not of modern capitalism, but of capitalism in general to Protestantism. Sombart insisted that capitalism had originated in the Italian city states and developed from there. But Weber had written extensively even about the specificity of capitalism in antiquity - indeed, it has been argued that Weber is most influential today as an interpreter of ancient economic conditions - he has remained a classic of ancient economic history. Despite disagreements about the origin, Sombart and Weber agreed that the relevant modern form of capital arose out of a complex in European history.

It could be argued that Marx created the image of a linear occidental evolution from an ancient mode of production via Feudalism to a capitalist mode of production and that this capitalist mode of production implicated the industrial revolution. A closer inspection reveals that Marx increasingly took other economic developments into account, on the basis of his readings in anthropology, his acceptance of an oriental mode of production (with different strands for India, China, Japan) and with his often repeated observation that merchant capital could be encountered in many cultures. Nevertheless, a somewhat hidden distinction between modern capitalism and earlier forms is, in a special terminology, contained in his theory of development as exposed in volume I of *Das Kapital*; Marx expected that the continent - and Germany in particular - would follow the English model. Marx, Sombart and Max Weber, who represent different political orientations, thus agreed that there was an inner logic which led occidental development from the feudal economy to the actual forms of capitalism, although they differed in details especially regarding the transition from mercantilism to industrialised capitalism, and they regarded this development as unique. There was also a negative proof. Max Weber took great pains to demonstrate for all the major religions that their ethical rules precluded a spontaneous development of modern capitalism. As an example, he would assert in 1919 that China could not become capitalist (Weber meant capitalism in the modern sense) without eliminating such obstacles, but that the Chinese would be excellent capitalists, once the obstacles were removed - perhaps one of the best predictions ever made in the social sciences.

Recently, a new opposition has arisen against this old consensus. The California School, a loose grouping of economic historians, sociologists, sinologists and other disciplines related to comparative economic development, several resident at Californian universities (hence the name), argue that, without particular accidents of history, Europe would not have become more advanced than the leading Asian civilisations of the 18th and 19th centuries. On the one hand, they assert that the standards of life in the East and the West were roughly comparable and that also the social structures, despite different traditions and religions, had common traits. Here and there, agriculture prevailed, under the rule of a conservative elite of nobles and officials, with small traders, small artisans, but also with some important capitalist traders and some capitalist manufacturers in cities in contact with international markets. Gobelins were manufactured in France, porcelain wares in China. They assert on the other hand that the special circumstances leading to the industrial revolution in England were a rather accidental mix: a sufficiently liberal political framework and special advances in the sciences due to Newton and Boyle's research on the vacuum. The latter favoured the invention of the Newcomen engine. The well known scarcity of wood made it necessary to

dig deeper for coal in the mines, hence the necessity to pump water so that it paid for the first time in history to use steam power on a grand scale. Goldstone, the inventor of the name "California School", argues "that there were no causal factors that made Europe's industrialisation inevitable or even likely. Rather, most of Europe would not and could not move towards industrialisation any more than China or India or Japan. Rather, a very accidental combination of events in the late seventeenth century placed England on a peculiar path, leading to industrialisation and constitutional democracy" (*Goldstone, 2000. P. 175*).

What is it that Goldstone denies? According to him, the rise of the West is not a century-long endeavour, rooted in antiquity, that carried the Western countries from medieval beginnings via the renaissance, humanism, the reformation and the age of enlightenment to a unique position in the world, based on waves of innovations, which started with innovations in agricultural technology and which continue today and of which the industrial revolution was only one in a sequence. For similar developments took place elsewhere, in particular in China, which was at a higher level of development precisely in the Middle Ages and which also had developed some capitalistic institutions. In Goldstone's perspective, the decisive step is of a technical nature: the use of fossil fuels to provide energy for motion, first of water, then of people and of goods in ship and railway transportation. The question then is whether this step became possible only because of a sequence of causes, the analysis of which leads back at least to some of the arguments of the earlier view, such as the thesis that Western science and technology was more systematic, based on axiomatic foundations and deductive reasoning, and more advanced because it reached the calculus of the infinitesimals, mechanical physics and optics, and because it was supported by the development of instruments such as clocks and telescopes. But the new generation of economic historians sees not only the economic developments in East and West as not so different: an analogous revision in the history of science points to similarities in Eastern and Western science (Needham 1984) and mentions e.g. examples of Japanese mathematics involving infinitesimals in the 17th century. Technology has been exchanged between East and West for thousands of years (*Shen and Fuwei 1997*).

The California school underlines the peculiarity of the industrial revolution by pointing to the recurrence of near-stagnation at high levels of development where, after long periods of economic growth, the break-through of an industrial revolution seemed not implausible to the modern observer, but it did not happen. The most famous example is China - to explain it, Mark Elvin spoke of the high level equilibrium trap - and other Asian cases have been discussed (see Philipp Wang on involution and "The Great Divergence" by Pomeranz). Another example, less directly related to the debate, is provided by the late Western Roman empire, where, according to the archaeological evidence, more technological advances took place than could be expected on the basis of the literary tradition. Greene, in an article directed against the primitivism of the famous ancient historian Finley, analyses mining, among other sectors, and reports that mining went as deep as 200 m below the waterline, with Archimedean spirals and other pumps.

The analyses of the various cases of stagnation lead Goldstone eventually to the following speculation: If there had not been "this very unlikely chance combination of events, England around 1800 would have looked very much like the Netherlands, or the Yang-tze delta in China or the Kanto plain in Japan - that is, a highly advanced but pre-industrial manufacturing society engaged in large-scale international trade, with a rich urban culture and wealthy merchant class under the political rule of a conservative noble elite". Doubts arise. Were we not used to regard the Netherlands as the second in the sequence of leading capitalist countries which runs from Northern Italy via the Netherlands and England to the United States? Did we not think that the Italians and the Dutch made scientific advances like Galilei's mechanic and astronomical discoveries or Huygens' clocks (remember his ingenious proof that cycloid pendulums are isochronous: they swing with a period independent of the amplitude (*Huygens, 1673*;

Sommerfeld, 1962. P. 82-4) such that further technological progress seemed inevitable, in a society eager to gain further advantages in international trade and colonisation and prepared to undertake vast projects of infrastructure in order to enlarge its agricultural base (windmills and dykes)? If one is invited to speculate about alternative courses of history, with England unable to produce the industrial revolution because of some calamity, could one then not imagine an alternative industrial revolution taking place in the Low Countries, based on waterpower and wind, perhaps even bypassing the age of fossil fuels which we are struggling to leave behind?

Is it possible to estimate the potential dynamics of a culture? This seems to concern the literature more than the material remains. I shall make some remarks about the value of testimonies expressed in the transition period at the end of this paper. What the historian of economic thought first can do in this difficult debate is to help to order the theories. To represent the industrial revolution as the spark which caused the engine of modern capitalism to operate is not a new idea, but, according to Sombart's and Max Weber's theory of capitalist development, a mistake which they ascribed to Marxist materialist determinism, but then even Marx had a theory of which earlier forms of capitalist development were necessary to make room for the possibility for an industrial revolution. I propose to reconstruct the theories of development of Marx, Sombart and Weber in order to obtain a framework in which the thesis of the California School can be reinterpreted.

3. Phases of capitalism: Marx

It is clear that capitalist, not only market relations, had to precede industrialisation and the introduction of the factory system, but it is controversial to what extent the character of these relations changed and what was cause and what effect. The formation of preconditions for industrialisation can be studied by looking at the emergence of specific institutions and the corresponding change in the use of concepts, as reflected in the history of economic thought. In the Appendix, we consider an example which is generally neglected: value in use.

We here turn to the Marxian theory of industrialisation. Much could be added on the basis of his historical writings, but the essence of the argument is contained in the first volume of *Das Kapital*, where he combines theory and history with such perfection that I am tempted to identify him not only as the leading author of the left wing of the German historical school but as its only representative who was able to offer a coherent sequence of models which represent different phases of development and indicate the forces which lead from one stage of development to the next. We cannot deal here with the question why the method failed regarding the future. I hope I may take necessary criticism of his theory of exploitation and of his vision of the future for granted in order to concentrate on more positive aspects. Marx had a general notion of capitalism and one which was more specific. As for the general, he used the word "capitalism" only once (in *Das Kapital* vol. 2): "... der Kapitalismus ist schon in der Grundlage aufgehoben durch die Voraussetzung, daß der Genuß als treibendes Motiv wirkt, nicht die Bereicherung selbst" (*Marx, 1969 [1893]. P. 123*). This is rendered in English as "... capitalism is abolished root and branch by the bare assumption that it is personal consumption and not enrichment that works as the compelling motive" (*Marx, 1974. P. 123*). Capitalism is "abolished - aufgehoben": this means that the assumption that one is dealing with capitalism is negated, if one also assumes that the driving force is enjoyment. Such capitalist profit-seeking is possible in any monetary economy: merchants and usurers exist in Antiquity and in the Middle Ages. Hence Marx saw capitalism as Aristotelian chrematistics. The specific concept was that of a capitalist mode of production. Capitalists are compelled to seek profit and to accumulate capital. In the capitalist mode of production, they do this on the basis of wage labour, which presupposes a specific structure of society: capitalists with the monopoly of the means of production, workers who sell their labour power. Capitalism as a mode of production is also capitalism in general: limitless profit-seeking. Marx thus did not take into account

the possibility that the pursuit of profit might be constrained by the consumers who determine their effort as workers by balancing the utility of goods and disutility of labour and who determine accumulation by balancing the satisfaction derived from present and from future consumption. The Marxian theory does not confront the neoclassical view - which had not yet been worked out fully - directly but proposes to consider the accumulation without other fetters than those resulting from over-accumulation and crises. Prices - long-run prices - are determined in Marx as transformed labour values. Say's law does not hold: demand tends to fall short of supply, because the income of the workers does not suffice to buy, what they have produced, and capitalists do not spend as much as they could. The constraint in accumulation does not result from preferences, but from the contradiction inherent in exploitation.

The Marxian theory of development is equally, and deliberately, one-sided. He starts from simple commodity production. According to Engels, this model captured essential traits of a pre-capitalist artisan economy in which commodities are exchanged according to the amount of labour embodied in them, abstracting from the different standing of different professions. Marx then developed his theory of surplus value and exploitation with its analytical shortcomings and its suggestive power. The production of absolute surplus value was associated with the establishment of the formal conditions for capitalist accumulation, in particular with the organisation of the labour day. There are two stages within the capitalistic mode of production. To the extent that the possibility of extracting surplus value by lengthening the labour day are limited, attention turns to what Marx called the production of relative surplus value. Relative surplus value increases, given the length of the labour day and the cost of constant capital, if the value of labour power can be reduced by raising the productivity of labour. Thus, labour-saving technical progress is assumed to prevail. The bias inherent in this hypothesis is made plausible - but not proved - in a framework in which the conflict between capital and labour is the main focus. Marx said: "It would be possible to write quite a history of the inventions, made since 1830, for the sole purpose of supplying capital with weapons against the revolts of the working class" (*Marx, 1977. P. 411*). The accentuation of the class-conflict is dated from the invention of the self-acting mule. Marx cites Ure to comment on it: "A creation destined to restore order among the industrious classes ... This invention confirms the great doctrine already propounded, that when capital enlists science into her service, the refractory hand of labour will always be taught docility" (*Marx, 1977. P. 411*). The earlier and simpler forms of the production of relative surplus value are cooperation and the division of labour, the more developed is the introduction of machinery. The division of labour leads to a simplification of the tasks to be performed by the individual workman and thereby facilitates the invention of a machine which replaces the action of his hands. Once such machines are installed, they can be powered by machines which provide motion, using horses, water or wind, or steam engines.

The picture provided by Marx thus is broader than that centred around the links between the evolution of coal and steel technologies, and more sectors of the economy are affected. Nevertheless, there must be a characterisation of the difference between the proto-industrial worlds of the putting-out system and manufactures on the one hand and machinery on the other. Marx tries to capture the difference by means of the concepts of the formal and real subsumption of labour. One English translation reads as follows: "The production of absolute surplus-value turns exclusively upon the length of the working day; the production of relative surplus-value revolutionises out and out the technical processes of labour, and the composition of society. It therefore presupposes a specific mode, the capitalist mode of production, a mode which, along with its methods, means, and conditions, arises and develops itself spontaneously on the foundations afforded by the formal subjection of labour to capital. In the course of this development, the formal subjection is replaced by the real subjection of labour to capital" (*Marx, 1977. P. 477-8*).

The English translation replaces the more philosophical terms "subsumption"

with the more political "subjection". In this imagery, the worker becomes, as it were, an organ of capital, and this is described vividly by Marx, when he describes the modern factory, with a steam engine at its centre, which drives many small machines, at which workers operate in a rhythm dictated by the apparatus. The only formal "subsumption" or "subjection" meant, by contrast, that the worker in a proto-industrial manufacture was still an artisan, although directed by a capitalist. As we know, Marx expected that the trend of this evolution would not change: there would be more concentration, more discipline, more self-organisation of the proletariat and, in the end, the expropriation of the capitalists, whose function as directors of the process could be replaced by an administration of the organisation of workers. The tendency to concentration in fact continued, in so far Marx turned out to be right, but new techniques like electrification which allowed decentralisation were invented, new skills developed, and the entire labour force became more, not less differentiated, especially when the service sector grew to prominence.

4. Sombart's search for the entrepreneurs

"Marx discovered capitalism, as far as science is concerned; to have discovered its peculiarity and significance for practice was the great, ingenious achievement of the mercantilists". This is a quote from Sombart's *magnum opus* "Der moderne Kapitalismus" (Sombart, 1921, vol. 2.2. P. 937; vom Brocke, 1987) (Modern Capitalism), which has still not been published in English - Parson's surrogate (1928) review still provides an excellent summary. Sombart saw the beginnings of capitalism in the Italian city states in the late middle ages and he recognised the significant advance made with the industrial revolution, but he credited the cameralists with the break-through to new modes of production; already the mercantilists endeavoured to raise the productivity of the economy, and they therefore fostered entrepreneurship. It was a heritage of Schmoller and his school to emphasise the role of the state as an entrepreneur in the process. The manufactures had to be conceived and to be founded, they had to be regulated and to be equipped with labourers. They had to be kept at a safe distance from the artisans and their guilds and yet they had to use their techniques and to develop them. Colbert was the symbol and main representative of this movement, but many princes followed his example, and a vast literature encouraged and popularised this endeavour - thousands of cameralists' writings slumber in German libraries alone. Bielfeld, whose three volumes were translated into the main European languages, is an eminent example of how advice was given to the princes, he himself had been a minister in Prussia - so as to create manufactures which could be commercially successful and not fail.

Sombart understood that an entrepreneurial spirit was required. He had emphasised the importance of calculating the success of enterprise already in the first edition of his "Der Moderne Kapitalismus" in 1902, and he saw evidence of this in the rise of the art of bookkeeping, in particular double entry bookkeeping, in Italy, from the 13th century onwards. He believed that the principles of solid work and sober administration in business already resulted from Catholic principles and that they had found an expression in Thomas of Aquinas. He had deplored the one-sidedness of modern professional life in youthful writings (Lenger, 1995. P. 75), a concern which was taken up by Max Weber (Weber, 1905) and would also be shared by Max Scheler (2010). This made him wonder how the sensuous and joyful nobleman and the dumb artisan could have been turned into capitalist entrepreneurs (Sombart, 1923; Lenger, 1995. P. 237). Sombart had posed the question, Weber had answered two years after the publication of the first edition of "Der Moderne Kapitalismus" with his thesis of the Protestant Ethic, thus denying that early Italian capitalism was "modern", but Sombart thought that the protestants were important only because they were heretics, and heretics, as outsiders, would in special situations have the motivation and the energy to be active as entrepreneurs. Among the outsiders, Sombart identified the Jews as the most important element for the development of the capitalist spirit. A special book, "Die

Juden und das Wirtschaftsleben" was dedicated to this, and, as always, Sombart (1911) would amass an amazing amount of material and historical testimonials to prove his thesis. The capitalist entrepreneur must be inventor, conqueror, discoverer, but also trader, negotiator and calculator, and he thought that the Jews had been important especially by adding the second of these dimensions. The entrepreneur begins as *condottiero* and he ends as employee, he remarked with an ironical exaggeration in 1909, which would be reflected in Schumpeter's theory of capitalist development in the German edition - the corresponding chapter in the English edition is somewhat emasculated (*Schumpeter, 1969. P. IX*). The Jews, according to Sombart, operated effectively on the relevant middle ground between these extremes (*Lenger, 1995. P. 234; HdSW VIII. P. 476-87*).

Sombart's book about the Jewish contribution created a lasting controversy - a few words about his person here are necessary. It is clear from the book itself and from early declarations by its author that Sombart admired the Jews and the Jewish people and that the basic tendency is philo-Semitic. But Franz Oppenheimer was right that it was anti-Semitic in effect, in that anti-Semitic stereotypes were turned into positive characterisations and thereby reinforced, which was dangerous. The thesis was vastly exaggerated in any case. Sombart's biographer Lenger has surveyed this literature extensively and has demonstrated that Sombart's theses were welcomed especially by the Zionist minority in Germany; they approved of the fact that Sombart recognised the Jews as a people which was not to be assimilated. Sombart, pressed in this matter, declared that he thought that Zionism might be the solution for the Jews in Eastern Europe, but he declared that it would be a great loss to Germany if the German Jews left, for he was sceptical of progress and professed to like cultural diversity (*Lenger, 1995. P. 207-18*). Sombart was elected to a corresponding member of the American Jewish Historical Society in 1911 (*Lenger, 1995. P. 210*). But, much later, in 1934, he would publish his "Deutscher Sozialismus" where he advocated deficit spending for employment and conservative policies to restrict the negative effects of technical progress and what we now call environmental policies, combined with social ideas borrowed from catholic social thought. The book made openings to national socialism, the description of the "Jewish spirit" had become manifestly anti-Semitic, and Sombart proposed to bar the Jews from certain professions. All the same, it was rejected by the Nazi officials and their newspapers. On the other hand, Sombart dissolved the Verein für Socialpolitik, the German economic association, when he was its president in 1936, in order to avoid its take-over by the Nazi state.

In view of these changing alliances, Sombart remains an ambiguous and problematical figure, but he was one of the most knowledgeable historians among the economists ever. His international reputation originally was built on the fact that he was the founder of Marxist revisionism among the academics. Engels had welcomed his interpretation of Marxian writings, but Sombart's attitude was conservative early on in that he would criticise the theories of exploitation, of immiseration and of revolution. He regretted and emphasised the destructive consequences of technical progress, and regarded it as a primary aim of social policy to bring culture to the masses. But the most fundamental aspect of his criticism of Marxism concerned materialism; hence his emphasis of the spirit or the mentality as an indispensable characteristic of an economic system or, as Spiethoff would later consistently and Sombart occasionally call it, an economic "style".

With this, we return to our main theme. Sombart's fundamental distinction - a simplification later criticised by Weber - consisted in the Aristotelian opposition of a "Bedarfsdeckungswirtschaft" (an economy oriented towards the satisfaction of needs) and one oriented towards acquisition ("Erwerbswirtschaft"). The contrast concerned the economic spirit as a drive to accumulation, but the mentality affected also other dimensions of the system or style, such as the attitude with respect to technology. The parallel with Aristotle shows in an amusing example in the first edition of his modern capitalism, where he says that a capitalist factory of boots makes profits, whereas the

domestic agrarian household does not even want to make boots, but wants to protect the feet from the cold - compare this with the Aristotelian conception of the origin of chrematistics (see Appendix). "Modern capitalism" confronted the problem of the relation between theory and history in a novel fashion, which Edgar Salin, in his review of the third volume of Sombart's "Der Moderne Kapitalismus" of 1928 characterised as "anschauliche Theorie" (which might be translated both as "visual" and as "intuitive" theory - it has also been proposed to speak of a "theory of economic Gestalt") (Schefold, 2004). For Sombart had theoretical chapters more on proto-Keynesian than on early neoclassical lines, in which he discussed "rational" theory or elements of pure economic theory in the modern sense, such as the influence of new gold finds in a monetary system, based on the gold-standard, on quantities and prices. Frank Knight (Knight, 1928. P. 120-3) thought it scandalous that Sombart did not simply accept the quantity theory of money and that he tried to make sense of the mercantilist doctrine of the beneficial effects of a trade surplus, the import of gold and its effects on domestic circulation. On the other hand, Sombart's book is "intuitive" or "visual", and the "visual" theory encompassed the "rational". "Visual" was the theory, when he provided his very vivid descriptions of the logic of institutional changes and the transformation of mentalities, partly working with broad characteristics as we saw when we recalled his explanation of the origin of entrepreneurship, partly with the individual example when he invoked a figure such as Leon Battista Alberti to show that the capitalist spirit originated in Italy. But the basis for modern capitalism was laid in mercantilism.

5. Weber's distinction between modern capitalism and its earlier forms

In his own time, Sombart was better known than Max Weber, his contemporary, but Weber's more methodological and systematic writing and his incorruptible truthfulness have rendered him more famous today. He shared with Sombart the thesis that the social scientists should refrain from value judgements, although social science consists to a large extent of the analysis of how values held by people in the present or the past relate to each other. With this, they both reacted to the progressivist program of the members of the historical school who postulated a link between economic growth, the development of new institutions, in particular in education, and moral betterment, and who undertook to develop the norms to facilitate further progress. Value-free science meant that value-judgements about modern capitalism had to be left open and that it was not for the scientist to impose the norms for the future.

We are here interested in Weber's thesis that the Protestant Ethic was one of many causes which lead to the emergence of modern capitalism. This statement denies, as we saw, that capitalism originated with its modern form; Weber insisted that there was capitalism also in antiquity and held that Sombart's Aristotelian distinction between a production for the satisfaction of needs and a growing economy was inadequate. Weber's main effort was perhaps to prove his argument *e contrario* by showing that the ethics of the religions of the world - except Protestantism - tended to contain capitalist forces, with different means and intensities. He did not deny that there was something in Sombart's emphasis on the Jewish contribution, but he thought that the Jews were everywhere too marginal to exert a decisive influence - it was a capitalism of the outcasts -, and it primarily was important prior to modern capitalism. Despite Weber's emphasis on Protestantism, he was far from regarding it as the only cause of modern capitalism, let alone of capitalism in general. He mainly wished to show that the emergence of modern capitalism depended on the spread of goal-oriented rationality and on the structures permitting a planned and sustained effort in industrial production in private enterprises, including the necessary legal framework. The cooperation between inventors and innovators and between scientific research and mechanical crafts were to some extent preconditions and not only results of the transformation.

It would seem that Weber, as a sociologist, worked primarily with typologies and interpretation, not with models as the theoretical building blocks of economics. However, it is known that he held chairs of economics throughout his university life, although he

eventually wished to concentrate on sociology. He held lectures on theoretical economics five times at Freiburg and Heidelberg, and from them there emerges a different picture (Weber, 2009). This early Weber had studied classical, Marxian and Austrian economics, and his lecture course contains also references to Walras, Marshall and other neoclassical authors who had published in parallel with or after Menger, but Weber had probably not studied them deeply, while he was, of course, thoroughly acquainted with the Methodenstreit and with Menger's work. The lectures show that he had accepted the Mengerian theory of utility, demand and consumption, but, unlike Menger, he did not regard the underlying rationality in the sense of philosophical realism as a description of the corresponding economic actions with universal applicability, but he already leaned towards that use of Menger's theory which became prominent in his work later: although the theory of the ideal type was not yet worked out, he in effect regarded this rationality as the ideal type of modern rationality in households and in consumption. Shionoya thinks that this use of the ideal type corresponds to Schumpeter's instrumentalism (Shionoya, 2005). I agree with this, if instrumentality refers to Weber's method of using ideal types as constructs, not as images of reality, for comparisons in different contexts. If Menger's theory provides the ideal type for the consumption of modern man, then, by implication, pre-modern man does not necessarily maximise utility and adapts instead to a traditional rationality; I shall give an own explanation of what this might mean shortly. At any rate, there is little doubt that the young and the mature Weber essentially made the same use of Menger's theory.

But what about the other half of microeconomics, the theory of the pricing of factors and of distribution, and what about Weber's macroeconomics? It turns out that Weber had no clear picture of the neoclassical theory of distribution - he certainly did not present one. Sombart explicitly rejected Böhm-Bawerk's theory of time preference and of interest, and Weber seems to have done the same, only more politely. He lectured about the classical theory of distribution and accumulation, dealing with Smith, Ricardo, Marx and others. He followed Böhm-Bawerk in his critique of the Marxian theory of value, which was quite new at the time, but, when confronted with the alternative of explaining profit by a theory of abstention or by a theory of exploitation, he exclaimed: "theory of exploitation better than theory of abstinence" (Weber, 2009. P. 646; *my transl.*), hinting that the source of capital is in production, while "abstinence" refers only to the subjective aspect. Weber's turn to a sociological typology in his late lectures on economic history (published on the basis of lecture notes posthumously) and in "Economy and Society" seemed to leave no room for an economic theory of distribution and accumulation. But, since the economy in modern capitalism is always in a dynamic movement, the classical view of distribution surfaced in the form of the discussion of the conflict between capital and labour, as it presented itself during the 19th century, and, after the first world war, during and after the German revolution in Weber's last lectures on economic history (Weber, 1991). I hope to show elsewhere that the mature Weber still had recourse to his early image of classical theory in these contexts. Classic views on accumulation and crises seem to underlie his references to economic fluctuations and the accompanying social problems, whenever modern capitalism is addressed as a process of growth. These macroeconomic aspects might have played a more important role for Weber, if they had already lead to the transformation of the form of modern capitalism which came with the great depression and the second world war: the emergence of the welfare state and macroeconomic intervention, both of which can be seen as further steps of "rationalisation".

But the difficulty for the economist, who interprets Weber, lies at the other end. What is a capitalism which is less than modern? Important are Weber's examples of the adventure capitalism, of the period of the discoveries. The entrepreneurs who set out to conquer new countries do not found lasting enterprises which generate a regular stream of income, but they either perish or return with a big fortune and end up merging with the nobility. The capitalism of antiquity was political (Love, 1991). In Rome, the big fortunes were made in the administration of provinces or by entrepreneurs entrusted

with public works or as suppliers of the army. Weber's analysis of the Athenian economy in the classical period is somewhat different, but his account of the administration of the large Roman latifundia in the imperial period is based on the Roman agrarian writers and centres around the difficulty of administering an estate based on slaves. By showing what the obstacles to a rational allocation of slave labour are, Weber demonstrates the unique rational advantages of the allocation of free labour under modern capitalism.

Weber wanted it to be understood that these agricultural estates could not be administered in the sense of modern rationality even if the techniques for such administration had been known. The slave prices fluctuated erratically, because the supply of slaves was irregular (they had to be conquered in wars). Their rhythm of work could not be controlled as with modern free labourers thanks to the wage system. They represented a capital cost, the value of which was difficult to assess; it would have made no sense to try to calculate an overall rate of return. Slaves had to be nourished even if no work was available for them, there were special risks of health and mortality, perhaps they ran away, perhaps they were liberated eventually, but, during their service, they did not change hands often. Weber seems to have thought that there was no normal price for the slave, and he compared this lack of valuation of an element of capital in antiquity with the frequent modern lack of a market valuation of plants (Weber, 2006). We can conclude that Weber regarded it as an achievement of modern capitalism that the conditions for a more rational allocation of labour had been laid by the wage system and that the profitability of long-lived equipment was assessed by means of accounting techniques. Slaves as capital would have to be valued in the same manner as machines, but this rational calculation was not available, and even if it had been known in Roman times, it could not have been applied because of the irregularities in the slave trade. This connection is interesting for the historian of economic thought because the history of rationalisation in the sense of the sociologist here is linked with the history of analytical techniques used in economics. Some hints must suffice.

We have one example of an attempt to calculate a rate of return in antiquity and to compare it with a rate of interest, in Columella, but it is so primitive that it confirms rather than disproves Weber's contention (Schefold, 2011. P. 151). Modern theories of depreciation rest on two foundations: the development of calculus and the legitimisation of interest taking. It is significant that an early discussion of the amortisation of debt was provided by the German Chassot de Florencourt (the name is of French origin, but he was employed as an engineer in the mines by the Duke of Brunswick in the 18th century). Chassot de Florencourt analysed the antichresis, an old construction to bypass the usury laws. The antichresis is a swap of the following kind: farmer A lends a plough to farmer B, who uses it, and B lends to A a sum of money, and A invests it. The swap is just if the value of the plough in the hands of B changes in such a way that the profit made by B is equal to the interest obtained by A, when A returns the accumulated money and B the plough; to understand the antichresis therefore means to understand amortisation and depreciation. In fact, Chassot de Florencourt obtained, among others, the formula for the amortisation of a machine of constant efficiency (*de Florencourt, 1711. P. 35-7*). The critique of usury had forced to think about its legitimation, and this led to an analytical advance. The formula for amortisation so derived is the same as the one which results if the machine is treated as a joint product in a theory of long run normal prices, assuming that there are markets for the old machines. The equivalence shows that book-keeping provides a substitute for missing markets of old machines, but to obtain a theoretically correct solution becomes notoriously more difficult, as complications of generalised joint production are introduced, and the practice of accounting developed slowly in the 19th century. Rationalisation in this domain was an ongoing process, when Weber wrote. The emphasis was not on the objective success of rationality, but on rationality as a program: "Die zunehmende ... Rationalisierung bedeutet also nicht eine zunehmende allgemeine Kenntnis der Lebensbedingungen,

unter denen man steht. Sondern sie bedeutet etwas anderes: das Wissen davon oder den Glauben daran, daß man, wenn man nur wollte, es jederzeit erfahren könnte, daß es also prinzipiell keine geheimnisvollen unsichtbaren Mächte gebe, die da hineinspielen, daß man vielmehr alle Dinge - im Prinzip - durch Berechnen beherrschen könne. Das aber bedeutet: Die Entzauberung der Welt" (Weber, 1988. P. 594).

Economists tend to take the possibility of a rational world as granted, but I should like to indicate a few examples which may help to show rationality as something evolving, as in Weber's theory.

There is the old example of the Roman merchant who wants to cross the Mediterranean with his ship and who sacrifices a ram to the gods in order to improve his chances for a safe arrival. Max Weber would have explained this in terms of a traditional rationality. Von Mises (1933) would have said that it was an expression of goal-oriented rationality; the merchant only was wrong regarding the choice of his mean. I think that one can work with both definitions. Weber's definition is more useful to understand the historical context, while that of von Mises helps to extend the domain of economic explanation.

We can distinguish between substantive (Weber) and formal rationality (von Mises) in this case and also in the following which is more famous: economists have complained about a traditional attitude of workers ever since the mercantilist period: workers, especially with an agrarian background, often offer less labour at higher wage rates, because they only wish to attain a traditional standard of life, and if wages rise, they tend to work less because the needs of the family can be fulfilled with less effort. If all workers are of this type, a backward-bending supply curve results. Formally, it follows from utility maximisation, if the indifference curves are of the appropriate kind, as Launhardt (1994) showed in the same period, in which Weber was interested in this phenomenon from the sociological point of view. So it would here seem that the different kinds of substantive rationality could all be represented within the unifying framework of formal rationality, and that this would make it possible to regard the formal neoclassical analysis as universal, contrary to Weber's use of the Austrian variant.

But consider the following model of a Greek citizen in classical Athens. He fulfils three roles, as father, warrior and philosopher or statesman, and he pursues three different activities: household management, defence of the city and statecraft. For the father, the household comes first, defence next and the state third, because its government can be left to others. As a warrior, he is most concerned about defence, second about the state and he is prepared to neglect the family. The philosopher ranks justice in the state highest, next that in the household, and defence comes last, even if he is not quite like Socrates prepared rather to suffer evil than to do it. These are cyclical preferences, which cannot be aggregated to consistent preferences for the fulfilment of all roles simultaneously, by the same argument by which we prove that it is in general not possible to aggregate the preferences of individuals so as to obtain a general welfare function. Hence there is no utility function for our citizen. The result can be related to many other observations on the ancient economy. The Greek myth (Heracles) and Greek philosophy had their ways to deal with the fateful choices which had to be made. The existence of conflicting values was a tragic experience - there was strife even among the Gods. Later, religious authority could define a hierarchy of the goals to be attained in life.

Capitalism began in earnest with the juridical separation of the firm and the household: the entrepreneur is supposed to maximise profits, the head of the household utility. The soldier has to be brave. The inner conflict of our Athenian citizen without a dominating norm thus disappears, when the roles to be played are separate. This solution was envisaged by Plato in his *Politeia*: One was for all one's life either a warrior or the head of a household (Schefold, 2011. P. 131-63). Another Platonic solution consists in an anticipation of the Kantian principle: Each person must adopt a system of consistent norms for himself or herself, much as the citizens of a Polis must adopt a constitution, in order that the Polis be a State and not only a disordered mass of people.

But the multiplicity of values reappeared in other Platonic dialogues, in particular in the *Symposium*. The lesson is that the separation of roles had to be achieved in a historical process, in which the separation of firm and household represented the main step. Modern capitalism imposes the choice of a profession. Professions impose hierarchies of values which one has to follow; Weber spoke of the values of the Protestant Ethic, which the Protestants had accepted by free choice, but which we now imposed on us by the necessities of modern economic life - he even famously spoke of an iron cage (Weber, 1986. P. I, 203) in which we are enclosed, bereft of the passions, the heroism, the loyalties, the charm and the miseries of former times. The imposed solution is never complete. There may be a conflict between the values of a person and those imposed by the role. And what, if there are several roles to be performed?

6. Cultural bonds and the emergence of capitalism

Marx, Sombart and Weber certainly had in common that they saw the emergence of modern capitalism in a long line of occidental evolution. Marx emphasised the one-directional, inescapable logic, Weber the multiplicity of causes and historical accidents, but for all three the present referred back to a distant past. The California School challenges this long view not by denying the old origins of cultural development, but by doubting its importance for the departure made in the industrial revolution from conditions which, it seems to them, were not so different from those in the East. Their interpretation - Pomeranz's (2001) more than Goldstone's - is closest to Marx, in that real subsumption directly follows from mechanisation. I am not convinced by their argument, but I cannot disprove it. There is evidence that the standards of life were different to some extent; the Cambridge Economic History of Modern Europe provides figures in a contribution written by sympathisers of the California thesis: it turns out, according to one of the estimates, that real wages were twice to four times higher in London and Amsterdam than in Leipzig, Beijing and Shanghai in the second half of the 18th century (Gupta and Ma, 2010. P. 272-3). Is this perhaps an indication that the advanced capitalist countries (the Netherlands, England) had gained a decisive advantage over the more backward ones (Germany, China), prior to the industrial revolution?

There were the observations of contemporaries. Kaspar Klock, a cameralist, famous and much read for his analyses of finance and taxation, active in the time of the Thirty-Years war in Germany, also wrote a comparison of the major countries of Europe and of the world outside, in terms of what would later be called the economic style, for he explained that he was interested in the relation between *ratio rei publicae*, the *raison d'état* or the reason of state, *populi natura*, the demographic conditions and the character of the people, *regnorum jura*, the legal system, *populi conditio*, which meant the social conditions and also their natural endowments, *reditus regnorum*, the finances of the state (Schefold, 2009, V*-CXIII*). He saw China as largely self-sufficient and closed, with a circuit of goods and money flowing between the emperor, his court and his employees on the one hand, the populace on the other. Enormous riches were concentrated at the centre, while the average Chinese was regarded as relatively poor, and Klock admired, as Quesnay also would do, more than a century later, in his famous book about China, how effective the legal system was, how it promoted peace and prosperity, and he said: "Non aliud regnum, nec Dominium antiquum, nec novum illo magis politicum est" (Klock, 2009. P. 144), - no country ever was more "political" than China, by which he meant that the state penetrated everywhere and was more cohesive than anywhere else. But, because of law and tradition, he would not regard China as an autocratic or tyrannical as the realm of the Grandduke of Moscow, for the Chinese system was based on law and tradition, that of the Grandduke on power and violence. He discussed Chinese inventions and German ones, but he was quite clear that the most advanced nation, regarding institutions (the share holding companies) and technical achievements (mills and the like), were the Dutch. Klock would lend support to Sombart's view.

My own attempts to venture beyond the confines of the occidental history of economic thought, my reading of Chinese, Japanese, Arab and Ottoman texts - always in translations, unfortunately, but helped by explanations of specialists and by PhD students - resulted in admiration for the writings on economic matters which exhibited strong cultural characteristics. The methods differed from those employed in the West - more holistic thinking, for instance. The arguments were less analytic and deductive, but of rich intuitive content and aimed less at the representation of systems and more at the formulation of sentences summarising political wisdom and principles of sound governments. The conclusions from the reading of the body of texts in the history of economic thought seem to me similar to those which result from Weber's analysis of the economic ethics of the religions of the world. I give brief summaries of my main examples.

The differences of what the late descendents of the German historical school called the economic spirit are intuitively as obvious as they are difficult to grasp conceptually. Ibn Khaldun's thought (*Schefold, 2000. P. 5-20*) centred around the opposition between the simple life, the solidarity and the frugality of the brave nomads of the desert and the industriousness of the artisans and farmers in principalities, ruled by dynasties which started as good monarchs and ended in corruption. The nomads with their tribal loyalty would conquer a principality in decline and lead it back to prosperity, until their own morality would be undermined by their new riches. The ensuing corruption of the state would invite a new conquest. Economic life fluctuates according to this view in a cycle linking politics and economics; the economic level is on average stationary in the long run, but, as Ibn Khaldun points out, knowledge accumulates perennially.

The Debate on Salt and Iron in China (*Schefold, 2002. P. 5-44*) of the year 81 BC opposed the proud minister of the emperor and a group of Confucian scholars from all over the country. The minister wanted the redistribution of grain not only to provide for bad years in good ones, but also to redistribute regionally. He wanted to continue to build the Great Wall and to move population to defend it against the Huns who came to plunder from the north. He needed money which was to be extracted by means of a salt and iron monopoly. This amounted to a centrally planned allocation in major sectors of the economy. The Confucian scholars thought that a virtuous life, with the gentry as patriarchal rulers of villages in a decentralised economy, would make aggression from the Huns unattractive, they thought that state production was ineffective and that the expenditure of the state could be reduced. The dialogue shows how, in a distant century, a strong state could deliberately use and contain merchant capital; the minister argued for nationwide state enterprise, the Confucians defended smaller units in the markets for commodities and money, but neither side was for the full autonomy of the market.

Miura Baien, the Japanese Adam Smith, and roughly his contemporary, was, like his ancestors, a physician in a village on the southern island of Japan - I have visited it; he is still venerated there (*Schefold, 2001. P. 5-33*). He was a philosopher, but his local *daimyo* asked him for advice in monetary matters, and Baien wrote a pamphlet which contains the main elementary principles of monetary theory, but embedded in a reflection on the transformation of the traditional economy, in which natural wealth is appreciated, towards an urban economy with a growing proletariat, with the farmers abandoning the fields and their landlords, with social ties dissolving, all because of the growth of the money economy. Baien was aware that the transition to what we would call the proto-industrialisation of Japan in the Edo period could not be reversed, though the country was almost totally closed off from the outside world, but he thought of measures to lessen the pains of the transformation and to maintain the old order in the countryside. How difficult modernisation was, even in Japan, was explained by one of the most eminent witnesses: Fukuzawa Yukichi, the founder of Keio University in 1858, in his autobiography. He wrote that if one compared the Confucianism of the Orient with the civilisation of the Occident, one realised that two points were missing in the Orient: physics in the material sphere and the idea of independence in the spiritual

sphere ... hence that there would be little hope for Japan to become an equal of the western powers by means of a mere opening of the country" (*Fukuzawa, 1971. P. 248*). Fukuzawa here speaks of the problems he saw when he opened his university in the years immediately preceding the Meiji period.

Progressive forces thus are noted in each of these texts but culture counteracts them, as Weber had described in his comparative analysis of the economic ethics implied by the religions of the world. In the end, it was colonialism, more or less violent, and invariably cruel, which dissolved the traditional bonds and allowed new national movements to initiate modernisation according to Western patterns. No advance without cultural change was Fukuzawa's belief. This does not mean that Japan, not colonised by the imperial powers of the 19th century, transformed her culture voluntarily: there was strife and civil war. The seemingly effortless transition of by now many Asian states from an 18th century prosperity comparable to Europe towards industrialisation and the present-day service economy did not begin spontaneously, but was triggered by the shock of colonisation, directly or indirectly as in the case of Korea, which was colonised by Japan.

If we want to be historically just, we must not reduce the cultural traits, which shaped the economic life prior to the enforced transition, to mere obstacles to technical progress, but study them as a cultural heritage². The work of the economic historians and in particular of the adherents of the California School can be interpreted in this light. They treat the Asian and European cultures as equals, which is an advance over old colonialist attitudes, but their focus is primarily on technical advance (the industrial revolution, centred around coal and steel), hence the danger arises of making a fetish of Western technical progress and of justifying the uniformity which uncontrolled globalisation entails. They are reminiscent of Condorcet's missionaries of enlightenment: The western way of life could have arisen anywhere: it will spread everywhere. "La population européenne ... ne doit-elle pas civiliser on faire disparaître, même sans conquête, les nations sauvages?" (*Condorcet, 1988. P. 268*). Would it not be even more generous to appreciate the individuality of each culture, even if that requires some understanding for the traditional resistance to modernity? The same Condorcet also was, like Herder, for diversity (*Rothschild, 1996. P. 695-6*). Room would then be made also for the appreciation of those cultures which were, economically, not on the same level as Asia, but had, in Africa, Australia and old America, produced an incredibly manifold life. It was destroyed as much by the anonymous forces of progress as by the direct oppression of colonialism. While we benefit from Modernity, not only materially, we also have to recognise its tragic aspects. This is a task which the history of economic thought, if it is not parochially confined to modern Europe, must confront, as a matter of historical justice.

Frankfurt am Main, 26. September 2011 BS/sp

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ / REFERENCES

Brocke B. vom (1987). Sombarts 'Moderner Kapitalismus'. Materialien zu Kritik und Re-zep-tion. München, dtv.

Condorcet Jean-Antoine-Nicolas de Caritat (1988) [1795]. Esquisse d'un tableau histo-rique des progrès de l'esprit humain. Paris, Flammarion.

Florencourt Carl Chassot de (1781). Abhandlungen aus der juristischen und politischen Rechenkunst. Altenburg, Richtersche Buchhandlung.

Fukuzawa Y. (1971). Eine autobiographische Lebensschilderung. Transl. by Gerhard Linzbichler. Tokio, Japanisch-Deutsche Gesellschaft.

Goldstone J. A. (2000). The rise of the West - or not? A revision to socio-economic history. *Sociological Theory*, no. 18, pp. 175-94.

² Little has been done to do this so far in the history of economic thought, but some new initiatives have been taken by the European Society for the History of Economic Thought; I am referring to its meetings with Japanese historians of economic thought, Chinese ones and a forthcoming meeting in Mexico.

Gupta B. und Ma D. (2010). Europe in an Asian Mirror: the Great Divergence. In: *The Cambridge Economic History of Modern Europe*, vol. I, pp. 1700-1870, ed. by Stephen Broadberry and Kevin H. O'Rourke. Cambridge: University Press.

HdSW (1928). Handwörterbuch der Staatswissenschaften. Ed. by Ludwig Elster, Adolf Weber, Friedrich Wieser, vol. VIII. 4th ed. Jena: Gustav Fischer.

Huygens Christiaan [van Zuylichem] (1673). Christiani Hugenii ... Horologium oscillatorium sive de motu pendulorum ... Paris, F. Muguet.

Klock Kaspar (2009). Tractatus juridico-politico-polemico-historicus **De Aerario**, Mit einer Einleitung hg. v. von Bertram Schefold [pp. V*-CXIII* vorn im ersten Teilband]. Hildesheim: Olms. Reprint der Originalausgabe von 1651 in 2 Teilbänden. Historia Scientiarum (Wirtschaftswissenschaften). Ein Editionsprogramm der Fritz Thyssen Stiftung zur Geschichte der Wissenschaften in Deutschland.

Knight F. H. (1928). Historical and theoretical issues in modern capitalism. *Journal of Economic and Business History*, no. 1, pp. 119-36.

Launhardt Wilhelm (1994). Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre. Düsseldorf: Verlag Wirtschaft und Finanzen. Klassiker der Nationalökonomie. + *Vade-mecum zu einem Klassiker der Theorie der Raumwirtschaft*. Kommentar zur Faksimile-Ausgabe der 1885 erschienenen Erstausgabe von Launhardt, Wilhelm: *Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre*. Düsseldorf, Verlag Wirtschaft und Finanzen. Klassiker der Nationalökonomie.

Lenger F. (1995). Werner Sombart 1863-1941. Eine Biographie. 2. Aufl. München, C. H. Beck.

Love J. R. (1991). Antiquity and Capitalism. Max Weber and the Sociological Foundations of Roman Civilization. London, Routledge.

Marx Karl (1969) [1893]. Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Zweiter Band. Nach der zweiten, von Friedrich Engels hg. Auflage. Berlin, Dietz.

Marx Karl (1974) [1893]. Capital. A Critique of Political Economy. Vol. II, transl. from the 2nd German ed. by F. Engels. London, Lawrence and Wishart.

Marx Karl (1977) [1887]. Capital. A Critique of Political Economy. Vol. I, transl. from the 3rd German ed. by S. Moore and E. Aveling and ed. by Engels. London, Lawrence and Wishart.

Meyer L. (2010). Historische Gerechtigkeit. Möglichkeit und Anspruch. *Jahrbuch für Politik und Geschichte*, no. 1, pp. 11-28.

Mises Ludwig von (1933). Grundprobleme der Nationalökonomie. Untersuchungen über Verfahren, Aufgaben und Inhalt der Wirtschafts- und Gesellschaftslehre. Jena, G. Fischer.

Needham C. A. (1984). The Shorter Science and Civilisation in China. An Abridgement of Joseph Needham's Original Text, by Colin A. Ronan. 3 vols. Cambridge, University Press.

Nietzsche F. (1930) [1873-1876]. Unzeitgemäße Betrachtungen. Leipzig, Kröner.

Parsons T. (1928). 'Capitalism' in recent German literature. Sombart and Weber. *The Journal of Political Economy*, no. 36, pp. 641-61.

Pommeranz K. (2001). The Great Divergence. China, Europe and the Making of the Modern World Economy. Princeton, University Press.

Rothschild E. (1996): Condorcet and the conflict of values. *The Historical Journal*, no. 39, pp. 677-701.

Schefold B. (2000). Aufstieg und Niedergang in der Wirtschaftsentwicklung. Ibn Khalduns sozioökonomische Synthese. In *Vademecum zu dem Klassiker des arabischen Wirtschaftsdenkens*. Kommentarband zum auszugsweisen Faksimile-Nachdruck der 1401/02 entstandenen Handschrift von Ibn Khaldun: *Muqaddima*. Düsseldorf, Verlag Wirtschaft und Finanzen, 5-20. Klassiker der Nationalökonomie.

Schefold B. (2001). Ein Leitbild für die Tokugawa-Zeit: Miura Baiens 'Kagen'. In *Vade-mecum zu einem japanischen Klassiker des ökonomischen Denkens*. Kommentarband zum Faksimile-Nachdruck der zwischen 1773 und 1789 entstandenen Handschrift Baien, Miura: *Kagen*. Düsseldorf, Verlag Wirtschaft und Finanzen, 5-33.

Klassiker der Nationalökonomie.

Schefold B. (2002). Dauer im Wechsel. Das Selbstverständnis der chinesischen Wirtschaftswelt. In Vademecum zu dem Klassiker der chinesischen Wirtschaftsdebatten. Kommentarband zum Faksimile des 1501 erschienenen Drucks (Hongzhi 14) von Huan Kuan: *Yantie lun*. Düsseldorf, Verlag Wirtschaft und Finanzen, 5-44. Klassiker der Nationalökonomie.

Schefold B. (2004). Edgar Salin and his concept of 'Anschauliche Theorie' ('Intuitive Theory') during the interwar period. *Annals of the Society for the History of Economic Thought*, no. 46, pp. 1-16.

Schefold B. (2009). Einleitung. In Klock, Kaspar: Tractatus juridico-politicopolemico-historicus *De Aerario*, Mit einer Einleitung hg. v. von Bertram Schefold [pp. V*-CXIII* vorn im ersten Teilband]. Hildesheim: Olms. Reprint der Originalausgabe von 1651 in 2 Teilbänden. *Historia Scientiarum* (Wirtschaftswissenschaften). Ein Editionsprogramm der Fritz Thyssen Stiftung zur Geschichte der Wissenschaften in Deutschland.

Schefold B. (2011). The Applicability of Modern Economics to Forms of Capitalism in Antiquity. Some Theoretical Considerations and Textual Evidence. *The Journal of Economic Asymmetries*, no. 8.1, pp. 131-163.

Scheler M. (2010). *Ethik und Kapitalismus. Zum Problem des kapitalistischen Geistes*, ed. by Klaus Lichtblau. [Collection of Papers 1899-1920]. Wiesbaden, VS-Verlag.

Schumpeter Joseph Alois (1969) [1911]. *The Theory of Economic Development*. Transl. by Redvers Opie. Oxford, University Press.

Shen Fuwei (1997). *Cultural Flow Between China and Outside World Throughout History*. 1st ed., 2nd printing. Beijing, Foreign Language Press.

Shionoya Y. (2005). *The Soul of the German Historical School. Methodological essays on Schmoller, Weber, and Schumpeter*. New York, Springer.

Sombart Werner (1911). *Die Juden und das Wirtschaftsleben*. Leipzig, Duncker & Humblot.

Sombart Werner (1921) [1916]. *Der moderne Kapitalismus. Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart*, vol. 2.2, 4th ed. München und Leipzig, Duncker und Humblot.

Sombart Werner (1923) [1913]. *Der Bourgeois. Zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen*. München und Leipzig, Duncker und Humblot.

Sommerfeld A. (1962). *Mechanik*. Bearb. u. erg. v. Erwin Fues. 6th ed. Leipzig, Akad. Verlagsgesellschaft.

Weber Max (1905). Die protestantische Ethik und der "Geist" des Kapitalismus. *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, no. 20, pp. 1-54, and no. 21, pp. 1-110.

Weber Max (1986). *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, vols. I-III. Tübingen, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

Weber Max (1988) [1919]. *Wissenschaft als Beruf*. In: *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, ed. by Johanna Winckelmann. Tübingen, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

Weber Max (1991) [1923]. *Wirtschaftsgeschichte. Abriß der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*. Aus den nachgel. Vorlesungen hg. v. S. Hellmann und M. Palyi, 3. Aufl. bes. v. J. F. Winckelmann. Berlin, Duncker und Humblot.

Weber Max (2006) [1909]. *Agrarverhältnisse im Altertum*. Max Weber Gesamtausgabe, I.6, pp. 300-747. Tübingen, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

Weber Max (2009). *Allgemeine ("theoretische") Nationalökonomie. Vorlesungen 1894-1898*, ed. by Wolfgang J. Mommsen. *Max Weber Gesamtausgabe*, III.1. Tübingen, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

РЕСПУБЛИКАНИЗМ И ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СВОБОДЫ

ПОПОВ ГРИГОРИЙ ГЕРМАНОВИЧ,

*кандидат экономических наук, доцент,
Московский государственный университет пищевых производств;
Московская академия экономики и права;
Московский технологический институт, г. Москва,
e-mail: GGPopov2009@mail.ru*

ЩЕГОЛЕВСКИЙ ВАЛЕНТИН АЛЕКСАНДРОВИЧ,

*кандидат экономических наук, доцент,
РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Москва,
e-mail: va1125@mail.ru*

Статья посвящена проблеме формирования концепции экономической свободы А. Смита в контексте развития республиканизма как ряда направлений политической мысли Запада XVI – XVIII вв. Система республиканских ценностей и протестантской морали коренным образом повлияли на экономистов рассматриваемых эпох, дав вдохновение Адаму Смитту на создание его теоретической системы политической экономики, ключевое значение для которой сыграла философия Дж. Локка.

Ключевые слова: теория А. Смита; классическая политическая экономия; республиканизм; экономический либерализм; экономическая свобода.

REPUBLICANISM AND DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF ECONOMIC FREEDOM

POPOV GREGORY, G.,

*Candidate of Economic Sciences (PhD), Assistant Professor,
Moscow State University of Food Production;
Moscow Academy of Economy and Law;
Moscow Technology Institute, Moscow,
e-mail: GGPopov2009@mail.ru*

SHEGOLEVSKY VALENTIN, A.,

*Candidate of Economic Sciences (PhD), Assistant Professor,
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow,
e-mail: va1125@mail.ru*

The paper is devoted to the problem of formation economic freedom concept composed by A. Smith in the context of republicanism development as one of directions in political thought of West philosophy during XVI - XVIII centuries Republican System of values and Protestant ethic had a profound effect on economists considered eras, giving inspiration to Adam Smith for the creation of his theoretical system of political economy, the key to which was the philosophy J. Locke.

Keywords: theory of A. Smith; classical political economy; republicanism; economic liberalism; economic freedom.

JEL: B10, B11, B12.

Экономико-социальная мысль Запада развивалась несколько столетий преимущественно в рамках республиканизма, течения, отстаивавшего концепцию республиканского устройства государства. То, как виделась республиканцам свобода, серьезным образом отразилось на политэкономических идеях о рынке и экономической свободе.

Суть рассматриваемой в разделе проблемы сводится к тому, что формирование рыночной свободы в сознании республиканцев проходило долго и неоднозначно, так как республиканизм долго не мог выработать однозначного отношения к категории свобода в целом. Категория экономической свободы в итоге приобрела абстрактный и детерминистский вид, что в целом характерно для остальных категорий республиканизма. Из республиканизма выросли либерализм и либеральный метод в политической экономии.

По определению Дэвида Миллера, состояние несвободы индивида проистекает из существования оправданного обществом препятствия, которое создает сложности для реализации личной свободы (*Miller, 1983. P. 94*). Таким образом, мы видим даже у современных либералов достаточно широкую трактовку понятия «несвобода». Отсюда следует, что свобода — это полное отсутствие препятствий для реализации желаний индивида, если понимать свободу в чисто либеральном представлении этого термина.

Современные и относительно современные либералы неоднозначно относились к понятию «экономическая свобода». Например, И. Берлин категорически не считает *laissez-faire* тем же самым, что и свобода, которая понимается им шире, Берлин полагает, что смешение *laissez-faire* и свободы в корне неверно, так как первое относится к числу условий для существования свободы, однако оно не обязательно должно привести к свободе. Планирование также может быть вызвано потребностью в свободе (*Berlin, 1969*).

В конце прошлого века Д. Соррос высказал предостережение современникам насчет угрозы свободному обществу со стороны *laissez-faire*. Суть идеи эссе Д. Сорроса состоит в том, что экономическая свобода в состоянии разрушить гражданскую свободу (*Sorros, 1997*). Грубо говоря, *laissez-faire* вообще не отнесено Сорросом к разряду свобод общества, а есть, как у Берлина, всего лишь необязательное для возникновения свободного общества условие.

Д. Соррос опасается идеологизации экономической свободы: «Но, возражаю я, *laissez-faire*-идеология точно также является извращением предположительно научных истин, как и марксизм-ленинизм» (*Sorros, 1997*). Таким образом, экономическая свобода как предмет обсуждения интеллектуалов, по Сорросу, выступает в роли идеологии, такой же, как и марксизм. Словом, он утверждает, что нам не дано познать, является ли та или иная модель экономического порядка благом, включая и абсолютно свободный капитализм *laissez-faire*. Утверждение как истины в последней инстанции, что *laissez-faire* есть благо, и несет в себе, по Сорросу, угрозу обществу.

Л. Мизес, которого Соррос критикует в своем эссе, еще в начале 1940 гг. высказал мнение, что состояние равновесия в экономической системе есть вымысел, но вымысел, полезный с методологической точки зрения.

Главный научный аргумент западных академических кругов против *laissez-faire* заключается в том, что для работы механизма свободного рынка необходимо, чтобы у товаропроизводителя и покупателя имелись резервы ресурсов, так как первым надо расширять выпуск, если растет спрос, а вторым — поглощать выпущенные на рынок продукты и услуги. В условиях равновесия, мы понимаем, все резервы задействованы. Таким образом, *laissez-faire* соответствует ситуации незагруженности мощностей и дефицита на рынке одновременно.

Главным аргументом в пользу *laissez-faire* была справедливость в распределении ресурсов, так как либералы в большинстве своем исходили и исходят из идеи, что государство — это структура, которая наделена правом на применение силы, поэтому нарушение принципов *laissez-faire* означает нарушение баланса

интересов в обществе в пользу тех, на чьей стороне сила государства (*Lindsay, 2005. P. 297*). Отсюда следует, что *laissez-faire* есть в первую очередь категория социальной морали западной либеральной мысли, изначально означавшая несколько другое, чем то, что понимали под этим либералы конца XVIII – XX вв. (об изначальном смысле *laissez-faire* ниже).

Соответственно, *laissez-faire* есть морально-политическая категория, поэтому она достаточно быстро вошла в противоречие как с эмпирическими наблюдениями исследователей реальной экономики, так и с экономической теорией, что, в общем-то, и имеет ввиду Дж. Соррос. По сути, концепция экономической свободы досталась нам от дискуссий республиканцев, в которой ставился вопрос о влиянии обогащения индивида на его политический и моральный выбор.

Суть поднятого Сорросом и другими вопроса о несостоятельности идеи *laissez-faire* как политической основы устройства общества не нова, эта проблема обсуждается уже более двух тысячелетий европейскими мыслителями разных эпох и направлений. Аристотелевское осуждение богатства было поддержано церковью, особенно ее крайними ортодоксальными направлениями, в средние века, потом со стороны церкви наступило смягчение, что касается частной собственности. Официально церковь на Западе выдвинула доктрину, что частная собственность обеспечивает порядок в обществе и мотивацию к трудовой активности.

Правда, отношение к проблеме стяжательства у церкви оставалось достаточно консервативное. Так как Бог дал все, что имеется на Земле, человеку как целое, то, согласно католическим догматам, все должно быть целостным, то есть, общим. Аристотель и Платон рассуждали по этому поводу в другом ключе, накопительство и стремление к наживе разрушают гражданское общество, нанося ущерб в первую очередь патриотизму в отношении своей коммуны, а также связанной с этим воинской доблести.

Отметим, и это важно для понимания развития взглядов на экономическую свободу и рынок, античные авторы и авторы средневековой традиции по-разному смотрели на причину нежелательности накопления отдельными индивидами благ, для античных авторов — это источник разрушения коммуны граждан, для средневековых религиозных мыслителей — это нарушение основных постулатов Христианства, которое, будучи по своему происхождению восточной религией, не имело таких категорий, как гражданская свобода, республика и т. п.

Авторы постсредневековых течений философской мысли продолжали еще держаться религиозной традиции, рассуждая в ее рамках, поэтому истоки идеи *laissez-faire* следует искать в религиозных дискуссиях. Джон Локк обосновывает полезность накопительства отдельными индивидами, именно интерпретируя основы Христианского учения. По Локку, Бог дал первому человеку определенную часть современного мира, а не мир в целом, как то утверждали умеренные католики и в особенности ортодоксы Христианского учения, но в то же время, как доказывал Локк, Бог повелел человеку увеличивать количество произведенных благ (*Locke, 1823*). Однако в одном неопубликованном документе Дж. Локк прямо утверждает, что приумножение дохода должно иметь ограничения в виде закона милосердия (*charity*) (*Locke, 1997*).

Грубо говоря, понятие *charity*, которое также обозначается в английском языке как любовь к ближнему, выступает в философской системе Дж. Локка в качестве фактора ограничения наращивания прибыли. Тем не менее, в российском изучении истории экономической мысли данный факт долгое время не принимался к сведению, но он указывает на христианскую сущность учения об экономической свободе у представителей предклассического анализа, включая в первую очередь республиканцев.

Современники или почти современники Локка решали вопрос об отношении к накопительству в духе развивавшегося республиканизма, надо сказать, субъективно-детерменистского учения. Если христианские ортодоксы утверждали, что частная собственность и накопительство, особенно ростовщичество, разрушают

целостность общества, то их оппоненты из лагеря республиканцев доказывали, что успех целого общества зависит от благосостояния его частей, то есть, благосостояний отдельных индивидов (*Bast and Gow, 2000. P. 3-19*). Вместе с тем, мы все еще видим христианское противопоставление индивида коммуне как объединению лиц, ведущих хозяйственную деятельность. У античных авторов мы встречаем объединение граждан, которые, помимо ведения непосредственно хозяйства, имеют еще и общие политические задачи.

Дело в том, что республиканцы до буржуазной революции в Англии не думали об упразднении монархии, эта идея будет с большим трудом пробивать себе дорогу в политической мысли Европы после казни Карла Стюарта, свержение династии Бурбонов во Франции стало во многом случайностью. Поэтому мыслители XV – XVIII вв. не представляли себе общество как коммуну независимых граждан, если граждане им и мыслились как субъекты политической системы, то как имеющие широкие права подданные монарха. Отсюда республика представлялась просто как идеальная модель общества, но не как система, которую необходимо было построить на месте монархии.

Тем не менее, часть радикальных республиканцев еще с конца Высокого Средневековья вынашивала мысль о построении на развалинах средневекового, или варварского, как они говорили, общества полноценной республики античного образца. Однако именно это направление республиканизма, о котором мы поговорим ниже, и выступило против рынка и накопительства, поскольку целостность общества для них строилась на базе представлений о чисто гражданском поведении индивида, в чьи обязанности входит поддержание существования независимой республики. По сути, между республиканцами, сторонниками возрождения античной республики, и, условно так их назовем, христианскими республиканцами, к которым относились Дж. Локк и до него Т. Морр, возник спор на почве признания или непризнания блага для общества накопительства. Т. Морр хоть в идеале и строил государство, в котором нет частной собственности, тем не менее, представлял такое государство как модель, которая никогда не будет существовать. В реальной жизни Морр оставался умеренным республиканцем, то есть, он не выступал против института монархии и мыслил в рамках христианской традиции.

Среди сторонников радикального республиканизма был Поль Анри Гольбах. Производственная кооперация, по Гольбаху, предшествует государству, которое в лице монархии не всегда обеспечивает интересы общества (противопоставление республики монархии). В отличие от Гоббса, Гольбах не видит в централизованном государстве в виде монархии никакой необходимости, если того не требуют обстоятельства места и времени. Он не разделяет идею Гоббса, что свобода неминуемо приведет к подавлению сильным слабого и присвоению продуктов труда последнего первым. Нет, Гольбах не идеализирует людей, как это делает Руссо, просто, по его мнению, в кооперации индивидов уже заложен механизм противостояния произволу. Жить без кооперации человек долго не может, как утверждает Гольбах.

Из кооперации индивидов происходит видение Гольбахом того, что мы называем общественным сектором экономики. Если, по Адаму Смиту, между индивидами стоит рынок, который и должен конституировать общество, у Джона Локка это - деньги, то у Гольбаха — это взаимная поддержка ради реализации общего интереса. Рынок и обмен нигде не фигурируют у Гольбаха, это — отличительная черта практически всей экономической мысли до Адама Смита. В любом обществе как в некоем целом между людьми должны быть распределены обязанности, соответственно, и это целое должно нести обязанности по отношению к индивиду, иначе отпадает необходимость в существовании этого целого, в последнем случае каждый индивид начинает жить самостоятельно. Эта идея точно отражена в следующем высказывании Гольбаха: «Общество не имеет другой цели, как обеспечить более верное пользование теми преимуществами, которые дают человеку

как природа, так и его способности, телесные, и душевные; так устанавливается связь между обществом и его членами. Из этих необходимых связей вытекают взаимные обязанности, то есть, те, которые связывают объединившихся людей. Если части несут обязанности по отношению к целому, то и целое также имеет свои обязанности по отношению к частям. Но скажут, в чем долг общества по отношению к каждому из его членов? Я отвечу, что оно им обязано дать благоденствие, поддержку в пользовании преимуществами, на которые они вправе рассчитывать, поскольку последние совместимы с самим сожительством; общество должно обеспечить безопасность, без которой все эти блага стали бы бесполезными. Если бы человек ничего не выигрывал, живя в обществе, он ушел бы из него; если бы он терпел ущерб от общества, он не замедлил бы его покинуть и возненавидел бы его. Одиноким, или, если хотите, в естественном состоянии, он будет пользоваться полной независимостью, безраздельно владея плодом своих трудов, но, коль скоро он находит выгоду в сожительстве, он обязательно попадает в зависимость от тех, в ком нуждается; человек же не пойдет в кабалу зря; он отказывается от части своей независимости, лишь рассчитывая на большее благо, чем ему может доставить пользование полной свободой; способный сам удовлетворять свои нужды, он только под влиянием более сильной выгоды может оказывать услуги другим. Общество должно, следовательно, возместить своими благодеяниями те жертвы, которые человек делает в его пользу» (Гольбах, 2011. С. 26-27). Разумеется, Гольбах признает, что общество может потребовать от индивида исполнения своих обязанностей через насилие, но Гольбах рисует нам все-таки модель естественного общества, или правильного.

Гольбах признает возможность произвола сильного против слабого в случае полной свободы, но он признает это лишь как возможность, когда в то же время, по его мнению, возможно, чтобы индивид один жил в одиночестве и наслаждался полной свободой. Но, кроме потребности в безопасности, человек нуждается в другом человеке и в силу других причин, например, в первую очередь в целях получения материальных и нематериальных выгод от кооперации (Гольбах, 2011. С. 27). Говоря языком современной экономической теории, по Гольбаху, люди объединяются с целью получения положительного эффекта от экстерналии, соответственно, и общественный сектор существует для поддержания положительного экстернального эффекта. Таким образом, Гольбах за несколько лет до появления классической политической экономии верно, на наш взгляд, подошел к центральной проблеме общественного сектора экономики — причинам, создавшим его. Но экономическая теория через иную философскую доктрину, предложенную Адамом Смитом, стала рассматривать природу общественного сектора в совершенно ином свете, в свете надуманной, на наш взгляд, концепции провала рынка.

Квази-республиканцы находились не только в «лагере» сторонников циклического развития общества, но также и среди эволюционистов. Ярким примером тому служит Клод Адриан Гельвеций. Причиной генезиса рыночных отношений, а значит, и разложения республики, по мнению Гельвеция, выступает рост населения, вызванный ростом сельскохозяйственного производства. Рост населения ведет к тому, что часть индивидов оказывается без земли и идет в города, что провоцирует рост последних и расширение ремесленного производства. По мере роста числа безземельных граждан в государстве, по мнению Гельвеция, нарушается равновесие. Мануфактурные производства, как считает Гельвеций, изначально создавались людьми, лишенными дохода от земельных участков, проще говоря, пауперами, хотя, конечно, это слово не было еще известно французским мыслителям XVIII века.

По мере роста пролетариата, или, как точно у Гельвеция, неимущих сословий, в обществе нарушается баланс интересов, но главная причина этого не столько в имущественном неравенстве, сколько в неравенстве правовом. По мнению Гельвеция, рост населения ведет к отдалению представителей народа, наделенных властными функциями, от общества, с этого начинается разложение власти и

разрушение государства (под государством здесь Гельвеций имеет ввиду республику).

По Гельвецию, переход от прямой демократии (опять-таки этот термин не употребляется в его работе) к демократии представительной и ведет к росту дисбаланса интересов в обществе, когда власть начинает замыкаться в себе, стремясь к обогащению любым путем, используя свои преимущества в обществе.

В системе экономической философии Гельвеция интересно трактуется свобода, например, примечательная выдержка из рассуждений этого французского мыслителя на данный счет: «В странах свободных и управляемых мудрыми законами, несомненно никто не имеет власти отнимать народное достояние в целях обогащения отдельных лиц. Все же и там не все граждане одинаково богаты. Накопление богатств происходит тут более медленно, но все же происходит» (*Гельвеций, 2011. С. 46*).

Соответственно, главную проблему развития общества Гельвеций видит в скорости и масштабах накопления богатства, именно они ведут к дисбалансу в распределении собственности и доходов в обществе, что влечет за собой гибель демократии и свободы; в этом смысле Гельвеция можно сравнить с античными авторами, которые высказывали почти схожие идеи, а также с Томасом Мором, только в отличие от них французский мыслитель не предлагает ликвидировать институт частной собственности. Казарменный коммунизм, в принципе, чужд Гельвецию, так как противоречит отстаиваемым им естественным законам, но и слишком крупное обогащение нарушает эти законы, поэтому Гельвеций ищет «золотую середину». В этой связи он приводит пример тех государств, которые вводят законы, ограничивающие концентрацию слишком больших объемов собственности в одних руках, но тут же признает, что такие законы, в принципе, невозможно применить в государстве, где широко используются деньги, так как деньги — это средство быстрого перераспределения накоплений в экономике.

Гельвеций утверждает, что во многих государствах любовь к деньгам стала двигателем прогресса (*Гельвеций, 2011. С. 47*), он не одобряет и не осуждает это явление, он просто констатирует факт. Деньги, с горечью замечает Гельвеций, являются причиной гибели свободы в обществе. В этом смысле молодые общества Древней Европы, по Гельвецию, являются идеалом демократии: «Восточный деспот с трудом бы захватил царскую власть в Спарте или в возникающем Риме и не смог бы ее удержать» (*Гельвеций, 2011. С. 48*). Деньги позволяют, по мнению Гельвеция, власти мобилизовать ресурсы для установления жесткого контроля над обществом. Но деньги появляются с развитием торговли, соответственно, из рассуждений Гельвеция следует, что рынок не есть источник свободы, включая и экономическую свободу, ведь свобода, по Гельвецию, возможна только тогда, когда сильный не попирает прав слабого. В этой связи идеалом Гельвеция является Спарта, где не было денег (*Гельвеций, 2011. С. 49*). Мы, конечно, опускаем тот вопрос, что в Спарте существовало рабство и вопиющий произвол против илотов, но Гельвеций, очевидно, зная все это, просто пытается нарисовать нам идеальную модель общества, опираясь на исторические факты.

Как утверждает Гельвеций, в государствах, где деньги имеют широкое хождение, распределение благ происходит не в силу заслуг того или иного индивида перед обществом, а в силу уровня денежных накоплений, находящихся в распоряжении индивида. Соответственно, чтобы добиться своих целей индивид стремился не удовлетворить потребности общества, а угодить наиболее сильным его представителям, то есть, богатым, такой путь в «обществе денег» наиболее прост для личности, как считает Гельвеций (*Гельвеций, 2011. С. 49-50*). Здесь можно провести аналогии с поэмой Мандевиля «Пчелы», где все общество представлено в виде иерархии, удовлетворяющей потребности тех, кто стоит на ее верху. Но в итоге Гельвеций приходит к выводу, что отмена денег невозможна, так как это приведет к коллапсу всего государства. Таким образом, «золотой век» человечества нельзя вернуть. Здесь Гельвеций полемизирует со «старыми моралистами» (*Гельвеций,*

2011. С. 50), выступавшими за отмену денег. Кем были эти, так называемые, «старые моралисты»? Очевидно, это были многочисленные в интеллектуальной среде Франции сторонники идеи возврата к естественным началам общества.

В системе экономической философии Гельвеция нам интересно в первую очередь то, что даже философы XVIII века обращали внимание на дисбаланс в распределении богатств в обществе как главную проблему социума. Рынок, по Гельвецию, - это далеко не источник экономической свободы, и последняя далеко не обусловлена обменом. Реализация идеи социального равенства через отмену денег, по Гельвецию, невозможна лишь в силу того, что государство, осуществившее у себя такие преобразования, ослабевает в военном отношении и станет легкой добычей для соседей (*Гельвеций, 2011. С. 50-51*).

Если Гольбах и Гельвеций работали в основном с материалом постфеодальной Европы, даже всерьез не задумываясь о сколько-нибудь кардинальном изменении современного им общества, то французские мыслители периода революции уже действовали в иных условиях, тем не менее, и у них мы не видим особо сильного отхода в экономике от общей тенденции развития доиндустриальной и раннеиндустриальной философии. К примеру, Антуан Барнав также не рассматривает рынок как фактор, сколько-нибудь серьезно влияющий на формирование общества. Серьезной отличительной чертой экономических идей Барнава является то, что он отказался от старой аксиомы западной философии, что частная собственность имела место быть в обществе всегда. Здесь мы видим разрыв между дореволюционной и революционной философскими традициями во Франции, хотя предшественником Барнава в этом смысле, несомненно, был Руссо, однако столь четко изложенную концепцию смены хозяйственных укладов мы можем впервые встретить только у Барнава. По мнению этого мыслителя периода Великой революции во Франции, первобытное человечество не знало частной собственности, так как не было экономического смысла в недвижимом имуществе, человек не был привязан в своей хозяйственной деятельности к одному месту. На этапе перехода от скотоводства к земледелию, по мнению Барнава, произошел переход общества к феодализму, источниками которого являются насильственное присвоение земельной собственности и элементарный дисбаланс в распределении земли, в силу которого одни разоряются, а другие приобретают права на земли и даже личность разорившихся.

Феодализм, в принципе, лишен, по Барнаву, доминирования обмена в хозяйственной деятельности, то же самое можно сказать о скотоводческом и охотничьем укладах. Появление мануфактуры и связанного с ней нового хозяйственного уклада Барнав отождествляет с политическим ослаблением аристократии и демографическим ростом населения (*Барнав, 2011. С. 192*), в последнем Барнав перекликается с Гельвецием, для которого рост населения имел ключевое значение для понимания причин социально-экономического развития общества; но это — чисто умозрительная идея, выдержанная в духе философских поисков мыслителей XVIII века причин трансформации общества. Собственно, идея роста населения как фактора смены хозяйственных укладов ляжет в основу теорий А. Смита, Т. Мальтуса и Д. Рикардо.

Важным аспектом теоретических рассуждений Барнава является также его утверждение, что в республике не может быть сильной армии, так как это угрожает демократии (*Барнав, 2011. С. 192*). Соответственно, и государственные расходы в республике должны быть ниже, так как она не нуждается в большой армии — основном источнике бюджетных трат государства. Этой доктрины придерживались США до Второй мировой войны.

Но, еще очень важное для нашего исследования в трудах А. Барнава, это то, что он представляет государство как частное лицо или группу частных лиц, последнее особенно четко относится к феодальному государству. В размышлениях Барнава нет производственной кооперации, на ее месте частные вертикальные отношения в рамках феодального строя и горизонтальные отношения в рамках

мануфактурного уклада, то есть, в последнем случае подразумевается рынок. Однако общественное и противопоставление частного общественному ушли из теории развития социума Барнава. Вся история человечества представлена им как борьба между отдельными социальными слоями за экономические свободы и собственность. Структуры собственности и юридических прав определяют, по Барнаву, хозяйственный уклад общества, в этом смысле он находится почти в одной связке с Адамом Смитом и Карлом Марксом. Разумеется, теория Барнава создавалась в условиях жесткой социальной борьбы, что наложило свой отпечаток на ее базовые положения, но корни рассуждений этого французского мыслителя надо искать также в трудах физиократов, с которыми он был знаком. Именно у Ф. Кенэ выдвигается идея государства, которое не разделено практически с королевской властью. Государство, по физиократам, это и есть институт королевской власти, то есть, частное лицо, вступающее в обусловленные естественными законами отношения с другими частными лицами.

Если Гельвеций, догадываясь о существовании того, что мы называем эффектом синергии, видел в обществе некую изначальную кооперацию, которая предшествовала государству, то у Барнава и физиократов таковая просто не рассматривается, вертикальные связи в обществе, в видении Барнава, обусловлены насилием. Если в теоретических системах Гольбаха и Гельвеция между индивидом и индивидом стоит общество и общественные интересы, которые с развитием производительных сил все более нарушаются вмешательством торговой прибыли, то у Барнава и физиократов между индивидами стоит получение личной выгоды, этим обусловлен интерес людей по отношению друг к другу. В теории Адама Смита между индивидами еще появится капитал и товар, по поводу чего и строятся, по его мнению, отношения в обществе, окончательно завершит построение этой экономической, по своей сути, философской системы Карл Маркс.

Таким образом, предклассический анализ и основатель классической политической экономии Адам Смит рассматривали государство как структуру, смягчающую экстерналии, создаваемые частной собственностью, в частности, сильно непропорциональное распределение доходов. Государство как экономический агент мыслилось либо как сила, ограничивающая эффекты от частной собственности, либо как сила, ограничивающая распространение института частной собственности. После Адама Смита экономическая мысль постепенно стала переходить к идее, что экономикой управляет не собственность как фактор, создающий те или иные экстерналии, а рынок и рыночная цена, задаваемая потребностями индивидов. Эта идея станет центральной в неоклассическом анализе, но перед тем, как перейти к неоклассическому объяснению государства как экономического агента, рассмотрим подробнее трансформацию видения государства исследователями конца XVIII – первой половины XIX вв.

А. Сен-Симон хоть и не отличается в своем видении социально-экономического развития особой оригинальностью, но он более четко привязывает классовое образование к позиции той или иной социальной группы в государстве. Каждая страта общества, по Сен-Симону, сформировалась как какой-то сегмент, обслуживавший те или иные потребности правящего класса, то есть, военного сословия, иже франков, покоривших когда-то Галлию. Великую революцию во Франции совершила страта интеллектуалов и военных, не принадлежавших к дворянам, то есть, к франкам.

Таким образом, по Сен-Симону, расширение потребностей правящего класса (термин «класс общества» был введен в оборот именно им) вовлекало в производство все новые ресурсы, естественно, возникали новые комбинации этих ресурсов, что вело в итоге к раскрепощению труда и промышленного производства с одновременным расширением сфер применения того и другого. Непосредственный контроль военного сословия за трудом сменялся временным и в итоге косвенным через ренту. Но в новой экономической системе, по мнению Сен-Симона, образовался класс людей, не владевших большими объемами собственности, но

непосредственно зависимо от власти, этот класс он считает частью буржуазии, к последней, по мнению французского мыслителя, принадлежат и финансисты. Ничем не владевшая, но включенная в нижние ступени государственной иерархии, часть буржуазии и свергла монархический строй, устранив военное сословие от власти окончательно, так считал Сен-Симон. Но, по его убеждению, это не принесло блага народу, так как сработал эффект обогащения собственника без собственности, именно данный аспект интеллектуального наследия Сен-Симона нам особо важен, так как здесь впервые поставлен вопрос о проблеме собственника без собственности, кем, по Сен-Симону, и стал правящий класс Франции после свержения там в конце XVIII века монархии.

Власть, по Сен-Симону, – это инструмент распределения национального продукта, и если этот инструмент находится в руках индивидов, не относящихся к числу собственников и никогда не занимавшихся материальным производством, то государство превращается в паразита, вытягивающего ресурсы из производства. Сен-Симон, понимая высокое значение роли государства в экономике, в этой связи предложил передать власть в руки промышленников, под кем он понимает всех занятых непосредственно производством. Если по А. Смиту, многие беды происходят от того, что государства в экономике слишком много, то Сен-Симон рассматривает проблему по-другому, он считает, что все беды от того, что в государстве слишком много индивидов, не имеющих отношения к производственной деятельности, от этого и государства становится много в экономике, а точнее неэффективных и дорогостоящих государственных решений (*Сен-Симон и Конт, 2011. С. 7-25*).

Эволюционистский подход, примененный Сен-Симоном и другими республиканцами разного толка, вошел в практику либеральной и околлиберальной мысли в XVIII в. Ранний эволюционизм утверждал, что каждое общество проходит этапы охоты и собирательства, пастушества, земледелия и коммерции (*Ronald, 1976*). Однако, получалось, что Древние Рим и Греция прошли те же стадии, что и Зап. Европа в средние века. Соответственно, европейцы времен Дж. Локка повторяли путь древних греков и римлян, только двигаясь по новой спирали развития.

За концепцию повторения европейцами XVII – XVIII вв. опыта древних обществ выступали Френсис Фенелон, Жан-Жак Руссо, Эбби де'Мабли, Адам Фергусон и Томас Джефферсон. Они следовали радикальному республиканизму, исходя из такого видения эволюционизма, что подразумевало требование радикальных реформ, направленных на перераспределение собственности, перестройки общественных институтов, а также реформу образования. Грубо говоря, радикальные республиканцы стояли на позициях активного государственного интервенционализма, без которого, по их мнению, западная демократия была обречена повторить путь Римской республики (*MacGilvary, 2011. P. 91*). Мы видели, что Гольбах и Гельвеций находятся близко к эволюционизму в духе Жан-Жака Руссо, то есть, они — тоже радикальные республиканцы.

В одном из своих воспоминаний, написанных в 1800 г., Томас Джефферсон с удовольствием вспоминал о том, как он еще в колониальный период обследовал реку Риванна на предмет приспособления ее к судоходству и рекомендовал властям очистить реку от заторов, что сделало ее пригодной для плавания судов. После Войны за освобождение Джефферсон занимался культивацией в штатах полезных сельскохозяйственных растений, о чем вспоминал с гордостью. Джефферсон с сожалением вспоминает, что предпринятая им в 1796 г.¹ попытка учредить в США общественные школы потерпела провал из-за противодействия консервативной судебной власти.

Таким образом, в лице радикального республиканца Т. Джефферсона мы видим борца за государственный интервенционализм. Даже замену каторги одиночным заключением, проект, который он пытался осуществить в жизни уже в США, Джефферсон заимствовал из королевской Франции.

¹ См.: The Works of Thomas Jefferson. Federal Edition. New York and London, G. P. Putnam's Sons, vol. 9, 1905.

Странно, но сторонник республиканизма Т. Джефферсон критикует Платона и ряд других древнегреческих мыслителей за отсутствие у них любви ко всему человечеству и за то, что у англоязычных авторов называлось «charity». Он упрекает Платона и других древнегреческих философов в своем кратком эссе «Определение достоинств учения Христа в сравнении с другими мыслителями», что их патриотизм не распространялся далее своей округи.

В том же сочинении Т. Джефферсон осуждает древних евреев за пренебрежение правами других наций, стандартный антисемитский упрек того времени.

Следующим шагом, после расцвета иудаизма, Джефферсон видит появление Христианства, однако те факты, что миссионерская деятельность Христа длилась всего три года и им не было оставлено никаких личных записей, сделали Христианское искаженным. Это — смелое даже для начала XIX в. суждение. Т. Джефферсона, он буквально пишет: «Hence the doctrines which he really delivered were defective as a whole, and fragments only of what he did deliver have come to us mutilated, misstated, & often unintelligible»², что буквально переводится как «отсюда доктрины, которые он (Христос) нам дал, были несовершенны в целом, и их фрагменты, дошедшие до нас, извращены, неверно интерпретированы и часто просто лишены преподнесены в невежественной форме.

Тем не менее, Т. Джефферсон считает учение Христа самым совершенным из всех известных, поскольку оно проповедует концепцию объединения всего человечества под эгидой милосердия и «common wants and common aids», что буквально переводится как «обобществленных потребностей и общественных средств для их удовлетворения»³. Грубо говоря, Джефферсон считает важным в учении Христа, что в нем выведены понятия общественных потребности и общественных средств их удовлетворения. Таким образом, мысли радикального республиканца Т. Джефферсона перекликаются с идеями появившихся позже христианских социалистов.

По другую сторону Атлантики, в Англии, радикальный республиканизм приобрел более решительные формы, однако, в отличие от Сев. Америки, дальше заявлений в XVIII в. дело не пошло. В Англии действовала партия республиканцев, так их называли позднее в литературе. Концепция этого движения, так точнее стоит назвать республиканскую партию в Англии, базировалась на идеях Джеймса Харрингтона и в меньшей степени Дж. Локка.

Д. Харрингтон выступал за перераспределение земельной собственности в Англии, отчасти следуя взглядам диггеров времен Кромвеля. По сути, республиканизм в Англии никогда не воплощался в какой-то четко обозначенной политической организации. Великая буржуазная революция во Франции подтолкнула английских республиканцев вслед за их французскими коллегами вести поиск оптимальной, как они считали, организации общества в примерах Древности и Средневековья, например, среди британских республиканцев появились даже неоспартиаты, то есть, те, кто выступал за строительство в Зап. Европе государства подобного Спарте в Древней Греции. Немало было сторонников идеи возрождения Саксонского права и т. п. Однако в Англии республиканцы не пошли дальше слов.

Радикальные республиканцы считали, что опасность для гражданской свободы исходит не только от чисто политических действий отдельных личностей и партий (тирания, коррупция и т. д., и т. п.), но также и от экономической зависимости индивида. Бедность, вызванная диспропорциями в распределении, и порождала, по их мнению, диктатуру. Там, где есть зависимость индивида от работодателя, как считали радикальные республиканцы, нет свободы. Однако рост торговли и промышленности заставил ряд республиканцев пересмотреть свои взгляды.

² См.: The Works of Thomas Jefferson. Federal Edition. New York and London: G. P. Putnam's Sons, vol. 9, 1905.

³ Там же.

Логика тех, кто отошел в лагерь сторонников умеренного республиканизма, то есть, стал либералами, в нынешнем понимании этого слова, заключалась в том, что на торговой стадии развития обогащение, несмотря на социальное расслоение, ведет к усилению демократизации общества. Одним из сторонников данной концепции либерального республиканизма стал А. Смит. Он поставил вопрос о позитивной роли коммерции, вопреки мнения своего учителя — шотландского мыслителя Адама Фергюсона.

Система экономических взглядов А. Фергюсона недостаточно исследована в российской науке, поэтому мы несколько подробно остановимся на них, поскольку политическая экономия Адама Смита во многом, как мы считаем, стала противопоставлением теории Фергюсона.

Фергюсон чисто в традициях античных авторов отказывает человеку в индивидуализме, считая его частью хозяйственного аппарата общества, буквально как станок на фабрике. Фергюсон уподобляет человека части тела, точно также человек выступает в обществе частью производства. Такова форма существования человека, предопределенная ему обществом с детства. Фергюсон, в принципе, отрицает модную тогда в Европе идею изначальной индивидуальности человека, откуда Гоббс вывел в свое время философскую идею войны всех против всех.

По мнению Фергюсона, поскольку производство в обществе осуществляется в результате тесной кооперации, то обособление индивида грозит распаду гражданского общества, подчеркнем, именно гражданского. Он употребляет термин «generosity», обозначая его как благо, получаемое индивидом от общества, что переводится буквально как «щедрость, радушие, великодушие», что похоже на употребляемый Дж. Локком термин “charity” как принцип экономического поведения индивида в обществе. Общество также, по Фергюсону, дает человеку возможность развивать свои способности. Особенности накопления и способы накопления у различных наций формируют, как убеждает Фергюсон, различия в формировании блага нации. Правда, у некоторых наций формируются условия для личной независимости индивида.

Если отдельные преимущества нации не соединены воедино, то, как считает Фергюсон, нация подвержена упадку. Поэтому успех отдельно взятого индивида или сегмента общества еще не означает успех всей нации. Общество без единства создает, как убеждает в духе церковной проповеди Фергюсон, рабов и несчастных людей, поэтому главное для общества сильное государство, когда торговая республика (буквально «торговые нации») в состоянии только производить богатства, но счастье индивида, как считает Фергюсон в чистом, активном и энергичном рассудке, у Фергюсона прямо как у Платона и Аристотеля, успешное общество — это в первую очередь сильное государство, населенное сильными личностями, не думающими в первую очередь о личном обогащении.

Для успешного функционирования государства, без которого нормальное существование общества невозможно, по Фергюсону, необходим *иерархический порядок в социуме, который в то же время является естественным порядком* (Ferguson, 1971). Именно будучи объединены в такой порядок, индивиды в состоянии развивать свои таланты и реализовывать их на практике. Человеческое поведение, по мнению Фергюсона, подчинено движению общества к какой-либо цели.

Из приведенных выше положений А. Фергюсона очевидно, что рыночный обмен и коммерциализация общества не рассматривались радикальными республиканцами как основа хозяйственного порядка, как потом будут говорить представители Фрайбургской школы, хозяйственной конституции. Торговля отнесена у Фергюсона на второй план, ни в коем случае не участвуя в конституировании общества.

Каким же образом А. Смит — ученик А. Фергюсона — отошел от идей столь модного в его время радикального республиканизма? Мы сказали, что одновременно на Западе получил развитие умеренный республиканизм, более соответствующий

современному либерализму. Ниже мы подробнее ответим на поставленный вопрос.

Одним из идейных лидеров умеренного республиканизма был Шарль-Луи де Секода Монтескье, он был драматургом и размышлениями над политикой занялся в достаточно зрелом возрасте. Разумеется, с работами Монтескье А. Смит был хорошо знаком. Как и все образованные современники, Монтескье черпал вдохновение для своих политических изысканий в истории Античности. В 1734 г. им была опубликована книга под названием «Размышления о причинах величия и падения римлян», название говорит само за себя. Главной идеей этой работы Монтескье был тезис, что упадок римского общества произошел в результате отхода римлян от концепции эгалитарной республики в пользу управлявшейся меньшинством, в среде которого было много наемников и вольноотпущенников, монархии. Как говорится, намек очевиден. Но здесь Монтескье еще остается на позициях радикального республиканизма, который противопоставлял эгалитарную демократию всем остальным формам устройства общества. Правда, политической экономии в размышлениях Монтескье в данной работе пока еще очень мало, его занимает больше политика.

Но в поздних работах Монтескье высказывает свое мнение по экономическим вопросам, и здесь он становится на позицию либерализма, но опять-таки в политическом контексте. Монтескье утверждал, что коммерция имеет пользу, поскольку монархическая власть стала осознавать значение мягких правил управления обществом. Джеймс Стюарт высказывает более радикальную мысль насчет влияния коммерции на государственный порядок, что коммерциализация экономики способствовала тому, что новые экономические законы оказали сдерживающее влияние на деспотизм. Несомненно, с работами Д. Стюарта А. Смит был хорошо знаком. Александр Гамильтон рассуждал в том же духе, утверждая, что коммерциализация привела к смягчению нравов политиков, так как те стали искать торговые выгоды от принятия своих решений.

Бенджамин Констант дал более глубокое суждение о роли коммерции в политической жизни западного общества, противопоставив свои выводы радикальным республиканцам, которые считали, что коммерциализация без сомнений приведет к тирании, как это случилось в античных обществах. Как утверждал Б. Констант, центральным отличием древних обществ от современного ему Запада заключалось в том, что частный кредит не играл столь большого значения в политической жизни государства. По Константу, государство Древности было сильнее индивида, когда индивид в современном Константу обществе сильнее государства. Произошло это, по его мнению, благодаря увеличению доли денежных сбережений в общем объеме собственности. В силу данного обстоятельства богатство стало легче перемещать, и оно из-за этого стало менее уязвимо для государственного произвола в виде насильственного присвоения властью (*Constant, 1988. P. 324-325*). Данные обстоятельства позволили частным лицам стать более независимыми от государства, однако это не снимало вопрос, заинтересованы эти отдельные частные лица в демократии или нет.

Таким образом, Б. Констант попытался вывести формулу капиталистического государства (понятно, что термина «капитализм» тогда еще не было). Базисом этого государства стал, по Константу, денежный кредит, когда основой античного государства была недвижимая собственность. Вступление государства в кредитные отношения с частными лицами и вызвало, как утверждал Констант, появление гражданских законов и первых шагов к демократии.

В том же духе, что и Б. Констант, Ш. Монтескье писал, что рост коммерции приведет к итоге к исчезновению насилия в политике, деспотизм у людей XVIII – нач. XIX вв. прочно ассоциировался с милитаризацией общества, поэтому тирания и война были неразрывно связаны. И. Кант в то же время утверждал, что дух коммерции, охватив в итоге всех индивидов, приведет к всеобщему миру.

А. Гамильтон в том же русле утверждал, что коммерциализация общества наравне с развитием огнестрельного оружия ведут к исчезновению мотивов для

войны, что означает смягчение законов в обществе. Б. Констант добавляет, что погруженный в повседневность коммерческой жизни индивид не имеет времени на занятия военным делом, но также это время у него отсутствует в силу того, что в современном обществе нет рабов. Однако индивид в условиях коммерциализации общества утрачивает также и активную гражданскую позицию, какая была характерна для древних греков и римлян.

Либералы XVIII века были уверены, что рост коммерции как смягчит законы монархий, так и приведет к умиротворению обществ. Они не призывали к противодействию существовавшему порядку, веря в эволюцию социума через развитие торговли, которая сделает войны ненужными и невозможными, что снизит степень милитаризации общества до нуля, создав условия для развития гражданских институтов. Наивным кажутся сегодня рассуждения Александра Гамильтона, что коммерциализация общества и развитие международной торговли устраняют мотивы к ведению войн, когда нации будут добиваться всего торговлей, а не захватами. Адам Смит подверг сомнениям эти утверждения, выдвинув аргумент, что богатая нация будет вызывать всегда зависть у менее успешных соседей и желание у последних ее себе подчинить. Однако, в то же время А. Смит не отказывается от концепции, что коммерциализация общества сократила для индивидов возможности участия в войнах и сделала войну и службу в армии уделом меньшинства, что стало следствием развития как военного дела, так и способов производства, словом, здесь Смит практически не уходит от своих современников из либерального лагеря. Смит также считает современные ему войны, не приносящими выгод нациям, что, в принципе, противоречит истории Британской империи.

Самое главное, торговая республика представлялась умеренными республиканцами как система взаимовыгодного обмена, устраняющая мотивы к насильственному присвоению. Отсюда следовало, что коммерциализированное общество автоматически избавится от средневековых пороков тирании и бесправия индивида. Гармонии иерархически устроенного общества в теории А. Фергюсона Адам Смит противопоставит либеральную модель общества, построенного на системе разделения труда и обмена результатами труда. Фактор разделения труда вытеснит в итоге фактор синергии в организации производства, о котором вновь заговорят громко только в XX веке. По сути, мы видим политическую программу либерализма, которую ряд правительств будет стремиться реализовать на практике в течение XIX – XX вв.

Таким образом, поиск республиканцами путей выхода из ситуации, когда диспропорции в распределении богатства ведут к исчезновению демократических свобод, привели некоторых из них к концепции позитивной взаимосвязи между торговлей и демократией, вплоть до того, что демократия может существовать только в торговой республике, как это было у Адама Смита.

По мнению Эрика Мак-Дживрейя, А. Смит стал своего рода продолжателем идей Ф. Кенэ, которому и посвятил свою работу «Богатство народов», Смит просто решил подкорректировать концепцию физиократов, заменив естественный природный порядок врожденной склонностью к потреблению, на базе которой осуществляется свободный обмен товаров и услуг в обществе. Либреалы XIX в. развили эту идею в идеологию *laissez-faire*, Фридрих Хайек и неонавстрийцы превратили ее в концепцию спонтанного порядка (*MacGilvary, 2011. P. 145*). Тем не менее, мы считаем, что идеология, созданная А. Смитом, имеет гораздо более глубокие корни, нежели элементарное продолжение традиций физиократов, но об этом ниже.

Выше мы затронули тему религиозного мировоззрения республиканцев и их философских воззрений в контексте отношения к античному наследию и Христианскому учению. Практически до XIX в. проблема интерпретации Христианских догм, согласно протестантскому перевороту в Европе, оставалась ключевым аспектом философских дискуссий, включая и те, что касались экономического поведения человека.

Как считают некоторые современные исследователи, философы заката Ренессанса и эпохи Просвещения вывели естественную религию, отсюда и — естественное право, то есть, законы, которые заложены в человеческой природе и через которые людям дано познавать волю Бога (*Devigne, 2006. P. 131*). Как считал, например, еще Спиноза, воля Бога выражается, помимо прочего, в общении индивида с другими индивидами (*Spinoza, 2000. P. 113*).

Натуральное право было искажено, как были убеждены многие мыслители рассматриваемых эпох, поздними проповедниками Христианства. Жан-Жак Руссо практически один из немногих, кто пошел дальше этой догмы, заявив, что человек сам наделен возможностями формировать свое поведение, независимо от заложенных извне императивов, но делать он это должен до тех пор, пока он не переступает законы гражданского общества. Являясь религиозным диссидентом, Руссо определяет гражданские законы как нормы, дающие ориентиры поведения индивида в социуме. Однако учение Руссо относилось к исключению из правил.

Большинство мыслителей XVI – XVIII вв. продолжали склоняться к мысли, что люди отделены от *космоса* (здесь очевидно влияние античной философии, *космос — мир богов*), под которым понимался мир Бога, а воля последнего заложена в поведении человека, так как он создан по подобию Бога, но при этом человек наделен свободой реализации заложенных в нем императивов, которые в то же время выступают и естественными законами.

Получалось, что все, что ни делал бы человек, является проявлением в нем замысла Бога, поэтому рациональные действия, включая, конечно же, и хозяйственные, тоже принимаются как проявление воли Бога. Отсюда Дж. Локк сделал вывод, что человеческая способность рассуждать только и есть «наши звезда и компас» (*Locke, 1975*). Нечто похожее высказал Пуфендорф, который поставил способность рассуждать, или выносить суждения, вровень с откровением, рассматривая мыслительные способности человека и связанные с этим законы, куда он отнес и инстинкт самосохранения, как проявление божьего начала в человеческом существе. В то же время страх перед Богом не позволяет, по Пуфендорфу, людям допускать в социуме произвола, когда сильный подавляет слабого, а индивид руководствуется только соображениями о собственной способности к защите от других индивидов.

По Пуфендорфу, страх перед наказанием после смерти конституирует общество, противопоставляя гражданскую свободу натуральной свободе, в рамках последней неизбежно господствует произвол и подавление сильным слабого (*Pufendorf, 1934*). У Локка буквально страх перед адом толкает индивида к соблюдению морали, что включает в себя, как мы видели из других его высказываний, умеренность в наживе. Также Локк считает, что этот страх перед высшей карой может сильно противостоять конкуренции между индивидами в социуме (*Locke, 1958. P. 70*).

Получается, что даже англо-саксонский мыслитель Локк все-таки выносит религиозные чувства, главное из которых страх перед наказанием Всевышнего, как конституирующее начало высшего уровня, которое вводит базовый порядок в обществе. Деньги, как мы сказали выше, по Локку конституируют современную ему экономику, но не базовые аспекты взаимодействия людей в социуме, в основе которых лежит страх перед Богом.

Таким образом, по мысли многих республиканцев, чтобы в социуме появились обмен, частная собственность, деньги и другие атрибуты экономики цивилизованного общества, необходимы религиозный страх и, соответственно, религия, в нашем случае Христианское учение.

По своей сути, республиканские учения базируются на религиозной философии, что не связано с наукой. Отсюда и учение А. Смита продолжает ту же традицию, пытаясь, правда, придать научность ненаучным догмам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Барнав А.* (2011). Введение во французскую революцию. / Французский материализм XVIII века. Учение об обществе. Хрестоматия. М.: КРАСАНД.
- Гельвеций К. А.* (2011). О человеке. Ч. II / Французский материализм XVIII века. Учение об обществе. Хрестоматия. М.: КРАСАНД.
- Гольбах П. А.* (2011). Социальная система. Ч. II / Французский материализм XVIII века. Учение об обществе. Хрестоматия. М.: КРАСАНД.
- Сен-Симон А. и Конт О.* (2011). Катехизис промышленников Сен-Симон А. / Катехизис промышленников, или система позитивной политики / Конт О. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ».
- Berlin I.* (1969). Four essays on liberty. Oxford, Oxford University Press.
- Constant B.* (1988). The liberty of the ancients compared with that of the moderns / Political Writings. New York, Cambridge University Press.
- Devigne R. J. S.* (2006). Mill's use of ancient religious, liberal and romantic moralities. Yale University Press.
- Ferguson A.* (1971). An essay on the history of civil society. University Microfilms, A Xerox Company, Ann Arbor, Michigan, U.S.A.
- Lindsay P.* (2005). Exposing the Invisible Hand: The Roots of Laissez-Faire's Hidden Influence // *Polity*, vol. 37, no. 3 (Jul.), p. 297.
- Locke J.* (1823). First Treatise of Government. London, W. Sharpe and Son.
- Locke J.* (1958). The Reasonableness of Christianity. Stanford, Stanford University Press.
- Locke J.* (1975). An essay concerning human understanding. Edited by Peter Nidditch. Oxford, Oxford University Press.
- Locke J.* (1997). Venditio. In political Essays. New York, Cambridge university press.
- MacGilvary E.* (2011). The invention of market freedom. New York, Cambridge University Press.
- Miller D.* (1983). Constraints on Freedom, Ethics.
- Pufendorf, S.* (1934). The law of nature and nations. Oxford, Clarendon.
- Robert J. Bast and Andrew C. Gow* (2000). Continuity and change: The Harvest of Late Medieval and Reformation History. Boston, Brill Academic.
- Ronald M. L.* (1976). Social science and Ignoble Savage. New York, Cambridge University Press.
- Sorros D.* (1997). The Capitalist Threat // *The Atlantic Monthly*, Feb.
- Spinoza B.* (2000). Ethics. Oxford, Oxford University Press.
- The Works of Thomas Jefferson. Federal Edition. New York and London, G. P. Putnam's Sons, vol. 9, 1905.

REFERENCES

- Barnave A.* (2011). Familiarizing with French revolution. / French Materialism of the XVIII Century. Study of Society. Chrestomathy. Moscow, CRASAND Publ. (In Russian).
- Helvetius K. A.* (2011). About a human being. Part II / French Materialism of XVIII Century. Study of Society. Chrestomathy. Moscow, CRASAND Publ. (In Russian).
- Holbah P. A.* (2011). Social system. Part II / French Materialism of XVIII Century. Study of the Society. Chrestomathy. Moscow, CRASAND Publ. (In Russian).
- Saint-Simon A. and Cont O.* (2011). Catechism of Industrialists Saint-Simon A. / Catechism of Industrialists, Or a System of Positive Policies / Cont O. Moscow, Publ. House Librokom. (In Russian).
- Berlin I.* (1969). Four essays on liberty. Oxford, Oxford University Press.
- Constant B.* (1988). The liberty of the ancients compared with that of the moderns / Political Writings. New York, Cambridge University Press.
- Devigne R. J. S.* (2006). Mill's use of ancient religious, liberal and romantic moralities. Yale University Press.

- Ferguson A.* (1971). An essay on the history of civil society. University Microfilms, A Xerox Company, Ann Arbor, Michigan, U.S.A.
- Lindsay P.* (2005). Exposing the Invisible Hand: The Roots of Laissez-Faire's Hidden Influence. *Polity*, vol. 37, no. 3 (Jul.), p. 297.
- Locke J.* (1823). First Treatise of Government. London, W. Sharpe and Son.
- Locke J.* (1958). The Reasonableness of Christianity. Stanford, Stanford University Press.
- Locke J.* (1975). An essay concerning human understanding. Edited by Peter Nidditch. Oxford, Oxford University Press.
- Locke J.* (1997). Venditio. In political Essays. New York, Cambridge university press.
- MacGilvary E.* (2011). The invention of market freedom. New York, Cambridge University Press.
- Miller D.* (1983). Constraints on Freedom, Ethics.
- Pufendorf, S.* (1934). The law of nature and nations. Oxford, Clarendon.
- Robert J. Bast and Andrew C. Gow* (2000). Continuity and change: The Harvest of Late Medieval and Reformation History. Boston, Brill Academic.
- Ronald M. L.* (1976). Social science and Ignoble Savage. New York, Cambridge University Press.
- Sorros D.* (1997). The Capitalist Threat. *The Atlantic Monthly*, Feb.
- Spinoza B.* (2000). Ethics. Oxford, Oxford University Press.
- The Works of Thomas Jefferson. Federal Edition. New York and London, G. P. Putnam's Sons, vol. 9, 1905.

ПОЛИТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И УЧЕНИЕ ИИСУСА¹

БРЮС ЧИЛТОН,

профессор религиоведения,
Бард Колледж,
Аннандейл, Нью-Йорк,
e-mail: bruce.chilton@gmail.com

Несмотря на периодические заявления об обратном, ни одно экономическое учение не может притязать на доктринальный статус в рамках христианства, исторически эволюционирующего. Корни плюрализма христианского учения – в различных исторических экономических взглядах Иисуса по отношению к тем условиям, с которыми он сталкивался. Эти условия и взгляды можно восстановить, обратившись к социальной археологии, изучающей период и место жизни Иисуса, а также – к источникам (которые изначально были устным), послужившим основой для Евангелие.

Гибридный характер экономики Назарета провалялся в сочетании традиционного обмена с коллективной торговлей. В этой среде Иисус изображал Царствие Божие в терминах богатства. Источник, известный как «Q», отражает эту среду, а взгляды Иисуса отражают удовлетворение тем, что может быть создано только в результате торговли, но средства чего распределять и потреблять может только местная экономика обмена.

Однако тот же источник отражает период пребывания Иисуса в Капернауме, где он критикует тенденцию экономик, основанных на денежных отношениях, генерировать или усугублять бедность. Ответ Иисуса не сводится лишь к утешению бедных, но и призывает последователей становиться бедными добровольно в интересах пребывающих в нужде. Таковы истоки возникновения коммунитарийской общины его последователей в Иерусалиме вскоре после воскресения. Основным источником этой точки зрения был апостол Петр.

Оппоненты, стремившиеся изображать Иисуса как мятежника, восстающего против Рима, в качестве своего основного аргумента делали упор на вопрос о налогообложении в споре с ним в Иерусалиме. Однако ответ Иисуса не был компромиссным. Его учение, гласящее «кесарево – кесарю –, а Божье – Богу», было неверно истолковано как уклонение от прямого ответа. Учение о том, что является Божиим, а что – кесаревым, предполагает, что, подобно тому, как на римских монетах отражён образ империи, так Царство Божье проявляется посредством собственной печати. Понимание того, что власть кесаря ограничена, – в данном случае речь идёт о чеканке монет, – устанавливает границы политической власти в сравнении с фундаментальной связью человечества с Богом.

Позиция Иисуса объясняет, почему для него правильный вопрос относительно налогообложения заключался не в том, кто должен платить, а в том, что должно облагаться налогом. И ответом было: мамона, термин, смысл которого в арамейском контексте связан со взяточничеством.

Хотя невозможно обоснованно утверждать, что Иисус поддерживал какую бы то ни было экономическую теорию, его принципы, касающиеся денег и границ их использования, наводят на мысль, что политика налогообложения наиболее развитых стран является инвазивной. Если налогом облагаются деньги, а не люди, и вопрос прибыли (определение которой становится всё более туманным) при этом не затрагивается, то плоская шкала налогообложения по всем видам транзакций представляется куда более справедливой. В то время как технология

¹ A briefer, oral version of this essay was delivered at the conference, “Economics and Religion,” sponsored by the Center for the Study of Economic Culture at St. Petersburg State University in June 2014.

предполагает результативность, подобный принцип налогообложения предполагает сдерживание одного из худших последствий глобализации, а также – справедливую теорию налогообложения.

Ключевые слова: Капернаум; образ Божий; Иерусалим; Иисус; Евангелие; Джон Милтон; Назарет; социальная археология Палестины первого столетия; налоговая политика.

TAXES, AND THE TEACHING OF JESUS

BRUCE CHILTON,

Bernard Iddings Bell Professor of Religion,
Bard College,
Annandale, New York,
e-mail: bruce.chilton@gmail.com

Despite sporadic claims to the contrary, no single economic teaching can assert doctrinal status within Christianity in its historical evolution. This pluralism of Christian theology is rooted in differing economic perspectives of Jesus; he developed distinct attitudes in relation to the environments he confronted. Those environments and perspectives are recoverable by attending both to the social archaeology of Jesus' period and place and to the sources (oral at the outset) that fed into the emergence of the written Gospels.

Nazareth engaged in a hybrid economy involving both traditional exchange and collective trade. In that environment, Jesus portrayed the kingdom of God in terms of wealth. The source known as "Q" reflects this background, and Jesus' perspective involves the enjoyment of what only trade can produce but means of what only the local economy of exchange can distribute and consume. The communal meal typified Jesus' activity at this stage.

But the source called "Q" also reflects Jesus' period in Capernaum, where he attacked the tendency of economies based on currency to produce or exacerbate poverty. Jesus' response is not only to speak of consolation of the poor, but also to urge his followers to become poor voluntarily in the interests of those in want. This is the root of the communitarian community of disciples in Jerusalem shortly after the resurrection. The principal source for this perspective was the apostle Peter.

Opponents who wished to portray Jesus as a rebel against Rome pressed the specific issue of taxation in argument with him in Jerusalem. But Jesus' response is not to compromise. His teaching to render what is Caesar's to Caesar and what is God's to God has been misunderstood as a prevarication. The teaching about what is God's and what is Caesar's assumes that, just as the Roman coin bears the image of the empire, so God's kingdom makes itself evident with its own stamp. Understanding that Caesar's power is limited to what Caesar can do -- mint coins in this case -- sets the boundary of political authority in comparison with humanity's fundamental connection to God.

Jesus' position explains why, for him, the right question about taxing is not who should pay, but – what should be taxed? And the answer is: mammon, a term whose meaning is consistent with its Aramaic background, as indicating a bribe.

Although Jesus cannot reasonably be understood to have held any economic theory, his principles regarding money and its limits suggest that policies of taxation in most developed contrives are invasive. If money is taxed instead of people, and the issue of profit (whose definition has become increasingly inscrutable) is set aside, then a flat tax on transactions of all kinds appears far more just. The fact that technology offers the prospect of effecting such a tax offers the prospect of a containment of one of the worst aspects of globalization and a just theory of taxation.

Keywords: Capernaum; imago Dei; Jerusalem; Jesus; Gospel sources; John Milton; Nazareth; social archaeology of first century Palestine; tax policy.

JEL: B49.

Introduction

The church's history has seen numerous claims of the discovery of *the* preeminently Christian economic system. The incompatibility of those economies with one another is so evident that it might seem wise to consider giving up the notion of there being a single such system for Christianity², or even of a preferably Christian system.

Christian socialism during the nineteenth century thrived on the depiction in Acts of the collective wealth of the apostolic community in Jerusalem, inspiring the Oneida Community of John Humphrey Noyes. The Cold War, on the other hand, encouraged an already strong alignment between the alleged "free Market" and the Gospel, especially in the United States, with the result that American religion is markedly more "right wing" than European Christianity, and that the post-Cold War American "left wing" is less inclined to call upon religious sensibilities of justice than its European counterpart.

Interesting though these changing patterns of Christian involvement and influence within national and international politics may be, the very fact of the changes undercuts an argument for any single Christian economic theory. The larger the sweep of history that is considered, the greater appears the diversity of the different systems and values which professedly Christian societies have produced. Little in the New Testament or the theology of the patristic writers refers to anything like an economic policy, and the ethical perspective of Augustine during the fifth century in *The City of God* represents a relatively hasty attempt to come to grips with the fact that after Constantine Christians actually had power, so that what they did – economically and otherwise – mattered.

John Morreall has disputed the précis just offered, arguing for the preeminence of the perspective of Thomas Aquinas (*Morreall, 1996. P. 173-183*):

In the thirteenth century, most people lived under lords and kings; today many live in representative democracies with legislatures to make laws and executive branches to enforce them. Aquinas's definition of law as "an ordinance of reason for the common good, promulgated by one who has the care of the community" covers both arrangements, and others besides, and relates everything back to God. That is why it has endured for seven centuries to become, for many thinkers, the classical Christian political theory.

Morreall represents himself as part of the Thomist program of making Catholic theology into the image of Aristotle, with an emphasis on rational causation and community of interest.

In contrast, Augustine's program, like most Christian theology both before and after Thomas Aquinas, had been in a Platonist mode, powered by an appeal to cognitive awareness (rather than causation) and to ethical commitment (rather than interest). Whether Aristotle's thought or Plato's is more congenial to Christian theology will probably be discussed for some centuries to come. My view of Augustine is not that his is the only political and economic theory, but that he began to develop one, as did Eusebius before him, in order to meet the demands on Christian thinkers as those who wielded power, especially as magistrates, and felt obliged to wield it justly. No argument which seeks to elevate one such thinker to the status of the classical Christian political theory can possibly be convincing, because there have been too many such theories for any of them to be truly classic. The qualification that Morreall introduces, that Thomism is classic "for many thinkers," concedes the opposite of the argument he attempts to make.

Christianity of course does have some theories that are classic, in the sense of providing stable points of reference through time and cultural change (and not just "for many thinkers"). These include carefully articulated doctrines about the creation of the

² This difficulty is exacerbated by the capacity of Christianity to change its system of religion over time; see Chilton, *Christianity – the Basics* (London: Routledge, 2015).

world, the fall of humanity into sin, atonement for sin, Christology, eschatology, baptism, Eucharist, marriage, human responsibility and conduct, but no truly classical theory of politics or economics. These are constructed and embraced by Christians at various times, sometimes with such enthusiasm that they are indeed claimed as classic and even timeless, but the fact is that none of them has ever been raised successfully to the level of doctrine. The initial challenge of studying Christianity from the point of view of politics and economics is precisely to learn from the church's history that there is no single classic theory that explains the whole. Every attempt to identify one is at best an exercise in reductionism, and usually it reflects an attempt to wed Christianity to some ideological program or another, such as Thomist Aristotelianism.

Today, this wing of Thomists in the Vatican is perceived as guarding the "liberal" heritage of the Second Vatican Council against the alleged conservatism – and Platonism – represented by Pope Benedict XVI, so it is easy to sympathize with Morreall's nostalgia for Thomas Aquinas if one's affinities are liberal³. Even easier, within that context, to understand why American Catholics who think of themselves as liberal endorse Thomist political analysis. But that fashion only illustrates the malleable quality of the political and economic theories that Christians embrace, because Thomas Aquinas used to be the hero of alleged "conservatives" prior to Vatican II, and in any case can scarcely be assumed to provide a standard for Orthodoxy.

In an earlier paper, I discussed the development of political theory within early Christianity until Augustine, referring at most incidentally to its economic aspects⁴. Here I wish to use a more economic lens, and turn to much earlier material, moving back into the generative moments of Christianity. Politics is in any case simply not a good lens to use for Jesus, for the simple reason that he had no power in a conventional sense.

Economics is a different matter. Jesus had little wealth and even less money, but enough to be aware that they made a difference, and enough to develop differing attitudes towards them. Those attitudes are clearer now than ever before, because it has emerged that he moved through distinct economic environments, *and developed different economic teachings within each environment*⁵. That is the initial point I am making here: the radical pluralism of Christian economics is rooted in Jesus' own variable teaching and practice in this regard.

Three economies are chosen here, because recent archaeological and socially historical work has laid them bare in a way they have not been before⁶. Nazareth, Capernaum, and Jerusalem each had a distinctive economic system, to which Jesus responded distinctively. In this paper, we need to become familiar with the economic context of each of those settings in which Jesus taught.

In addition, we need to attend to the particular sources within the Gospels that relate his teaching. The Gospels did not come into existence as the immediate work of individual authors. During Jesus' life, the materials concerning him were kept as oral tradition in the memories of his followers. (Literacy rates were low in Antiquity; education in Galilee rarely included reading and writing, and focused on folk memory). The Gospels in the New Testament are the earliest extant written sources concerning Jesus, but earlier, for the most part sources are preserved by Matthew, Mark, Luke and John. Whatever the exact moment at which the transition was made from the oral to the written medium and from Aramaic to Greek, the Gospels as they can be read today appear to be the result of a cumulative process, involving Jesus' own preaching, the compilation and presentation of his teaching by his disciples, and the writing of the Gospels, with characteristic social perspectives at each state. For that reason, the appreciation of the source that preserves Jesus' teaching is in each case as important as

³ In the same volume, this liberal perspective is skillfully argued by Andrew Greeley, "Catholicism and Politics," *Religion and the Political Order*, pp. 185-195.

⁴ "Inclusion and Noninclusion: The Practice of the Kingdom in Formative Christianity," *Religion and the Political Order*, pp. 133-172.

⁵ This approach is developed in my *Rabbi Jesus. An intimate biography* (New York: Doubleday, 2000).

⁶ For further discussion, see (*Chilton, 2000*).

the assessment of the context within which he taught. Both those issues are addressed here.

Jesus in rural Galilee and the source called “Q”

Archaeological work on Nazareth (*Horsley, 1996*)⁷ mounts a devastating critique of the facile assumption that Jewish communities there were simply swallowed up in the urban structures of the Hellenistic world. That assumption, built into John Dominic Crossan’s portrait of Jesus as a Cynic philosopher in the mold of Diogenes⁸, takes no account of the physical isolation of small Galilean villages from Hellenistic towns such as Sepphoris nearby and their architectural distinctiveness.

Nazareth was a tiny settlement of no more than a couple of hundred people, housed in earthen sheds around courtyards for common cooking and milling, with a central facility for pressing wine and olives. No synagogue, no market, no baths, certainly no theater, in the manner of nearby Sepphoris, a Roman garrison.

Yet there is tangible evidence of trade among Jewish villages, in the stone vessels used for purification and manufactured in Galilee itself (*Strange, 1997, P. 39-48*). Likewise, the first century Jewish historian Josephus refers to the sale by Galileans of the olive oil to Jews in Syria, even during the difficult conditions of the war with Rome (*Jewish War* 5 §§ 591-592).

So what we seem to have in Jewish Galilee is neither simply a Hellenistic urban economy imposed from without, nor a currency-free exchange economy among farmer/pastoralists, but a hybrid of local exchange and trade from village to village, the latter implicitly involving at least some currency.

Just that hybrid helps to explain how Jesus came, in Nazareth, to frame a classic picture of what he called “the kingdom of God” as evidenced in a saying from the source within the Gospels known as “Q,” probably to be dated to the year 35 CE (Matthew 8:11; Luke 13:28, 29)⁹:

Many shall come from east and west and recline in feasting with Abraham and Isaac and Jacob....

There can be no doubt of the emphasis upon a future consummation in the saying, involving a particular (but unnamed) place, the actions and materials of festivity (including the luxurious custom of reclining, not sitting, at a banquet), and the incorporation of the many who shall rejoice in the company of the patriarchs.

The source called “Q”

The Gospels according to Matthew and Luke share a considerable run of material, for the most part sayings of Jesus (amounting to some two hundred verses), which appears to derive from an earlier source. Much of the early work to identify the source was conducted by German scholars, with the result that the source came to be known by the first letter of the German word for “source”, *Quelle*; and so, “Q”. Because the source can only be identified by a comparison of Matthew and Luke with Mark, rather than by an actual, ancient document, its existence remains a matter of some controversy. But a preponderance of scholarship works with the hypothesis of Q.

Recent discussion of “Q” has brought about a remarkable consensus that at least some of the sayings within it were circulated a few years after the crucifixion, around the year 35 CE. The earliest version of “Q”, reflected better in Luke than in Matthew, probably included a charge to Jesus’ disciples (Luke 10:3–6, 9–11, 16), a

⁷ John Dominic Crossan has engaged in a project with Jonathan L. Reed which contradicts his own stated position earlier; *Excavating Jesus. Beneath the Stones, Behind the Texts* (New York: Harper Collins, 2002).

⁸ Crossan’s earlier work is entitled *The Historical Jesus. The Life of a Mediterranean Jewish Peasant* (New York: HarperCollins, 1992). His shift in his position marks the impact of recent analysis.

⁹ On such sources, see Chilton, *Profiles of a Rabbi. Synoptic Opportunities in Reading about Jesus*: Brown Judaic Studies 177 (Atlanta: Scholars Press, 1989) and *A Feast of Meanings. Eucharistic Theologies from Jesus through Johannine Circles*: Supplements to *Novum Testamentum* 72 (Leiden: Brill, 1994). A précis of all such sources is available in Chilton and Deirdre Good, *Studying the New Testament: A Fortress Introduction* (Minneapolis: Augsburg Fortress, 2010). This work is also published as *Starting New Testament Study: Learning and Doing* (London: SPCK, 2009).

strategy to cope with resistance to their message (Luke 6:27–35), examples of how to speak of the kingdom of God (Luke 6:20–21; 11:2–4, 14–20; 13:18–21), curses to lay on those who reject those sent in the name of the kingdom (Luke 11:39–48, 52), and a section relating to John the Baptist and Jesus as principal emissaries of the kingdom (Luke 7:24–26, 28, 33–34). The meaning and importance of the reference to God's kingdom will be discussed in the next section.

This order accords "Q's purpose within the redemption of Israel, and the aim of the disciples who framed the source after Jesus' death. One of the themes in the Q tradition concerns the definition of the community of Jesus' followers during his lifetime, in the near future (from the perspective of his followers), and ultimately – in the new age that God was about to establish. His followers are portrayed as those who in the present age are deprived and scorned: they are the poor, the hungry, the sorrowing, the hated, the excluded, the reviled (Luke 6:20–22). They are promised a reversal of their condition "in that day" – that is, the moment when God's purpose is achieved through the Son of Man who is to judge the world. Their reward is already stored – up in heaven in anticipation of that deliverance and vindication. Meanwhile, however, they are to love those who oppose them, to pray for their abusers, to respond generously to those who do them injustice, and to do so in the confidence that God will reward their gracious actions in the new day that is coming (Luke 6:27–36). By refusing to judge others and extending forgiveness to them, disciples will be amply rewarded by God in the future (6:37–42). Since their lives are founded on the compassion of God, they will be able to withstand the difficulties and storms that await them in the future (6:43–49), because divine compassion will be all in all.

Disciples must be prepared, however, for radical conflict with their loved ones, and they must be ready to give up traditional obligations towards the family in view of the higher demands involved in proclaiming the advent of God's kingdom in the near future (Luke 9:57–62). Their commitment to the work of the kingdom will cause violent disruptions in their domestic lives (12:51–53). What is called for in the cause of discipleship is described as hatred towards one's own family and even a willingness to abandon one's own life, as Jesus did in his fidelity to what he believed was God's will for him (14:26–27). There can be no wavering as to where one's ultimate obligations and values are directed: followers must be devoted to God and his work in the world (16:13).

Jesus' followers are to carry forward the work he launched: they must heal the sick and announce the coming of God's rule. To carry out this activity they must move from town to town, indifferent to any conventional system of support, relying only upon the generosity of their hearers, but ready to move on if their message is rejected. Their responsibilities are discharged when they proclaim by word and act the triumphant message of what God is doing through Jesus. God will bring judgment in his own way on those who refuse to heed the message (Luke 10:2–16). The members of the community of Jesus rejoice in the special wisdom about God's purpose that has been disclosed to them through Jesus (10:17, 21–23).

The "kingdom of God" and its Aramaic background

Jesus' use of the imagery of feasting in order to refer to the kingdom of God, a characteristic of his message, is resonant both with early Judaic language of divine kingship and with his own activity. The picture of God offering a feast on Mount Zion "for all peoples," where death itself is swallowed up, becomes an influential image from the time of Isaiah 25:6–8. Notably, the Targum of Isaiah – an Aramaic rendering whose sources go back to the time of Jesus – refers to the divine disclosure on Mount Zion as "the kingdom of the LORD of hosts" (24:23)¹⁰; that is, the Targum extends the reference to God's rule in the Hebrew text of Isaiah to a direct reference to the kingdom of God. As a result of such reference, the feast on Mount Zion had its place as part of the anticipation of divine judgment within the time of Jesus¹¹. Sayings such as the one cited

¹⁰ See: (Chilton, 1987).

¹¹ See: Chilton, *A Galilean Rabbi and His Bible. Jesus' Use of the Interpreted Scripture of His Time* (Wilmington: Glazier, 1984) also published with the subtitle, *Jesus' own interpretation of Isaiah* (London: SPCK, 1984).

from “Q” invoke that imagery, and Jesus’ practice of fellowship at meals with his disciples and many others amounted to a claim that the ultimate festivity had already begun.

Apart from its vivid imagery, the economics of the assertion from Q (Matthew 8:11; Luke 13:28, 29) are striking: the wealth that a Galilean can only imagine as achieved by means of trade is to be enjoyed in the most fundamental medium of exchange – the festive communal meal. The transfer from what only trade can produce, complete with the couches of a Greco-Roman symposium, into what only the local economy of exchange can consume makes this statement into a surreal promise in the context of Nazareth (as in the context of Galilee as a whole). In the setting of the periodic movements of rebellion that broke in this region, such an economic transfer must have carried with it at least an implication that foreign wealth was to be appropriated.

Jesus in a currency economy

As against this embrace of wealth within festal imagery, we have another well-known assertion. The more familiar version is from the Matthew’s “Sermon on the Mount,” another example from “Q.” Luke version is the more original, and the simplicity of the words underscores their drama (Luke 6:20b-23), as well as the contrast with the promise asserted in Nazareth:

- The poor are favored, because *yours* is the kingdom of God;
- Those who hunger now are favored, because you will be filled;
- Those who weep now are favored, because you will laugh;
- You are favored, when people hate you and when they exclude you and censure you and put out your name as evil on the one like the person’s account.
- Rejoice in that day and skip, for look: your reward is great in the heaven; for their fathers did the same things to the prophets.

At first, it seems odd to find these words attributed to Jesus during his period in Capernaum. After all, here was a Jewish town – a real town, of a thousand rather than a few hundred – with a synagogue and genuine comfort: distinctive houses of basalt, with windows, stairs to upper stories, ornamental pebbles on the floors, and the relatively luxurious furnishings of ceramic lamps, plates, bowls and cups¹². All quite unlike Nazareth, and potentially an image of just the sort of festivity Jesus had spoken of in the hill country of Galilee. And yet what had been praised as a metaphor is rejected when it becomes reality.

Confronted with wealth, he praises poverty, or so it might seem at first. But the situation is actually more complex. Capernaum lived off of its well developed port and fishing industry – a coordinated commerce involving those who caught fish, those who stored, those who salted and those who sold. Commerce that complex necessary involved currency.

From the year 19/20 CE (that is, his twenty-fourth regnal year) Herod Antipas had non-idolatrous coins struck for towns such as Capernaum at nearby Tiberias. Instead of bearing any image of an animal, an emperor, a god or a diadem, these coins sported palm trees, palm branches, dates, and reeds, all compatible with the Israelite commandment against idolatry. Discussion of coinage has filled out the picture of the economic structure of the town¹³, and has shown that the scholarly habit of referring to Jewish coins as “aniconic” is misleading.

A typical byproduct of currency, however, is its absence, that is: the creation of poverty by the inability to enter into trade. Josephus attests the existence of landless Galileans during this period, who were attracted not only to established towns such as Capernaum, but to the newly founded Tiberias, whose constructed on an old cemetery enraged local sentiment against it, but made for cheap land, and even free homesteads

¹² See: John J. Rousseau and Rami Arav, “Capernaum,” *Jesus and His World* (Minneapolis: Fortress, 1995) 39-47.

¹³ See: John W. Beltlyon, “Coinage,” *The Anchor Bible Dictionary* (ed. D. N. Freedman; New York: Doubleday, 1992) 1076-1089.

donated by Herod Antipas (*Antiquities* 18 §§ 36-38).

Jesus' well-known advice to a townsman is to reverse this progression, to give away his property and follow with the other disciples (Mark 10:17-31, cf. the analogies in Matthew 19 and Luke 18). The prominence of Peter within the scene is evocative of the apostolic community in Jerusalem that he headed, and in which communal possessions were the rule according to Acts (Acts 4:34-35). The ethos of that group is attested positively by its praise of Barnabas, who willing (as the anonymous man who met Jesus was not) to sell up property and follow with the other disciples (Acts 4:36-37). But there is also a negative – and far more dramatic – attestation of this ethos, when Ananias and his wife Sapphira withhold from the value of property they claim to have turned the whole of over to the community, and are struck dead for lying against the holy spirit (Acts 5:1-11).

A policy of disposing of wealth in order to alleviate poverty is evident both here and elsewhere in the traditions of the New Testament, along with a claim that the reversion to an exchange economy by means of wealth so disposed will bring “a hundred times over – now in this time” (Mark 10:30). Supported by the donations of others, and notably by contributions from the apostle Paul, the community in Jerusalem attempted to implement this policy more than any other church known to us during the ancient period. In this policy it was supported by a source of the Gospels that circulated in Peter's name.

The Petrine source

Referring to a visit to Jerusalem in the year 35 CE, Paul said that he consulted with Peter for 15 days (Galatians 1:18). The purpose of that consultation was for Paul, a new convert to the movement of Jesus, to learn what Peter knew. Peter's gospel is conveyed in those passages in the written Gospels in which Peter is described as being present as a centrally important figure. We can imagine on that basis that the contents would have included, for example, the call of the first disciples, the healing of Jairus' daughter, the confession at Caesarea Philippi, the transfiguration, the Eucharist, and Jesus' struggle in Gethsemane to reconcile himself to the fate of being crucified. As in the cases of all sources in the study of the New Testament and the Hebrew Bible, issues of precise content, dating and origin need to be approached on the basis of inference from the written texts as they stand, and therefore scholars can and do differ in their findings.

The story of the healing of Peter's mother-in-law (Mark 1:29–31; Matthew 8:14–15; Luke 4:38–39) shows that both Peter and his brother Andrew had moved to Capernaum, and were living with the family of Peter's wife, a natural arrangement, because the static stock of housing throughout Jewish Galilee meant that marriage often involved men moving in with their in-laws. (One might think it would have been more natural for the woman to leave her family and go to the man's family. But in a subsistence culture such as Jewish Galilee, women normally had no dowry to offer but the roof over their heads.) Jesus was able to establish himself as a rabbi in Capernaum because Simon Peter and Andrew both (see Mark 1:29) received him into their home in Capernaum.

The Gospels portray Jesus as calling Peter and Andrew to become his disciples, along with two other brothers named James and John, while he was walking along the shore of the Sea of Galilee (Mark 1:16–20; Matthew 4:18–22). A vignette that appears in Luke 5:1–11 portrays as present from the outset the dynamic that would mark Jesus' relationship with his prime disciple. Peter is obdurate, and Jesus pushes him. Peter relents, breaks through, shares Jesus' insight, repents and asks forgiveness for his human failures and doubts. Although the descriptions involved are schematic, they give an impression of Peter's character, as well as Jesus'.

The healing of Peter's mother-in-law begins a sequence of passages in which Peter appears to be the origin of an oral source best preserved in Mark¹⁴, which relates

¹⁴ For all the sources incorporated within Mark, see Chilton, “La plate-forme de travail de Marc et le caractère achevé de son oeuvre,” *Revue d'Histoire et de Philosophie Religieuses* 91.4 (2011), pp. 481-506.

healings of Jesus in which Peter is named as a witness (Mark 1:29–32, 35–45; 5:22–24a, 35–43). An emphasis upon Jesus' healings also characterizes the summary message concerning Jesus' activity attributed to Peter in Acts 10:36–38. Moreover, the words of Peter quoted in the book of Acts identify Jesus as the one whom God "anointed with Holy Spirit and power" (Acts 10:38), a key theme within the Gospels. Because the forgiveness of sin featured centrally in Jesus' practice of healing as he delivered it to his apostles, the promise of the keys of the kingdom of heaven (Matthew 16:17–19; cf. 18:15–18) is best understood within that context, rather than in the ecclesiastical terms that have mired the saying in controversy in the West regarding papal authority. The time from which Simon would have been called Peter (that is, *Kepha* in Aramaic) should accordingly be reckoned from when the apostles, with Peter in lead position, were delegated to heal and preach on Jesus' behalf (Mark 3:16; Matthew 10:2; Luke 6:14).

Since the second century CE, a tradition of the Church has claimed that Mark's Gospel in particular was based on Peter's teaching. Papias' testimony is cited by Eusebius, in his *History of the Church* 3.39.15–16:

Mark, who had indeed been Peter's interpreter, accurately wrote as much as he remembered, yet not in order, about that which was either said or done by the Lord. For he neither heard the Lord nor followed him, but later, as I said, Peter, who would make the teachings anecdotally but not exactly an arrangement of the Lord's reports, so that Mark did not fail by writing certain things as he recalled. For he had one purpose, not to omit what he heard or falsify them." Now this is reported by Papias about Mark . . .

In fact, however, Matthew and Luke also incorporate this material, and these Gospels along with Mark were deeply influenced by Peter.

Challenges concerning taxation

An obvious way forward now would be to claim that in this developmental movement from Nazareth to Capernaum, we see in Jesus not only change, but maturity. The old vision of the enjoyment of festal wealth is transformed by experience into a denial of the kind of wealth that produces poverty, and therefore a commendation of communal possessions. As we have seen, the circle of Peter appears to have taken just such a line in its overall evaluation of Jesus' position.

The vehemence of that point of view is evident in Matthew 17:24–27:

Yet as they came into Capernaum, those who take the double drachma came forward to Peter and said, Your teacher does not pay the double *drachma*? He says, Yes. And when he came into the house, Jesus anticipated him saying, How does it seem to you, Simon? Who do the kings of the earth take customs or tax from? From their sons or from foreigners? Yet as he was saying, From the foreigners – Jesus stated to him, Therefore the sons are indeed free! But so that we will not cause them to falter, proceed to a sea, throw a fishhook, and take the first fish that comes up. Open its mouth, and you will find a *stater*: take that, give to them for me and you!

Here is a literal statement, to Peter of course, that those who want money for the Temple – which the tax of the double drachma was designed to collect – can literally go fish for it. Jesus refuses to confuse God and *mammon*, as he stated elsewhere, using the Aramaic term for money (Matthew 6:24; Luke 16:13), by introducing currency into the sanctuary.

Within the actual terms and conditions of Capernaum, of course, there was virtually no chance that such a policy could succeed among the general population. It is no coincidence that it is precisely to that town that Jesus says (Luke 10:15, cf. Matthew 11:23):

And you, Capernaum would you be exalted unto heaven? You will go down unto Hades!

Currency here brings exactly the opposite of upward mobility.

Jerusalem

But just as a neat rejection of wealth seems to be emerging in Jesus' teaching, and did finally emerge, fully developed in the *halakhah* of Petrine Christianity, we encounter a new economy, and a new attitude towards wealth. Jerusalem by the time Jesus entered the city in Sukkoth of 31 CE was going through one of its periodic annual expansions, such that its population was around 50,000, including Roman soldiers, thousands of visitors, merchants from many lands, as well as residents, Jewish and otherwise. This was not merely a thriving place, but a magnet of commerce and capital; the building program of Herod the Great and his successors ensured an architectural development unparalleled at any time in the history of the city, and provided opportunities beyond the reckoning of any Galilean peasant, fisherman, or rabbi.

So here would be a perfect occasion to decry wealth and everything to do with it, and in fact Jesus does object to vendors in the vicinity of the sanctuary (whose presence contradicted rabbinic practice as much as it did his own Galilean sensibilities). But when it comes to the crucial issue of what to do with the currency of Jerusalem, the most Romanized Jesus ever encountered, his ethical teaching (or *halakhah*, as it would be called in Rabbinic circles) apparently changes (see Mark 12:13-17, and the analogous passages in Matthew 22 and Luke 20):

And they delegate some of the Pharisees and Herodians to him, so as to catch him by speech. They came and say to him, Teacher, we know that you are truthful and no one concerns you, because you do not look to people's regard, but in truth you teach the way of God. Is it allowed to give Caesar tax or not? Shall we give or not give? But knowing their hypocrisy he said to them, Why do you press me to the limit? Bring me a denarius so I can see. But they did bring. And he says to them, Whose is this image and inscription? But they said to him, Caesar's. Jesus said to them, Caesar's repay to Caesar, and God's to God. And they marveled over him.

And on most people's reckoning, that settles the matter: whatever Jesus recommended as a matter of personal policy (his own, his disciples', and potential disciples'), he left the question of money to worldly authority in the shape of Caesar. The only question then becomes that of the best authority for understanding that world, Plato or Aristotle, Karl Marx or Adam Smith.

That brings us back to just about to where we started, to the necessary pluralism of Christian economic policies. Just about, but not quite. Because the easy secularism of leaving this world to Caesar and occupying one's truest life to God, serviceable though it has been to theologians and humanists alike (and not least economists), rests upon an obviously faulty reading of Jesus' position.

Jesus' eschatology and the limits of the Weber thesis

The assumption of much exegesis has been that Jesus is here addressing an issue of loyalties in the abstract: what belongs to Caesar, and what to God? That makes sense, provided no account is taken of the context of the dispute with the Pharisees and Herodians. But a major aspect of their insidious question is that Jesus is standing, not on neutral ground where an abstract question about loyalties might be discussed, but precisely in the Temple he has just occupied in order to remove the commercial operations. They are asking about the relationship between the wealth that might be owned and the wealth that is to be sacrificed.

Jesus' occupation of the Temple was itself no spontaneous act, but an enactment of the prophecy at the close of the book of Zechariah (chapter 14), where the elimination of merchants from the Temple is the climactic image. The purpose of that exclusion is not to exclude wealth, but to draw it in: to join in the governing image of people of all nations – Jews and non-Jews – offering sacrifice within the realization of God's sovereignty¹⁵. That economic action drives the political realization. This is neither

¹⁵ See: Chilton, *The Temple of Jesus. His Sacrificial Program Within a Cultural History of Sacrifice* (University Park: The Pennsylvania State University Press, 1992).

wealth dispensed nor accrued (as in Jesus' metaphor from his period in Nazareth), and it is far from a blanket rejection of wealth (as in his Capernaum period), but wealth here is focused in a sacrifice which provides for what sacrifice always provided for in Israel: distribution to humans as well as divine consumption. When it comes to ascertaining the reason for Jesus' apparent shifts in economic attitude, the answer lies not in Adam Smith nor Karl Marx, not in Aristotle nor Plato. It is not even the economy as such, but Zechariah.

And if Zechariah, then the model of what drives the economic variability of Christian thought must change. Max Weber's picture of the rise of capitalism, as driven by the ability of Protestants to defer their rewards until the next world, has been rightly criticized for its inadequacy as an explanation of Catholic theology's penchant for capitalistic institutions¹⁶.

In particular, Robert A. Sirico has shown us that, in fact, Catholic Spain was no less engaged in economic matters than Protestant Geneva and that the most famous banks of the time were in Italy, while rates of interest were strictly controlled in Calvin's Geneva¹⁷. The biblical prohibition of usury is based on the principle that, since God gave all Israel the land, one Israelite may not exploit another on that land (Leviticus 25:35-38)¹⁸. The conviction that wealth and land are gifts of God, not human property outright grounds this teaching.

Beginning with the practice of the Jubilee in Israel, the three great Abrahamic religions have acknowledged that wealth is not finally an individual acquisition. The Jubilee year (the sabbath of the sabbath, every forty-nine years) was to bring the return of lands bought and sold to their territorial allotment to the twelve peoples or tribes of Israel. Similarly, Jubilee was to involve the release of debts and the ownership of slaves (Leviticus 25:8-55). These practices of Jubilee – involving genuine sacrifice by propertied believers – are carefully treated in Mishnah, and they are a regular feature of Christian and Muslim devotion. The extent to which ideals of Jubilee were actually observed is a matter of perennial debate; the fact of the ideals is not. The motivation for Jubilee is not that one gives up of one's own, but that one acknowledges that no wealth was ever one's own. The problem with Weber's picture is not only that its attempt to reduce the issue to Protestantism comes up short, but also that it is too static in its picture of the transcendence that Christianity as a whole involves.

Jesus' perspective is not of this world and the next, but of this world becoming the next. As a result, elements of present experience become emblems of what is to come; a meal in Nazareth can prefigure festivity with Abraham, Isaac, and Jacob. At the same time, entire institutions can be resisted, when they appear to be in conflict with that vision, as when the poor are praised in Capernaum. Yet whether the attitude towards wealth and its creation appears to be acceptance, resistance – or, again, the sort of apparent compromise developed in Jerusalem – the operative principle is teleological, and therefore instrumental in its relationship to all the institutions of this world, including wealth and money. Everything comes down to the issue of what serves the realization of God's kingdom. That is Jesus' eschatology.

Jesus and taxes

In the famous saying, "you cannot serve God and *mammon*," (Matthew 6:24), the Aramaic word used for money basically means "bribe." The coin of the realm was Caesar's; like other Galileans, Jesus hoped that God's kingdom would supplant Rome's

¹⁶ See: *Protestantism and Capitalism. The Weber Thesis and Irs Critics* (ed. R. W. Green; Heath: Boston, 1959) and Ralph Schroeder, *Max Weber and the sociology of culture* (London: SAGE, 1992). Weber's two articles appeared in *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 20; 21 (1904-1905); both were entitled "The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism" ["Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus."]

¹⁷ See: "Economic Thinking in Classical and Medieval Christianity. The Unity of Market Theory and Morality: The Late-Scholastics as Progenitors," *Religious Belief and Economic Behavior. Ancient Israel, classical Christianity, Islam, and Judaism, and contemporary Ireland and Africa*: South Florida-Rochester-Saint Louis Studies on Religion and the Social Order 25 (ed. Jacob Neusner; Atlanta: Scholars Press, 1999), pp. 93-99.

¹⁸ Because that is the principle, another articulation can conceive of taking interest from foreigners (Deuteronomy 23:19-20).

empire. Roman rule for him was not a blessing, a civilizing influence, or even (as it featured in Paul's mind; Romans 13:1-7) an instrument of punitive justice. Military occupation was a fact of life, to be accepted only as part of what God desired to transform.

When Jesus said, "Caesar's repay to Caesar, and God's to God" (Mark 12:17), he certainly did not assume that Caesar was just or that his *mammon* was virtuous. The context of his words makes this plain. Before his famous saying, Jesus demands, "Bring me a denarius so I can see," and then asks, "Whose is this image and inscription?"

Opponents had asked him whether or not to pay tax to Caesar at all. They wanted to maneuver Jesus into a position of refusing to pay the tax, since he was known not to favor the Romans. Such a position would amount to insurrection, and Rome executed anyone who promoted tax revolt. In one case, just after the death of Herod the Great, the military commander ordered up 2,000 crucifixions to display the imperial might (Josephus, *Jewish War* 2 § 75).

Jesus counter-question about the image and inscription forced his opponents to acknowledge the coin as Caesar's property. It wasn't good, but it *was* Rome's. The teaching about what is God's and what is Caesar's assumes that, just as the Roman coin bears the image of the empire, so God's kingdom makes itself evident with its own stamp.

Jesus saw the primordial source of people, male and female, as the image of God; they bore the divine likeness (Genesis 1:27). (The same idea features in Jesus' teaching in regard to marriage; Mark 10:6; Matthew 19:4). Understanding that Caesar's power is limited to what Caesar can do – mint coins in this case – sets the boundary of political authority in comparison with humanity's fundamental connection to God. As long as people can keep their inherent identity intact, Caesar can have what is owed him, and only that.

Jesus' position explains why, for him, the right question about taxing is not who should pay, but – what should be taxed? And the answer is: *mammon*. What comes from Caesar can go back to him, involving God and his people as little as possible. For that reason, Jesus interfered in the Temple when monetary transactions were permitted there. When he drove out the moneychangers and merchants, he acted on principle, not momentary anger.

Applying implications of that approach would provide for reducing the injustice of taxation. Experience has shown that taxing people according to their income leads to arcane computations of what income is, as well as sheltering of gymnastic proportions. Taxing them according to their ownership of land brings other distortions, which income tax was supposed to have rectified. In the United States, an amendment of the Constitution (the sixteenth) was required to permit the full application of income tax, because it conflicted with the principle of limiting the scope of the central government's power as expressed in the body of the document.

The need for this change is not a matter of legal happenstance. The displacement of divine right by a covenantal principle of governance became emblematic of the Enlightenment, and John Milton stated it with elegant aggression. He published "The Tenure of Kings and Magistrates" two weeks after the execution of Charles I in 1649, arguing that society was constituted by a covenant derived from the theology of man as made in the *imago Dei*¹⁹:

No man who knows ought, can be so stupid to deny that all men were naturally born free, being the image and resemblance of God himself, and were by privilege above all the creatures, born to command and not to obey: and that they lived so. Till from the root of Adam's transgression, falling among themselves to do wrong and violence, and foreseeing that such courses must needs tend to destruction of them all, they agreed by common league to bind each other from mutual injury, and jointly defend themselves against any that gave disturbance or opposition to such agreement. Hence came Cities, Towns

¹⁹ See: (Haller, 1932).

and Commonwealths. And because no faith in all was found sufficiently binding, they saw it needful to ordain some authority, that might restrain by force and punishment what was violated against peace and common right. This authority and power of self-defense and preservation being originally and naturally in every one of them, and unitedly in them all, for ease, for order, and lest each man should be his own partial Judge, they communicated and derived either to one, whom for the eminence of his wisdom and integrity they chose above the rest, or to more an one whom they thought of equal deserving: the first was called a King; the other Magistrates. Not to be their Lords and Masters (though afterward those name in some places were given voluntarily to such as had been authors of inestimable good to the people) but, to be their Deputies and Commissions, to execute, by virtue of their entrusted power, that justice which else every man by the bond of nature and of Covenant must have executed for himself, and for one another.

Here is the Puritan myth of power in its political application: a demolition of the divine right of kings by means of the prior authority of divine creation and covenant, from the pen of the author of that greatest of all re-writers of the Genesis myth. Posterity knows John Milton as the poet of *Paradise Lost*, but his political influence is as epochal as that of Eusebius of Caesarea. Where Eusebius was the author of the divine right of the ruler to govern as the image of Christ on earth, Milton articulated the logic that the image of God in every human being provides a primordial precedent deeper than any king's authority to power on earth as well as redemption in heaven.

Income tax vitiates Milton's political application of Jesus' principle, in its assignment to government of invasive powers for the routine purpose of collecting taxes. Why not target money for tax whenever it changes hands? Transactions of virtually every kind benefit from government services that issue, control, and insure the value of monetary instruments. Yet many individual and corporations do not pay for those services, and some have expected to be bailed out by taxpayers when they make bad decisions. That pattern represents typifies the demoralizing inequity of globalization, and should come to an end. People do not need to pay for the money they use; money can pay for itself. Keeping *mammon* in its place sets limits on government, even as it keeps Caesar at arm's length by according him his due.

Recent discussion of taxes on transactions has been inhibited by a desire to protect money from tax, when the concern should be to preserve human liberty from the process of taxation as much as possible. In 1972, James Tobin famously proposed a financial transaction tax. The principle purpose of that proposal, derived from an earlier suggestion by John Maynard Keynes, was to bridle speculative tendencies in currency exchange. Since then it has been more broadly applied, more to collect revenue than to reduce volatility. A recent assessment cautiously argues for the feasibility of the Financial Transaction Tax²⁰.

Even in this case, the old idea of taxing profit or income undermines the real strength of the suggestion. In their formula for the calculation of revenue from the FTT, Neil McCulloch and Grazia Pacillo *reduce* what is to be paid by factoring in the cost of transactions. In their formula, $R = 250 \times t \times V \times (1 - ev) \times (1 + t/k)^e$, "*R*" represents revenue, "*t*" represents tax rate, "*V*" is market turnover, "*ev*" stands for evasion, "*k*" is the pre-tax cost of transaction, and "*e*" represents elasticity²¹.

If transactions are to be taxed, they should be counted, not used as a guide to reduce the rate of tax. Any principle of reduction based on transaction cost follows the logic of income tax and capital gains tax, two forms of profit which also, and somewhat arcanelly, are often assigned different rates. Profit and income have proven to be complicated to measure, and the complication is often invasive of ordinary privacy. But a transaction is a transaction, no matter who might be seen as the buyer or the seller, and whether or not anything calculable as a profit is made. The fact of the transactions

²⁰ See: (McCulloch and Pacillo, 2010).

²¹ McCulloch and Pacillo, 32-33. I have expressed the formula without recourse to Greek symbols.

means that all parties to it should participate, as a matter of justice, in the benefit to them that the use of regulated currency and instruments provides. By engaging all participants in this way, Tobin's original estimate of a tax rate of .5% would reap rich revenues, especially by observing another principle.

Transactions do not only occur on Wall Street, and wherever and whenever they occur, government is necessarily involved in the provision and regulation of money (in all its forms). A comprehensive transaction tax could not only address the current shortfall in government revenue across many economies, but also replace taxes that are so intrusive that they feel burdensome no matter what their level is. Introduction of a comprehensive transaction tax could take those below the median income out of tax initially, and then lower the rates of all remaining tax until such a time as the transaction tax rate produces sufficient revenue alone. Because that rate is applied to all transactions, not to Gross Domestic Product²², Tobin's suggestion of a single, flat rate of .5% might actually prove a bit high. Compliance could be encouraged, not merely by fines in cases of non-payment, but by knowledge that failure to pay would cancel the considerable benefits that governments offer to all parties in transactions. Caesar's coin carries his protection, but only when he is paid in kind.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ / REFERENCES

- Beltlyon J. W.* (1992). Coinage. *The Anchor Bible Dictionary*. / Ed. by D. N. Freedman. New York, Doubleday, pp. 1076-1089.
- Chilton B.* Inclusion and noninclusion: The practice of the Kingdom in formative Christianity. / *Religion and the Political Order*, pp. 133-172.
- Chilton B.* (1984). A Galilean Rabbi and his Bible. *Jesus' Use of the Interpreted Scripture of His Time*. Wilmington, Glazier.
- Chilton B.* (1987). The Isaiah Targum. Introduction, Translation, Apparatus, and Notes: The Aramaic Bible 11. Wilmington, Glazier and Edinburgh, Clark.
- Chilton B.* (1989). Profiles of a Rabbi. *Synoptic Opportunities in Reading about Jesus: Brown Judaic Studies 177*. Atlanta, Scholars Press.
- Chilton B.* (1992). The Temple of Jesus. His Sacrificial Program Within a Cultural History of Sacrifice. University Park, The Pennsylvania State University Press.
- Chilton B.* (2000a). Rabbi Jesus. An intimate biography. New York, Doubleday.
- Chilton B.* (2000b). Three economies of Rabbi Jesus" in *Religion and Economics. New Perspectives: Academic Studies in Religion and the Social Order 16*. Eds Bruce Chilton and Jacob Neusner. Binghamton, Global Publications.
- Chilton B.* (2011). "La plate-forme de travail de Marc et le caractère achevé de son oeuvre," *Revue d'Histoire et de Philosophie Religieuses* 91.4, pp. 481-506.
- Greeley A.* Catholicism and politics / *Religion and the Political Order*, pp. 185-195.
- Haller W.* (1932). The Tenure of Kings and Magistrates. *The Works of John Milton*. New York, Columbia University Press, pp. 8-9.
- Horsley R.* (1996). Archaeology, history, and society in Galilee: The Social Context of Jesus and the Rabbis. Valley Forge, Pa., Trinity Press International.
- James F. Strange* (1997). First Century Galilee from Archaeology and from the Texts. *Archaeology and the Galilee. Texts and Contexts in the Graeco-Roman and Byzantine Periods: South Florida Studies in the History of Judaism 143*. Atlanta, Scholars Press, pp. 39-48.
- McCulloch N. and Pacillo G.* (2010). The Tobin Tax. A Review of the Evidence. University of Sussex Economics Department Working Paper Series 16, pp. 1-45.
- Morreall J.* (1996). The development of Christian political theory. *Religion and the Political Order. Politics in Classical and Contemporary Christianity, Islam, and Judaism: South Florida-Rochester-Saint Lois Studies on Religion and the Social Order*. /

²² In another twist produced by the ghost of profit, the treatment of import costs, as if countries were industrial corporations, depresses the finding of "product" by almost all formulae, and reduces the estimate of economic value.

Ed. by J. N. Neusner. Atlanta, Scholars Press, pp. 173-183.

Protestantism and Capitalism. The Weber Thesis and Its Critics. Ed. by R. W. Green; Heath: Boston, 1959.

Rousseau J. J. and Arav R. (1995). Capernaum, Jesus and His World. Minneapolis, Fortress, pp. 39-47.

Schroeder R. (1992). Max Weber and the sociology of culture. London, SAGE.

МОДЕЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ РЕЖИМОВ ЛЕГИТИМНОСТИ И ЕЕ ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ

ВАХТИНА МАРГАРИТА АНАТОЛЬЕВНА,

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

В статье дается авторская трактовка понятия легитимности институтов, представлена дескриптивно-конструктивная модель для анализа институциональных систем – двухфакторная матрица легитимности, включающая четыре институциональных режима легитимности, которые различаются сочетанием легальности и справедливости. Модель дополняет методологический и теоретический аппарат институциональной экономической теории и нацелена на поддержание постоянного баланса между легальностью и принципами социальной справедливости.

Ключевые слова: легитимность; легальность; социальная справедливость; социальные институты; институциональные режимы; институциональные системы.

MODEL OF INSTITUTIONAL MODES LEGITIMACY AND ITS PRACTICAL APPLICATION

VAHTINA MARGARITA, A.,

Doctor of Economics, Associate Professor,
Volga Region State University of Service, Togliatti,
e-mail: vahtina@tolgas.ru

The author's attempt to interpret the concept of institute legitimacy is given in the paper. The model for the analysis and forecasting of institutional systems as two-factorial legitimacy matrix including four institutional modes of legitimacy which differ from each other by a combination of legality and justice is presented. The model supplements the methodological and theoretical device of the institutional economic theory and is aimed at balance maintenance between legality and principles of social justice.

Keywords: legitimacy; legality; social justice; social institutes; institutional modes; institutional systems.

JEL: B52, D61, D63, H53.

Несмотря на острую актуальность вопроса об обеспечении легитимности институтов, его исследование осложняется целым рядом методологических, инструментальных и информационных факторов. Понятие «легитимность» применительно к нормам нашло достаточно широкое применение в юридической литературе, где под легитимностью чаще понимают легальность институтов как синоним законности. В социологии легитимность рассматривается преимущественно в ракурсе их коллективного признания. Легитимность норм и механизмов, их поддерживающих, входит в предметное поле институциональной экономической теории и требует более детального изучения. Следует признать, что до настоящего времени анализа, соответствующего сложности поставленной задачи, в российской экономической литературе не проводилось.

Ведя речь о легитимности институтов, экономисты часто ограничиваются

только одной ее стороной - легальностью, из чего следует, что легитимный институт должен быть формально признан и зафиксирован в правовых актах или деловых контрактах. Не отрицая особой значимости формальной составляющей, она, на наш взгляд, выступает только одной из сторон легитимности институтов. Другая, не менее важная сторона связана с их «коллективным признанием», что придает нормам, правилам и механизмам, их поддерживающим, необходимую институциональную завершенность. Такого рода «коллективное принятие» Дж. Р. Серль положил в основу «конститутивных правил», которые, в отличие от «регулятивных», конструируют человеческое взаимодействие, порождают полномочия, права, обязанности и сферы ответственности и приводят к институционализации. Институциональные факты обычно предполагают наличие конститутивного правила «X считается Y в контексте C» (в отличие от регулятивного правила, которое имеет вид: «делай X») и существуют только в силу коллективного принятия факта наличия у кого-либо (или чего-либо) определенного статуса, причем этот статус обладает функциями, которые не могут выполняться при отсутствии такого коллективного принятия (Серль, 2004. С. 75-76; 2008. С. 11-12, 14). Из конститутивного правила «X считается Y в контексте C» следует оператор создания особого типа властных полномочий в обществе: «Мы принимаем, что S обладает полномочиями делать A». То есть S обладает полномочиями, правами, обязанностями, сферами ответственности и т.д. именно в силу своего институционального статуса¹. Как только институт состоялся, он порождает структуры, отвечающие за создание институциональных фактов. Таким образом, институциональная завершенность обеспечивается не только формальным отражением норм и правил в правовых актах или деловых контрактах, но и явными и неявными соглашениями между людьми по поводу их признания и принятия.

Вышеназванные стороны легитимности институтов могут проявляться в различных сочетаниях, по-разному воздействуя на экономические отношения. Так, перуанский экономист Э. де Сото исследовал ситуацию, когда статусная функция собственников имущества распознана и коллективно признана, но при этом они не владеют имуществом юридически и не обладают соответствующими статусными индикаторами (Сото, 2004). Такая ситуация приводит к целому ряду негативных последствий для экономики, которые получают выражение в снижении налоговых платежей, ограничениях в использовании собственности в качестве капитала, залога или инвестирования. Неформального коллективного признания в данном случае оказывается недостаточно, так как отсутствует официальное (формальное) признание прав собственности, обеспечивающее статусные полномочия.

Можно вести речь о противоположной ситуации, когда официальный статус имеется, а его коллективное признание отсутствует. Такой институциональный порядок также оказывается неэффективным. Весомое место в исследовании причин и отрицательных последствий такого институционального несоответствия занимают работы Д. Норта. Анализируя историю экономического развития различных стран, ученый обосновал важность соответствия формальных и неформальных норм², доказал тезис о том, что кумулятивность и эволюционность институциональных изменений выступают необходимым условием принятия институтов большинством³. Если вновь вводимые нормы формально заимствуются, вступая в противоречие с неформальными представлениями людей, то они могут отторгаться или перерождаться в менее эффективные.

Таким образом, формальные статусные индикаторы должны дополняться их коллективным признанием, основанным на поддержке большинством, а легитимность обусловлена двумя составляющими: формальным установлением институтов, с одной стороны, и их коллективным признанием – с другой. Когда

¹ Этот фактор имеет ключевое значение при определении природы властных отношений, в частности, их разделения на «навязанные» и «добровольные» (Олейник, 2005. С. 415-416).

² Именно неформальным нормам ученый придает определяющее значение в обеспечении коллективного признания.

³ Под кумулятивностью понимается зависимость институциональных изменений от прошлой траектории развития, а эволюционность изменений указывает на их постепенность и медлительность.

выполняются оба условия, то системных противоречий, связанных с функционированием институтов, не возникает. Но если дилемма «законный – незаконный» (формально признанный или непризнанный) достаточно описана в научной литературе и дискуссий не вызывает, то понятие «коллективное признание» нуждается в более глубокой содержательной характеристике, прежде всего, с позиции того, что в конечном итоге его обеспечивает. Как правило, этот вопрос как «чужеродный» остается вне поля зрения экономической науки, поэтому для прогресса научного знания необходимо выйти за узкие рамки отдельных научных подходов.

По нашему мнению, та сторона легитимности институтов, которая отражает факт их коллективного признания, непосредственно связана с соответствием институтов принципам справедливости. Подчеркивая особую значимость фактора коллективного признания, Дж. Ходжсон, например, отмечает, что люди подчиняются законам не просто из-за наличия санкций, но и потому, что правовые системы обретают «нравственную легитимацию и моральную поддержку со стороны других людей» (Ходжсон, 2007. С. 33). К аналогичным выводам приходят и другие ученые, подчеркивая, что легитимность предполагает «высшее обоснование», а не просто законное принятие решений или действенность права. Проникая в глубины человеческого сознания и воли, институты порождают нравственный элемент, который дает основание выделять и принимать те из них, которые «служат справедливости». Из этого следует ряд важных последствий. В первую очередь, коллективное признание и принятие институтов «как своих» порождает прочные внутренние обязательства по выполнению правил. Как отмечал по этому поводу Дж. Ролз, сила требований справедливости, связанных с беспристрастным и последовательным выполнением правил, в наибольшей мере зависит от реальной справедливости самих институтов (Ролз, 2010, С. 65). Получается, что формальная сторона справедливости, которая выражается в выполнении правил всеми («справедливость в рамках правил» по Дж. Бреннану и Дж. Бьюкенену) оказывается неразрывно связанна с ее содержательной (материальной) стороной, но при этом не подменяет ее⁴. Справедливые институты, устроенные в соответствии с принципами справедливости, становятся важнейшим условием того, что субъекты следуют правилам, которые они сами одобрили и добровольно приняли. В этой связи приобретает значение «процессуальная сторона» социальной справедливости, связанная с тем, каким образом правила вырабатывались и принимались. Если вернуться к исследованиям Дж. Бреннана и Дж. Бьюкенена по конституционной политической экономии, то ученые выделяют такие аспекты «процессуальной справедливости», как обеспечение договоренности (консенсуса) по поводу правил, а также факт добровольности их принятия (Бреннан и Бьюкенен, 2005. С. 180-187).

Таким образом, в вопросе об обеспечении легитимности институтов сила формальных требований и повиновения нормам должна дополняться реальной (содержательной) справедливостью, которая зависит от того, соответствуют ли институты принципам справедливости. Только в том случае, если люди соглашаются с формальными условиями и принимают их как свои (имеется в виду как содержательная, так и процессуальная сторона), возникающие обязательства становятся основой для законных ожиданий и обеспечивают скоординированность, эффективность и стабильность действий. И напротив, указания на стимулы и санкции, связанные с необходимостью соблюдения правил, оказываются недостаточными, если нарушаются принципы справедливости, так как индивиды могут по-разному их оценивать, что, в свою очередь, влияет на их социальное поведение.

Сочетание легальности и нелегальности, с одной стороны, и коллективного признания (или непризнания), связанного с соответствием институтов нормам

⁴ У П. Козловски в понятие справедливости включает как соответствие правилам, так и саму добродетель справедливости. Эта позиция близка русской философско-экономической мысли И. Ильина, С. Булгакова, Б. Вышеславцева и др. гуманистов дореволюционного периода.

справедливости - с другой, порождает различные институциональные режимы (порядки), характеризующие состояние институтов в аспекте их легитимности. Обратимся к рис. 1, где по одной оси откладывается степень соответствия институтов принципам справедливости (ось Y), а по другой - степень законодательного закрепления норм (ось X). Пусть срединные значения достигаются в точке *b* на оси X и в точке *a* на оси Y. Вся координатная плоскость условно разделяется на четыре квадрата, соответствующих различным институциональным режимам легитимности. Эти поля - A, B, C и D, на наш взгляд, включают полный перечень состояний легитимности или нелегитимности институтов, включая переходные (промежуточные) состояния.

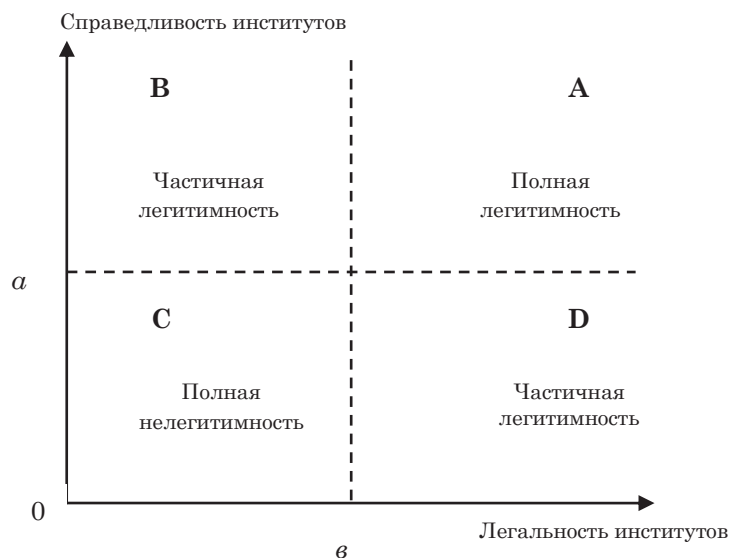


Рис. 1. Институциональные режимы легитимности

Как видно, для поля **A** характерна полная легитимность институтов: расположенные в этом квадрате институты установлены законодательно (легальны) и в наибольшей степени отвечают принципам справедливости. Это позволяет уточнить понятие легитимности институтов, которая оказывается связанной не только с легальностью, но и с их справедливым устройством. Легитимными институты можно считать в том случае, если они, с одной стороны, формально узаконены в правовых актах или деловых контрактах, а с другой, получают коллективное признание из-за соответствия нормам справедливости. В свою очередь, полная нелегитимность характеризуется противоположной ситуацией: в этом случае институты не получают формального признания и поддержки большинства (поле **C** на диаграмме). В области полей **B** и **D** институты остаются только частично легитимными, но, как видно, по-разному. В поле **B** они в наибольшей степени соответствуют принципам справедливости, но законодательно (формально) не установлены. В поле **D** наоборот - законные (формально установленные) институты не отвечают принципам справедливости. То есть, в случае неполной легитимности либо имеющиеся формальные права не получают коллективного признания, либо наоборот - коллективное признание не подкрепляется формальными правами. Оба варианта частичной нелегитимности, несмотря на их различие, имеют много общего в плане отрицательных экономических и социальных последствий, так как в обоих случаях правомочия, которыми располагают хозяйственные субъекты, оказываются усеченными по сравнению с их «оптимальным» состоянием. При этом в случае, если властные государственные рычаги выражены сильнее, вероятнее наступление институционального режима **D**, там, где они выражены слабее - достижение частичной нелегитимности **B**.

Применительно к современной российской ситуации можно констатировать,

что существующий институциональный режим близок к типу **D**, когда институты формально установлены, но не пользуются поддержкой большинства. Российские ученые, анализирующие рыночные реформы, отмечают, что экономические институты, которые внедрялись в стране, начиная с 90-х годов XX в., работали плохо в основном не потому, что не были развиты соответствующие механизмы принуждения, а потому, что они не соответствовали верованиям и привычкам людей, что трудности институциональных изменений во многом обусловлены их несоответствием логике подобных изменений и односторонней убежденностью реформаторов в том, что «хорошие» (на их взгляд) законы помогут изменить жизнь к лучшему, вне зависимости от того, соответствуют ли они принципиальным положениям о справедливости, разделяемых большинством. При этом опыт рыночных преобразований в «традиционных» странах, напрямую не вписывающийся в каноны «высокой экономической теории», но обеспечивающий должную кумулятивность норм, их соответствие представлениям людей о справедливости, показывает полезные уроки экономических реформ.

Конфликтное внедрение чужеродных институтов приводит к их перерождению и отторжению, активизации деструктивных возможностей самого института (которые в стране-доноре могут нейтрализовываться институциональной средой), активизацией других институтов или возникновении дублирующих звеньев, вследствие чего результаты применения новой формальной нормы оказываются далеки или даже противоположны желаемым⁵. В этой связи представляется перспективным исследование форм и последствий деформаций институтов в условиях различных режимов нелегитимности. Так, по нашему мнению, деформация институтов в условиях частичной нелегитимности типа **D** (близкая к российскому варианту) отличается большей сложностью и устойчивой консервацией противоречий по сравнению с промежуточным институциональным режимом легитимности типа **B**. Деформации в последнем случае выражаются, по большей части, в активизации параллельных или альтернативных неформальных институтов. Промежуточный институциональный режим **D** отличается активным государственным участием, поэтому «консервация» противоречий в такой институциональной системе может оказаться наиболее устойчивой. Неэффективные институты приобретают самоподдерживающий характер, который искусственно обеспечивается выгодами отдельных лиц или организаций от перераспределительных эффектов, что сдерживает потенциально эффективные институциональные изменения («эффект блокировки» у Д. Норта) (Норт, 1997). Очевидно, что государство располагает большими возможностями для блокировки, поэтому глубина и последствия институциональных деформаций в условиях институционального режима типа **D** оказываются более значимыми.

Возвращаясь к вопросу об обеспечении «процессуальной справедливости», следует признать, что о ее достижении можно вести речь только в условиях институционального порядка соответствующего полной легитимности. Хотя достижение неформального консенсуса в институциональном поле **B** остается возможным, для обеспечения полноты процессуальной справедливости этого оказывается недостаточно, так как отсутствуют необходимые гарантии выполнения правил большинством. В условиях полной нелегитимности все три составляющие (достижение консенсуса относительно правил, обеспечение добровольности соглашения и соблюдение правил большинством) оказываются невыполнимыми. Что касается режима частичной нелегитимности **D**, то в этом случае будет нарушаться принцип добровольности в выработке правил, хотя консенсус формально может быть обеспечен посредством принуждения.

Таким образом, легитимность институтов следует рассматривать с двух сторон: правовой и этической, связанной с поддержанием социальной справедливости, от чего напрямую зависит экономический результат. Поэтому чем в большей степени институты соответствуют принципам социальной

⁵ Аналогию внедрения чужеродных институтов с трансплантацией использовал В. М. Полтерович (Полтерович, 2001).

справедливости, доведенным до уровня конкретных формализованных правил, тем выше вероятность того, что они будут легитимны. При этом легитимность институтов приобретает конкретную интерпретацию применительно к экономике, а вышеописанная двухфакторная матрица легитимности, включающая четыре институциональных режима, позволяет проводить сравнительный анализ состояния экономических отношений, структуры производства, уровня доверия и других значимых экономических параметров применительно к каждому из них, а также планировать и прогнозировать развитие институциональных систем. Об этом речь пойдет во второй части статьи.

Целесообразно начинать сравнительный анализ институциональных режимов легитимности с использованием двухфакторной модели легитимности с доверия – институционального и деперсонифицированного, лежащего в основе накопления социального капитала. Доверие, которое облегчает взаимодействие и улучшает кооперацию, обеспечивается двумя условиями - наличием совместно разделяемых ценностей и добровольным желанием людей им следовать. Чтобы доверие могло выступать связующим звеном между всеми субъектами рыночной экономики вне зависимости от их личных связей (деперсонифицированное доверие), необходимо, чтобы объединяющие ценности основывались на общечеловеческих этических нормах. Поскольку эти нормы лежат в основе принципов социальной справедливости, то можно сделать вывод, что деперсонифицированное межличностное доверие формируется только в легитимной институциональной системе. Это способствует накоплению социального капитала, который облегчает этико-экономическую координацию, предотвращает распад экономического пространства на отдельные локальные сообщества, обладает способностью компенсировать недостаток других видов капитала и более эффективно использовать ограниченные ресурсы. Именно поэтому социальный капитал является ценным ресурсом развития, нехватка которого становится значимой экономической проблемой.

При этом наличие общих ценностей в рамках групповых (локальных) хозяйственных сообществ не будет производить социальный капитал, если ценности являются ложными, в этом случае запас локальных социальных контактов ограничивается только рамками сообщества, а потенциал группового (локального) капитала останется клубным благом. Капитальный актив такого рода способен улучшить экономические результаты отдельных сообществ в краткосрочном периоде, но отрицательно повлияет на общие экономические результаты, так как нарушит эффективную аллокацию ресурсов и приведет к чрезмерным растратам общественного продукта.

Дескриптивно-конструктивная модель для анализа и прогнозирования институциональных систем – двухфакторная матрица легитимности – позволяет дать сравнительную оценку процесса накопления социального и группового капитала в условиях различных институциональных режимов легитимности. Описание основных параметров содержится в табл. 1, где верхний правый квадрат соответствует состоянию полной легитимности, нижний левый квадрат – нелегитимности, а два других институциональных режима являются переходными.

Таблица 1

Социальный и групповой капитал в условиях различных институциональных режимов легитимности

		Легальность институтов	
		нет	есть
Справедли- вость институтов	есть	Групповой капитал открытого типа (позитивные локальные сообщества)	Общество обладает значительным социальным капиталом.
	нет	В обществе отсутствует социальный капитал	Групповой капитал закрытого типа (негативные локальные сообщества)

Однако анализ институциональных систем будет неполным, если ограничиться только уровнем деперсонифицированного доверия. Значимое влияние на экономические отношения оказывает доверие к институтам - формальным и неформальным нормам, а также организациям, их обеспечивающим. При этом институциональное доверие не следует ограничивать только доверием к государству (в частности, к правительству), как это чаще всего бывает в литературе по институциональной экономике из-за высокой значимости вышеназванной составляющей. Оно включает также доверие к институтам гражданского общества, поэтому деперсонифицированное и институциональное доверие не являются простыми заменителями, что определяющим образом влияет на функционирование институциональных систем. В табл. 2 показано соотношение различных видов доверия в условиях четырех режимов легитимности институтов.

Таблица 2

Соотношение видов доверия в условиях различных режимов легитимности институтов

		Легальность институтов	
		нет	есть
Справедливость институтов	есть	Относительно высокий уровень деперсонифицированного доверия, общество обладает социальным капиталом. Относительно высокий уровень доверия к институтам гражданского общества и низкий уровень доверия к государственным институтам.	Высокий уровень деперсонифицированного доверия, общество обладает значительным социальным капиталом. Высокий уровень доверия к государственным институтам и институтам гражданского общества.
	нет	Критически низкий уровень деперсонифицированного доверия, общество не обладает социальным капиталом. Критически низкий уровень доверия к государственным институтам и институтам гражданского общества.	Относительно низкий уровень деперсонифицированного доверия, низкий уровень социального капитала. Относительно высокий уровень доверия к государственным институтам и низкий уровень доверия институтам гражданского общества.

В условиях полной легитимности (верхний правый квадрат) приемлемые границы, в которых действуют государственные институты по поддержанию универсальных норм, уравниваются деятельностью негосударственных институтов (бизнеса, негосударственных некоммерческих организаций), выступающих полноправными субъектами экономической политики и общественного контроля за деятельностью органов государственной власти и местного самоуправления. Противоположная ситуация складывается в условиях нелегитимного институционального режима: низкий уровень доверия нарушает экономическую координацию, которая становится возможной только благодаря личному доверию; универсальные нормы и правила заменяются групповыми, что препятствует выполнению государственными институтами общественно значимых функций; обостряются социально-экономические противоречия; возрастают все виды издержек. Промежуточные институциональные режимы легитимности отличаются нестабильностью и имеют тенденцию перехода в более стабильное состояние. В условиях институционального режима **В** (на рис. 1) отмечается повышенная активность независимых от государства организаций, что чревато переводом части универсальных функций на локальный уровень, перерождением гражданских институтов и реализацией ими несвойственных властных полномочий (с сохранением угрозы насилия). Такое перераспределение функциональных ролей нарушает экономическую координацию, приводит к росту транзакционных издержек, понижает устойчивость институционального режима, который с большей вероятностью стремится к состоянию полной легитимности, если доверие к государственным институтам возрастает. В случае когда формальные права не

получают коллективного признания (режим неполной легитимности с «сильным» государством – поле **D** на рис. 1), негосударственные институты остаются малодейственными или носят подчиненный характер, теряют свойственные им общественные функции и вырождаются в лоббистские структуры, направленные на решение узкогрупповых задач. Государство со своей стороны вместо универсальных норм начинают генерировать локальные, происходит подмена универсальной справедливости групповой. Вследствие обратнопропорциональной зависимости между действенностью универсальных норм и уровнем транзакционных издержек последние возрастают, что отрицательно сказывается на экономической эффективности. Вышеописанный институциональный режим также является нестабильным и имеет тенденцию (при отсутствии внутренних и внешних стимулов к сохранению нравственности власти) к переходу к полной нелегитимности.

Низкий уровень доверия отрицательным образом сказывается на деятельности корпораций, интегрированных бизнес-групп (холдингов, крупных компаний, имеющих дивизиональную структуру; финансово-промышленные группы), а также открытых деловых сетей, в которых формальный механизм представлен наиболее слабо. Разноуровневые сочетания деперсонифицированного и институционального доверия предопределяют различную степень государственного участия в хозяйственной деятельности, которое становится одним из наиболее простых и удобных способов разрешения возникающих противоречий. Среди типов механизмов регулирования совместной деятельности в бизнес-группах в условиях низкого уровня доверия преобладающим является тот, который использует возможности контроля, сопряженные с обладанием титулами собственности объединяемых предприятий. Вторым по значимости становится тип, в котором рычаги координации совместной деятельности связаны с доступом к отдельным ресурсам или услугам, а наименее востребованным остается механизм, основанный на добровольной централизации полномочий, так как создается для решения краткосрочных задач и под давлением внешних обстоятельств. Опыт японских кейрецу, южно-корейских чаболей, немецких ФПГ показывает, что уровень доверия определяющим образом влияет на эффективность деятельности бизнес-групп, хотя в каждом конкретном случае имеются свои особенности, определяемые видами доверия. В табл. 3 с использованием матрицы легитимности представлена характеристика рынка и структуры производства в условиях различных институциональных режимов легитимности.

Таблица 3

Состояние рынка и структура производства в условиях различных режимов легитимности институтов

		Легальность институтов	
		нет	есть
Справедливость институтов	есть	Сетевой рынок без государственного участия. Преобладают крупные и средние предприятия с минимальным участием государства.	Оптимальный рынок, включающий весь спектр организаций: малых, средних, крупных холдингов, компаний имеющих дивизиональную структуру, финансово-промышленных групп (в т.ч. с госучастием), открытые деловые сети с госучастием и без.
	нет	Отсутствие единого национального рынка (или рынок, основанный только на личном доверии) с преобладанием мелкого бизнеса.	Сетевой рынок, состоящий из закрытых сетей, в т.ч. сетей бизнеса и власти. Преобладают крупные предприятия, преимущественно с государственным участием.

Легитимный институциональный режим отличается разнообразием форм хозяйственной координации в рамках малых, средних, крупных корпораций в форме холдингов с дивизиональной структурой, финансово-промышленных групп (частных и с государственным участием) и открытых деловых сетей. Нелегитимный (нижний левый

квадрат), напротив, отличает отсутствие единого национального рынка, вследствие чего рыночные сделки базируются преимущественно на личном доверии. Сочетание различных видов доверия в переходных режимах легитимности порождает, в одном случае, сетевой рынок с преобладанием закрытых сетей (в том числе, сетей бизнеса и власти) и крупных предприятий, преимущественно с государственным участием; а в другом - сетевой рынок с минимальным государственным участием.

В условиях нелегитимности институциональные модели взаимодействия бизнеса и власти отличаются неформальными нормами и практиками, характерными для теневой экономики, что отрицательно влияет на социально-экономические отношения. Так как неформальные экономические отношения остаются неоднородными по своей природе, то часть из них относится к легальной (но неучтенной) хозяйственной деятельности, а часть – к нелегальной и криминальной. При этом нелегальная хозяйственная деятельность связана с созданием легального продукта, но с использованием нелегальных средств, а о криминальной экономике следует вести речь тогда, когда нелегальными становятся не только используемые методы, но и характер производимого продукта.

Существенной чертой, отличающей неформальные отношения в нелегитимной институциональной системе типа **D** (промежуточный режим), является вовлечение в неформальные отношения государства, которое само может создавать стимулы к неформальности. В России негативные неформальные практики взаимодействия бизнеса и власти, которые в одинаковой степени выгодны обеим сторонам, стали одной из значимых тенденций последнего времени. Неформальные контакты с государством позволяют отдельным предприятиям более рискованно вести себя на рынках внешнего заимствования, подталкивают к проведению агрессивной политики по скупке активов, что, в свою очередь, затрудняет эффективную реструктуризацию компаний, блокирует выделение ресурсов господдержки эффективным производителям. В организации государственных корпораций также наблюдается отклонение от формальных требований, так как они наделены полномочиями и функциями органов государственного управления вне рамок стандартных процедур.

В табл. 4 с использованием двухфакторной матрицы легитимности представлены основные характеристики неформальной экономики применительно к различным институциональным режимам.

Таблица 4

**Неформальные экономические отношения в условиях различных режимов
легитимности институтов**

		Легальность институтов	
		нет	есть
Справедливость институтов	есть	Неформальная легальная хозяйственная деятельность. Неформальная нелегальная хозяйственная деятельность, связанная с созданием легального продукта, но с использованием нелегальных средств – теневая экономика. Криминальная экономика, связанная с созданием нелегального продукта, осуществляемая различными хозяйствующими субъектами.	Неформальная легальная хозяйственная деятельность, осуществляемая за пределами тех сфер, которые контролируются и регулируются государством, но не нарушающая действующих законодательных норм и прав других хозяйствующих субъектов.
	нет	Неформальная нелегальная хозяйственная деятельность – теневая экономика. Криминальная хозяйственная деятельность.	Неформальная легальная хозяйственная деятельность. Неформальная нелегальная хозяйственная деятельность, связанная с созданием легального продукта, но с использованием нелегальных средств – теневая экономика, осуществляемая, в т.ч. под патронажем представителей государственных структур. Криминальная экономика, связанная с созданием нелегального продукта.

Вышеописанный сравнительный подход к исследованию институциональных систем показывает, что матрица легитимности, различающаяся сочетанием легальности и справедливости, позволяет проводить комплексный анализ экономических отношений. Выявление основных характеристик институциональных систем, их положительных и отрицательных свойств, обусловленных формальным установлением институтов и их коллективным признанием, наглядно демонстрирует значимость поддержания постоянного баланса между легальностью и принципами социальной справедливости, обеспечения конгруэнтности формальных и неформальных норм, способствующих предотвращению институциональных конфликтов и содействующих устойчивому развитию экономики. Это представляется особенно важным в современных российских условиях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Бреннан Дж. и Бьюкенен Дж. (2005). Причина правил. Конституционная политическая экономия. СПб.: Экономическая школа.

Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005.

Норт Д. (2007). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: ФЭК «Начала».

Полтерович В. М. (2001). Трансплантация экономических институтов // *Экономическая наука современной России*, № 3.

Ролз Дж. (2010). Теория справедливости. М.: Изд-во ЛКИ.

Серль Дж. (2004). Рациональность в действии. М.: Прогресс-Традиция.

Серль Дж. (2007). Что такое институт // *Вопросы экономики*, № 8.

Сото Э. (2004). Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес».

Ходжсон Дж. (2007). Что такое институты? // *Вопросы экономики*, № 8.

REFERENCES

Brennan J. and Buchanan J. (2005). The reason for rules. Constitutional political economy. St. Petersburg, School of Economics Publ. (In Russian).

Institutional Economics: Textbook / Ed. By A. Oleinik. Moscow, INFRA-M Publ., 2005. (In Russian).

North D. (2007). Institutions, institutional change and economic performance. Moscow, Elements Publ. (In Russian).

Polterovich V. M. (2001). Transplantation of economic institutions. *Economics of Contemporary Russia*, no. 3. (In Russian).

Rawls J. (2010). A Theory of Justice. Moscow, Publ. House of the LCI. (In Russian).

Searle J. (2004). Rationality in action. Moscow, Progress-Tradition Publ. (In Russian).

Searle J. (2007). What is an institution? *Voprosy Ekonomiki*, no. 8. (In Russian).

Soto E. (2004). The mystery of capital. Why Capitalism works in the West but not elsewhere. Moscow, Olympus-Business Publ. (In Russian).

Hodgson G. (2007). What are institutions? *Voprosy Ekonomiki*, no. 8. (In Russian).

ПРОБЛЕМА «ПРИНЦИПАЛ-АГЕНТ» В ИСЛАМСКИХ БАНКАХ И МЕХАНИЗМЫ ЕЁ РЕШЕНИЯ

ГЕРАСИМЕНКО МАРИЯ АНАТОЛЬЕВНА,

*студентка 3-го курса факультета экономики НИУ ВШЭ,
Ipsos Russia, стажер, г. Москва,
e-mail: gerasimenko.mar@gmail.com*

ЛЫСЮК МАРИЯ ВЛАДИМИРОВНА,

*студентка 3-го курса факультета экономики,
НИУ ВШЭ, г. Москва,
e-mail: lisyuk.m.v@gmail.com*

В данной работе рассмотрена проблема «принципал-агент», специфичная для исламской банковской системы. Для решения проблемы морального риска, возникающей в рамках этой системы, авторами предложены механизмы как внутреннего, так и внешнего мониторинга. Теоретическая модель, основанная на методе внутреннего мониторинга с вознаграждением, показывает, что моральный риск тем ниже, чем выше штраф за оппортунизм. Особое влияние культуры, присущей странам с исламской банковской системой, обеспечивает эффективность внешнего механизма борьбы с моральным риском - религиозные установки не позволяют агентам вести себя оппортунистически. Также важно, что религия влечет за собой создание еще одного внутреннего механизма борьбы с моральным риском - создание особых Религиозных Комитетов, эффективность деятельности которых регулируется взаимодействием трехуровневой системы мониторинга. В конце работы приведен пример функционирования Финансового дома Амаль в Татарстане. Авторы приходят к выводу, что далеко не все механизмы, присущие работе банков в исламских странах, пока реализованы в условиях банковской системы Татарстана.

Ключевые слова: исламские финансы; проблема принципал-агент; асимметричная информация; моральный риск; оппортунизм; роль религиозных институтов.

ISLAMIC FINANCE: «PRINCIPAL-AGENT» PROBLEM AND ITS POSSIBLE SOLUTIONS

GERASIMENKO MARIA, A.,

*Undergraduate Student, Faculty of Economics HSE,
Ipsos Russia, Trainee, Moscow,
e-mail: gerasimenko.mar@gmail.com*

LYSYUK MARIA, V.,

*Undergraduate student,
Faculty of Economics, HSE, Moscow,
e-mail: lisyuk.m.v@gmail.com*

The paper gives an overview of the problem «principal-agent», which is peculiar to the whole Islamic banking system. As a solution to the problem of moral hazard which occurs in the framework of this system, authors have offered the mechanisms of inner and external monitoring. A theoretical model based on the method of inner monitoring with reward, predicts that moral hazard is lower as higher is a penalty for opportunism. The

© Герасименко М. А., Лысюк М. В., 2014

peculiar influence of culture which is essential for all countries with Islamic banking system, guarantees the efficiency of the external mechanism of struggle with moral hazard- religious canons don't allow to behave in an opportunistic manner. It is also important that religion leads to the creation of another inner mechanism of struggling with a moral hazard- the creation of specific Religious Committees. Their efficiency is regulated by the cooperation of three-level system of monitoring. In the end there is an example of functioning of the Financial House «Amal» in Tatarstan. The authors conclude that not all mechanisms which are essential for functioning of banks in Islamic countries, are fulfilled in the framework of the banking system of Tatarstan.

Keywords: *Islamic finance; principal-agent problem; moral hazard; asymmetric information; opportunism; role of religious institutions.*

JEL: D02, D81, D82, G20, G21.

Введение и постановка проблемы

Исламская экономика всегда отличалась от других тем, что хозяйственные процессы всегда были тесно переплетены с религией. Хорошим примером положения дел может быть священное для всех мусульман событие - паломничество в Мекку. Каждый правоверный мусульманин должен в своей жизни совершить Хадж. Однако вплоть до недавнего времени это событие выполняло кроме религиозной еще и почти равноценную по масштабу экономическую функцию. В течение трех дней Хаджа создавались наилучшие условия для торговли и поиска партнеров по делу (Kuran, 2012. P. 46). Год за годом таким образом возникали целые состояния.

Однако в данной работе мы обратимся к другому необычному для европейской культуры явлению – финансовым и банковским услугам Ислама, в основе которых лежат законы Шариата. Их отличительной чертой является полный запрет на использование процента (*Riba*) в финансовых услугах (Iqbal and Llewellyn, 2002. P. 1).

Надо сказать, что подобная система широко представлена на Ближнем Востоке, особенно в Республике Иран, Пакистане и Судане, где вся банковская система постепенно переводится на беспроцентный режим работы. В традиционных европейских и северо-американских банках за последние 10-15 лет также появились услуги исламского банкинга (например, Citibank и Chase Manhattan), что говорит об их популярности и перспективах развития (Iqbal and Llewellyn, 2002. P. 1).

Авторов работы привлек вопрос, почему же исламские банки остаются эффективными, имея столь сильное ограничение в их деятельности? По сути формально не взимая платы за свою деятельность, эти институты используют другие механизмы для своей деятельности. Например, система распределения дохода (*profit-and-loss sharing*) лежит в основе многих операций: банк, выдавая кредит на развитие бизнеса, устанавливает долю прибыли, которую должен будет выплатить заемщик в случае удачного проекта. Однако в случае неудачного проекта банк не получит ничего. Данный механизм имеет ряд преимуществ. Например, после финансового кризиса 2008 года гораздо быстрее восстановились страны, где использовалась такая система. Так как номинальная стоимость обязательств (например, депозит) в исламском банке не фиксирована, при резком снижении цен акций или других активов банка также снижается номинальная стоимость обязательств, то есть активы будут равны обязательствам в любой момент времени. В традиционных банках номинальная стоимость обязательств фиксирована (человек, положив на депозитный счет 100\$, всегда имеет право забрать 100\$), что может привести к разорению банка в случае кризиса и дисбаланса активов и обязательств (Khan and Mirakhor, 1990. P. 359).

С первого взгляда система *profit-and-loss sharing* кажется избавлением от кризисных ситуаций, раз всегда поддерживается равновесие. Однако в данной системе возникают свои характерные проблемы. Говоря о кредитах на развитие

бизнеса, стоит отметить, что у банка появляется стимул проводить мониторинг деятельности заёмщика (*Iqbal and Llewellyn, 2002. P. 6*). Раньше этого не было, потому что заемщик должен был возвращать кредит как в случае успеха, так и в случае неудачи. Кроме того основной проблемой в контрактах *profit-and-loss sharing* можно назвать моральный риск. У заемщика появляется стимул занижать полученную прибыль. Основная идея состоит в том, что для максимального снижения морального риска необходимо наличие как внутреннего, так и внешнего механизма борьбы с моральным риском. Внутренним механизмом выступает мониторинг, внешним – религиозные нормы исламской веры.

Основная часть

Функционирование исламской банковской системы

Развитие исламской банковской системы началось со второй половины 1970-ых годов более чем в 45 странах и приняло 2 формы (*Khan and Mirakhor, 1990. P. 354*). Первая - попытка внедрить исламскую банковскую систему наряду с консервативной. При этом возникло два типа институтов: исламские банки, появившиеся в основном в мусульманских странах (*Dubai Islamic Bank, Jordan Islamic Bank*), а также инвестиционные и холдинговые компании, возникшие частично в мусульманских, но большей частью в немусульманских странах (*the Islamic Investment Company, Bahamas*).

Вторая форма попыталась реструктурировать всю финансовую систему в соответствии с законами Шариата. Этот процесс опять же пошел по двум путям. В первом – вся экономика, включая все институты, в частности финансовые, трансформировалась в исламскую (как например, в Иране). Во втором случае исламизация происходила постепенно, начиная с банковского сектора (как например, в Пакистане).

Теперь стоит затронуть основные виды финансовых продуктов, предлагаемых банками, чтобы лучше понимать, как они функционируют в отсутствии процента (*Suleiman, 2000. P. 105-116*). Стоит отметить, что все транзакции основаны на принципе партнерства (*shirkah*)

1) *Mudaraba (profit-and-loss sharing)* – концепция, основанная на выдаче инвестиционных кредитов. Схема работает аналогично венчурным фондам. То есть заранее оговаривается доля прибыли, которую заемщик вернет кредитору в случае успеха, в случае неудачи банк не получает ничего. Не разрешается выдавать кредиты предприятиям, связанным со сферами, которые запрещены согласно Корану (*haram*), как то: азартные игры, алкоголь, наркотики и т.д. Банк не имеет право требовать какое бы то ни было подтверждение платежеспособности заемщика.

2) *Musharaka* – еще один вид инвестиционного кредита. Однако здесь в противовес, *mudaraba*, заемщик тоже вкладывает часть своих средств, а следовательно, также как и кредитор, рискует потерять часть своих средств.

3) Виды депозитов:

- Текущие счета. Основаны на принципе *al-wadiah*, что означает гарантию по выплате депозита. При этом вкладчики не получают никаких премий за свои вклады, так как эти деньги не используются в механизмах *profit-and-loss sharing*. Данные вклады используются только для нужд банка по поддержанию ликвидности, а также на краткосрочные транзакции, осуществляемые под ответственность банка.
- Сберегательные счета. Эти счета отличаются от текущих только тем, что по желанию банка он может выплатить вкладчикам премию «*hiba*».
- Инвестиционные счета. Вклады с этих счетов выдаются заемщикам в механизмах *profit-and-loss sharing*. Соответственно, эти счета отличаются высокими изначальными вкладами, а также высоким риском в случае неудачного старта заемщика.

4) Murabaha - вид услуги, с помощью которой банк совершает покупку имущества от имени клиента, предоставляет его ему, а по прошествии времени клиент возвращает вложенные банком деньги с наценкой (mark up). Bai'salam - услуга, противоположная Murabaha. Банк изначально финансирует какой-то проект, а затем получает имущество обратно. Такой вид инвестирования распространен в сфере сельского хозяйства. В сфере промышленности распространена модификация Bai'salam, а именно Istissanaa.

5) Ijara (лизинг) - банк выкупает некое оборудование, которое клиент может взять в аренду и ежемесячно выплачивать аренду, а в том случае, если он хочет его выкупить, то ежемесячно он выплачивает как ренту, так и взнос за покупку.

6) Qard hasan - беспроцентный кредит. Вид благотворительности, используемый в исламских банках. Его спецификация будет рассмотрена позднее.

Внутренний мониторинг

Моральный риск, возникающий при системе *profit-and-loss sharing*, можно рассмотреть в рамках агентской проблемы. Банк в данном случае выступает в роли принципала, а заемщик – в роли агента. У заемщика есть стимул объявить заниженный уровень прибыли, чтобы таким образом оставить себе большую часть прибыли. Банк, понимая это, может провести мониторинг, для того чтобы узнать реально полученный заемщиком доход.

Теперь более подробно изложим данную модель. Она основана на модели, приведенной в (Ahmed, 2002. P. 44). В основе модели лежат следующие предположения:

- 1) В момент времени $t=0$ фирма-агент нуждается в инвестициях в размере L .
- 2) Инвестиции L дают возможность получить фирме в момент времени $t=1$ ожидаемую прибыль $E(\Pi)=y_e$.
- 3) Банк-принципал нейтрален к риску, то есть максимизирует мат. ожидание прибыли.
- 4) Для банка альтернативой выдачи инвестиционного кредита является вложение в безрисковый актив с отдачей, равной r .
- 5) В момент времени $t=1$ фирма-агент сообщает полученную сумму дохода – $y_{reported}$ ИЛИ y_r .
- 6) После того, как стала известна информация о доходе, банк может провести мониторинг. Издержки мониторинга равны A , при этом раз используется система *profit-and-loss sharing*, то издержки делятся пополам.
- 7) После мониторинга обнаруживается реально полученный доход фирмы y_{actual} (y_a). Если он совпадает с изначально заявленным ($y_r = y_a$), фирма не вела себя оппортунистически. Если $y_a > y_r$, фирма изначально дала ложную информацию для извлечения собственной выгоды.

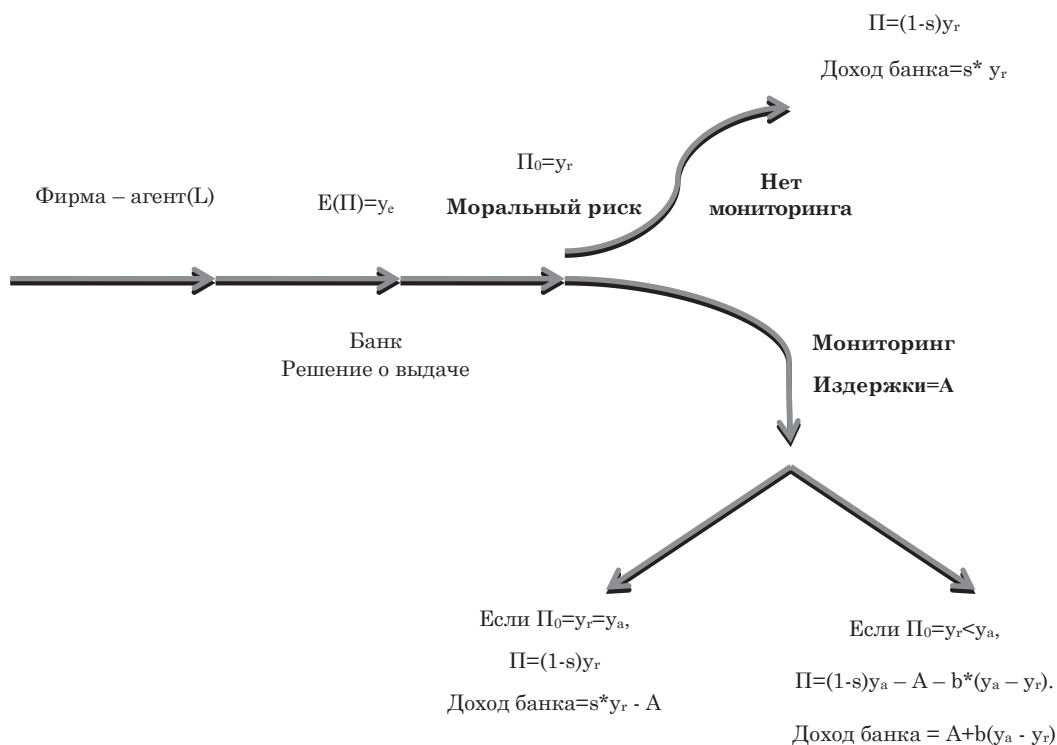
Обозначим долю банка от дохода фирмы s , здесь она задана экзогенно. Получая информацию об ожидаемом (y_e) и заявленном (y_r) доходе, банк принимает решение о проведении мониторинга. Будем использовать следующий алгоритм принятия решения (p – вероятность мониторинга):

$$p = \begin{cases} 0, & y_r > y_e \\ 0 < p < 1, & y_r = y_e \\ 1, & y_r < y_e \end{cases}$$

То есть, если изначально ожидаемый доход оказался выше объявленного, мониторинг наверняка будет проведен, так как принципал знает, что у агента есть стимул дать меньшую оценку своему доходу. В противном случае мониторинг либо не будет производиться ($y_r > y_e$), либо произойдет с вероятностью $0 < p < 1$.

В модели также вводится система вознаграждений и наказаний со стороны банка за правдивое или ложное предоставление информации. Если фирма не вела себя оппортунистически и предоставила верную информацию ($y_r = y_a$), банк берет на себя издержки мониторинга полностью. Тогда выигрыш банка равен $(s \cdot y_r - A)$, а

заёмщика $(1-s)y_r$. Если заёмщик поддаётся моральному риску и занижил свой доход ($y_r < y_a$), то после мониторинга банк возложит на него все издержки мониторинга (A), а также возьмёт штраф, равный $b^*(y_a - y_r)$, где b – положительный коэффициент. При обнаруженном оппортунистическом поведении банк уже не будет брать процент s от ложного дохода заёмщика, его доход будет равен $A+b^*(y_a - y_r)$. Схематично изобразим дерево игры:



В матрице игры обозначим стратегии участников и выигрыш банка (=издержки фирмы) в каждом случае:

		Заёмщик-агент	
		Правда ($y_a = y_r$)	Ложь ($y_a > y_r$)
Банк-принципал	Мониторинг p	$sy_a - A$	$A + b(y_a - y_r)$
	Нет мониторинга ($1-p$)	sy_r	sy_r

Ожидаемый доход банка(или издержки фирмы) в случае правильной информации ($y_a = y_r$) равен:

$$E(C)^{true} = p(sy_a - A) + (1-p)sy_r$$

Ожидаемый доход банка(или издержки фирмы) в случае ложной информации ($y_a > y_r$) равен:

$$E(C)^{false} = p(A + b(y_a - y_r)) + (1-p)sy_r$$

Проблема морального риска возникает в случае, если издержки оппортунистического поведения для фирмы меньше издержек правдивого поведения, то есть:

$$E(C)^{false} < E(C)^{true}$$

$$p(A + b(y_a - y_r)) + (1-p)sy_r < p(sy_a - A) + (1-p)sy_r$$

Выразим отсюда $p = p^*$:

$$p^* = \frac{s(y_a - y_r)}{2A + b(y_a - y_r) - sy_r}$$

Если вероятность мониторинга p меньше вероятности морального риска p^* , то у фирмы есть стимул вести себя оппортунистически и занижать прибыль, так как издержки от «правдивой» стратегии превышают издержки оппортунистического поведения.

Возможны три случая в зависимости от соотношения параметров y_a , y_r и y_e :

а) $y_a > y_e$: реальный доход оказался больше ожидаемого. Фирма знает, что если объявленный доход будет равняться ожидаемому ($y_r = y_e$), банк может провести мониторинг с некоторой ненулевой вероятностью $0 < p_2 < 1$.

Тогда если вероятность мониторинга меньше вероятности морального риска ($p_2 < p^*$), заёмщик занизит объявляемый доход ($y_r < y_a$).

Если, напротив, $p_2 > p^*$, заёмщик объявит реальный доход ($y_r = y_a$). Но в этом случае у фирмы есть выход. Если она немного потеряет и объявит доход y_r немного больше ожидаемого y_e , банк по своему правилу мониторинга вообще от него откажется. Это позволит выиграть заёмщику, банк с свою очередь тоже будет считать, что не проиграл.

б) $y_a = y_e$: реальный доход равен ожидаемому. Если фирма ведет себя оппортунистически в этом случае, она объявляет доход меньший, чем ожидаемый ($y_r < y_e$). Однако вероятность мониторинга очень высока ($p_3 = 1$). В этом случае оптимальной стратегией фирмы здесь будет объявить реальный доход ($y_r = y_a$). К тому же после мониторинга станет известно, что $y_a = y_r$, а это условие получения бонуса: банк избавляет заёмщика от оплаты половины стоимости мониторинга.

в) $y_a < y_e$: реальный доход оказался меньше ожидаемого. В этом случае фирме ничего не остается, кроме как раскрыть реальный доход ($y_r = y_a$). К тому же есть дополнительный стимул сделать так, чтобы избавиться от издержек мониторинга.

В итоге получили, что моральный риск возникает только в случае, когда реальный доход оказался больше ожидаемого ($y_a > y_e$). В других ситуациях в интересах заёмщика раскрыть правильную информацию. Для того, чтобы бороться с моральным риском, банк-принципал может напрямую повысить вероятность мониторинга. Неявным образом банк может воздействовать на вероятность морального риска, повышая стоимость наказания для заёмщика за раскрытый оппортунизм (b , $b > 0$):

$$p^* = \frac{s(y_a - y_r)}{2A + b(y_a - y_r) - sy_r}$$

Соответственно, чем больше коэффициент b (наказание за оппортунизм), тем меньше вероятность морального риска — p^* . Получили, что введение наказаний и вознаграждений может иметь существенное воздействие на моральный риск.

Внешний и внутренний мониторинг: религия

Не так давно в лексикон инвесторов и банкиров вошло понятие «этичного инвестирования» — инвестирования, основанного на соблюдении определенных моральных принципов. «Этичное инвестирование», как и другие виды инвестирования, предполагает максимизацию полезности от ожидаемого дохода, однако больше, чем конвенциональные виды инвестирования, полагается на неэкономические аспекты. Например, инвесторы в первую очередь обеспокоены репутацией и характеристиками тех компаний, куда они вкладывают средства, и только потом обращают внимание на те доходы, которые они получают.

Случай исламских банков в данном аспекте представляется небезынтересным ввиду того, что они представляют собой пример воплощения идей социальной справедливости и этики в экономической и финансовой сферах. Основопологающим фактором в данном виде банковской системы, безусловно, является религия. Религия играет важную роль в формировании ценностей и принципов, в формировании личности и поведения индивидов и, в частности,

принятии их решений об инвестировании, то есть, **внешним механизмом** ограничения возможного оппортунистического поведения. Так, в трактате банка в Бахрейне написано, что религиозен должен быть, как любой клиент такого банка («... any person approaching an Islamic bank should be given the impression that he is entering a sacred place to perform a religious ritual, that is the use and employment of capital for what is acceptable and satisfactory to God» (*Suleiman, 2000. P. 101*)), так и все служащие банка («The staff in an Islamic bank should, throughout their lives, be conducting in the Islamic way, whether at work or at leisure» (*Suleiman, 2000. P. 101*)).

Главная цель исламского банка - служение Господу. Исламская финансовая система предполагает, что религия не может быть отделена от чего бы то ни было в жизни мусульманина, в том числе и бизнеса. Таким образом, религиозные нормы не могут не регулировать поведение людей в обществе. В связи с этим в банках данного типа строится особая корпоративная культура, основанная на принципах морали и духовности, а также справедливости и равенства в обществе. В рамках ислама индивид живет не столько для себя, сколько для поддержания интересов общества в целом.

Согласно религиозным канонам в обществе должно поддерживаться равенство. Далее будут приведены реальные примеры, доказывающие, что жесткое следование канонам религии - это не миф. В частности это происходит потому, что люди, исповедующие ислам, верят в жизнь после смерти, а значит в Судный день им придется отчитываться перед Господом. В связи с этим, чтобы сгладить дифференциацию доходов между богатыми и бедными в исламских банках и поддерживать идею равенства и справедливости, прописанную в Коране, существует две опции. Первая из них - это *Zakat*. *Zakat* - это подоходный налог, который является обязательным и взимается с богатых для перераспределения доходов в пользу бедных. Вторая - это *Qard-al-Hasan*. *Qard-al-Hasan* - это беспроцентный кредит, который предоставляется малоимущим, который выплачивается либо по достижении зрелости заемщиком, либо, если данное условие не оговорено, по требованию банка. При этом гарантией платежеспособности становится чье-либо поручительство или эквивалентный объем золота. Как показывает практика, процент возвращения данных кредитов очень высок (*Anas and Mounira, 2009. P. 128*), что подтверждает гипотезу о высоком уровне религиозности в обществе, о действительном поддержании принципов доверия, взаимовыручки и единства, присущих данному религиозному течению. Хотелось бы также отметить, что *Qard-al-Hasan* подразумевает под собой не столько исключительно беспроцентный кредит, сколько идею «братства». То есть, высшие слои общества должны, кроме перераспределения доходов, обеспечивать малоимущих рабочими местами, устраняя тем самым проблему безработицы и уравнивая таким образом всех людей.

В работе (*Anas and Mounira, 2009*) ставится акцент на концепции *profit-and-loss sharing* - одной из услуг, предлагаемых исламскими банками. Данному продукту присущи следующие принципы, прямо вытекающие из Корана:

- 1) Стороны не должны эксплуатировать друг друга: риски должны быть распределены справедливо.
- 2) *Maisir* - запрет трансакций, связанный со спекуляциями (отсутствие процента обеспечивает воплощение данного принципа в жизнь).
- 3) *Gharar* - запрет на создание контрактов с двусмысленным и/или неопределенным содержанием и условиями контракта.
- 4) Запрет на торговлю долгами, так как это считается неэтичным.

Хотелось бы подробнее осветить первый принцип. С точки зрения законов Шариата гораздо справедливее, когда кредитор и заемщик действуют по системе *profit-and-loss sharing*, чем получение фиксированного дохода вне зависимости от исхода вложения средств. Это справедливее потому, что та часть прибыли, которая достается кредитору, является платой за риск и усилия, приложенные для осуществления проекта, а не заранее оговоренной фиксированной суммой. Законы Шариата не запрещают фиксировать ту часть дохода, которую в итоге получит

кредитор, так как сам будущий доход является неопределенной заранее величиной. Законы Шариата запрещают выплату заранее оговоренной суммы, не зависящей от будущего дохода, так как считают это несправедливым. Кроме того, конечно же, главным является снижение морального риска. Моральный риск снижается за счет следования религиозным принципам, а именно того, что доходы между кредитором и заемщиком должны быть распределены справедливо, а значит стимул скрывать и занижать свою прибыль уменьшается, иначе итоговое распределение не будет вписываться в концепцию идеи максимизации не столько своего личного благополучия, сколько благополучия общества в целом.

Интересно, что религия привносит вместе с собой еще один вид **внутреннего мониторинга**. Для более наглядного представления системы внутреннего мониторинга ниже представлена концепция структуры управления исламского банка. Наглядно показана система взаимодействия внешнего регулирования, внутренней системы регулирования, а также внутренней системой контроля. Выделить хотелось бы то, что отличает методы регулирования исламской банковской системы от всех остальных, а именно - контроль за выполнением законов Шариата. Дело в том, что банки назначают специальный религиозный комитет, который следит за тем, чтобы деятельность банков проводилась в соответствии с Кораном. Любая сомнительная сделка может быть аннулирована согласно решению этого Комитета. Каждое решение регламентируется созданием фетвы - нормативно-правового источника исламского права, формируемого участниками Шариатского комитета. В свою очередь деятельность местных комитетов регулируется Международной Ассоциацией Исламских Банкиров, а содержание всех фетв проверяется Верховным Религиозным Комитетом. Это проводится в связи с тем, что Коран является открытым источником для толкования, поэтому иногда участники Религиозного Комитета имеют стимулы интерпретировать ее в пользу деятельности банка. Кроме того, по этой же причине в состав Религиозного Комитета не могут входить акционеры, спонсоры и управленческий персонал банка. Взаимодействие данной схемы мониторинга, а также взаимодействие всех трех уровней регулирования (см. схему) позволяет исламской банковской системе воплощать в жизнь еще один эффективный метод снижения проблемы морального риска.



Рис. 1. Структура управления исламского банка
Источник: (Suleiman, 2000. P. 104).

Кейс: развитие исламских банковских услуг в России

Уже давно известны банки, предоставляющие исламские банковские услуги вне мусульманских стран. Например, в 2005 году в Великобритании был открыт Исламский банк Британии (*Islamic Bank of Britain*), а также отделения услуг исламского банкинга в других крупных традиционных банках. Стоит отметить, что инициировали создание этих институтов в Великобритании скорее чисто экономические стимулы (Aldohni, 2008. P. 189). В исламских странах основную роль играла религия и политика.

В свою очередь в России эти услуги представлены не были до недавнего времени. В 2011 году на территории России в Казани был открыт первый банк, работающий по законам Шариата – Финансовый дом Амаль¹. Изучение интернет-сайта данного банка позволяет сделать вывод, что его работа в целом соответствует всем требованиям, предъявляемым к исламским финансам. Например, в банке используются внутренние механизмы контроля, такие как религиозный комитет. Приведем здесь некоторые правила распорядка, указанные на интернет-странице банка²:

«Соответствие Исламу обеспечивается двухуровневой системой шариатского контроля – внешним комитетом шариатского контроля и отделом внутреннего шариатского контроля...»

В функции внешнего комитета шариатского контроля (ВКШК) входят проведение аудита на предмет исполнения учреждением норм исламского права во всей его деятельности, контроль за деятельностью отдела внутреннего шариатского контроля, утверждение договоров, инструкций и положений и другие функции...»

В функции отдела внутреннего шариатского контроля (ОВШК) входят повседневная работа по обеспечению исполнения решений ВКШК, проверка договоров до их подписания...»

Однако говоря о традиционных продуктах исламских банков, нельзя сказать, что они представлены в ФД Амаль в полном объеме. Так финансирование нужд потребителей и бизнеса ведется пока только с применением товарной рассрочки (*mark-up*) – *Murabahah*. Как упоминалось выше, по этому принципу банк покупает на рынке необходимый заемщику актив и перепродает ему с наценкой по рассрочке. Этот финансовый инструмент при этом полностью соответствует принципу этического инвестирования (*Ethical investing*).

Система *loss-and-sharing* не так активно используется в ФД Амаль. Её элементы можно обнаружить, например, в услугах сберегательных счетов. При этом банк не обещает фиксированного процента, указывая следующее условие:

«Согласно требованиям Ислама, доходность по вновь заключенным договорам будет определяться финансовым результатом, полученным ФД Амаль в период действия нового договора.»

«В случае отрицательного финансового результата по использованию привлеченных средств, убытки уменьшают размер капитала клиента, переданного ФД «Амаль».

Но несмотря на ограничения, наложенные религией, ФД Амаль остается не менее прибыльным местом для вложения активов, чем некоторые традиционные банки. Согласно финансовой отчетности за 2013 год, средняя норма доходности инвестиционных активов составила 14,53%³, что может быть стимулом и для клиентов-немусульман для вложений в активы ФД Амаль.

Заключение

Проведя анализ исламских банковских услуг, авторы получили следующие выводы.

¹ См.: ФД Амаль. (<http://amalfd.ru>).

² См.: ФД Амаль. (<http://amalfd.ru/about/the-compliance-of-islam.php>).

³ См.: Финансовая отчетность ФД Амаль за 2013 год. (<http://amalfd.ru/finansovye-pokazateli/2013.pdf>).

В исламских банках существует нехарактерная для традиционных западных банков проблема «принципал-агент». Банки ислама активно используют систему *loss-and-profit sharing*, при которой банк и заёмщик делят результат инвестирования в заранее оговоренной пропорции. Однако в этой модели появляется моральный риск: у заёмщика есть стимул объявить банку более низкий уровень дохода, чем на самом деле. Нами рассмотрены инструменты, которые могут снизить моральный риск и упрочнить положение банка.

В теоритической модели показано, что моральный риск возникает только в случае, если полученный в действительности доход оказался выше предполагаемого, что кажется довольно логичным. Чтобы снизить вероятность морального риска, банк может ввести внутренний механизм регулирования - систему штрафов, которая поможет справиться с проблемой.

Но в ходе работы нами получено, что особенностью, присущей только исламским банкам в силу культуры, является особое влияние религии. С одной стороны, религия обеспечивает снижение морального риска за счет внешнего механизма, а именно – следование ценностям, изложенным в Коране, как то – идея справедливости, равенства и ориентации на благополучие всех членов общества - не позволяет правоверному мусульманину скрывать свои доходы, так как это не соответствует принципам «этичного инвестирования». Характерным примером, иллюстрирующим данную сторону религии, является возникновение идеи *Qard-al-Hasan* (идеи братства). С другой стороны, религия привела к созданию еще одного механизма внутреннего мониторинга, позволяющего снизить моральный риск, – к возникновению Религиозных Комитетов, проводящих проверку правомерности функционирования исламских банков. Кроме того, трехуровневая система мониторинга позволяет увеличить эффективность деятельности данных Комитетов, сводя к минимуму возможное скрытие информации, интерпретации ее в пользу банка.

Рассмотренный нами кейс иллюстрирует попытку развития традиции исламских банковских услуг в России, на территории, где значительная доля населения исповедует ислам – в Татарстане. Выяснилось, что банк Финансовый дом Амаль является достаточно успешным примером такого бизнеса, но работает с достаточно ограниченным количеством услуг из числа тех, что в принципе могут быть предложены в рамках Шариата. Так, система *loss-and-profit sharing* используется лишь частично и только в сбережениях (сберегательные счета, депозиты), а не в финансировании (кредиты бизнесу).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Сайт ФД Амаль. (<http://amalfd.ru> – Дата обращения: 10.03.2014).
- Ahmed H. (2002). Incentive-compatible profit-sharing contracts: a theoretical treatment. *Islamic banking and finance: new perspectives on profit sharing and risk*, pp. 40-53.
- Aldohni A. K. (2008). The emergence of Islamic banking in the UK: a comparative study with Muslim countries // *Arab Law Quarterly*, 22(2), pp. 180-198.
- Anas E. L. M. E. L. K. I. and Mounira B. A. (2009). Ethical investment and the social responsibilities of the Islamic banks // *International Business Research*, 2(2), p. 123.
- Iqbal M. and Llewellyn D. T. (Eds.). (2002). *Islamic banking and finance: new perspectives on profit sharing and risk*. Edward Elgar Publishing. pp. 1-6.
- Khan M. S. and Mirakhor A. (1990). Islamic banking: Experiences in the Islamic Republic of Iran and in Pakistan // *Economic Development and Cultural Change*, pp. 353-375.
- Kuran T. (2012). *The long divergence: how Islamic law held back the Middle East*. Princeton University Press, p. 46.
- Suleiman N. M. (2000). Corporate governance in Islamic banks // *Társadalom és gazdaság Közép-és Kelet-Európában / Society and Economy in Central and Eastern*

Europe, pp. 98-116.

REFERENCES

Site of Financial House «Amal». (<http://amalfd.ru> – Access Date: 10.03.2014). (In Russian).

Ahmed H. (2002). Incentive-compatible profit-sharing contracts: a theoretical treatment. *Islamic banking and finance: new perspectives on profit sharing and risk*, pp. 40-53.

Aldohni A. K. (2008). The emergence of Islamic banking in the UK: a comparative study with Muslim countries. *Arab Law Quarterly*, 22(2), pp. 180-198.

Anas E. L. M. E. L. K. I. and Mounira B. A. (2009). Ethical investment and the social responsibilities of the Islamic banks. *International Business Research*, 2(2), p. 123.

Iqbal M. and Llewellyn D. T. (Eds.). (2002). *Islamic banking and finance: new perspectives on profit sharing and risk*. Edward Elgar Publishing. pp. 1-6.

Khan M. S. and Mirakhor A. (1990). Islamic banking: Experiences in the Islamic Republic of Iran and in Pakistan. *Economic Development and Cultural Change*, pp. 353-375.

Kuran T. (2012). *The long divergence: how Islamic law held back the Middle East*. Princeton University Press, p. 46.

Suleiman N. M. (2000). Corporate governance in Islamic banks // *Társadalom és gazdaság Közép-és Kelet-Európában / Society and Economy in Central and Eastern Europe*, pp. 98-116.

СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ИНСТИТУТОВ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ИСЛАМУТДИНОВ ВАДИМ ФАРУАРОВИЧ,

кандидат экономических наук, зав. кафедрой экономики,
Югорский государственный университет, г. Ханты-Мансийск,
e-mail: isvad@yandex.ru

В статье определяется сущность и возможная классификация институтов институциональной среды инновационной деятельности. Методологической основой служит классификация институтов, обобщенная в работе Ивинской И. В., и классификация миниекономических институтов производства новых знаний, предложенная Поповым Е. В. Автор приходит к выводу, что наиболее общим и объективным является деление институтов по характеру воздействия на стимулы экономических субъектов, однако на уровне НИС необходимо также деление по способу функционирования, а на микроуровне – по отношению к субъекту (организации). Проведенная классификация позволила выделить в отдельную группу институты стимулирования инновационного поведения экономических субъектов, которые отличаются тем, что не имеют в своей структуре санкций.

Ключевые слова: институт; сущность; классификация; инновационная деятельность; инновационное поведение; стимулирование.

THE ESSENCE AND CLASSIFICATION OF THE INSTITUTIONS OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF INNOVATION

ISLAMUTDINOV VADIM, F.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Head of the Department «Economics»,
Ugra State University, Khanty-Mansiysk,
e-mail: isvad@yandex.ru

The paper defined the essence and possible classification of institutions of the institutional environment of innovation. Methodological basis is the classification of institutions generalized in the work of Ivinskaya I. V. and classification of minieconomics institutions of production of new knowledge proposed by Popov E. V. The author comes to the conclusion that the most common and objective is to divide of institutions on the base of character of influence to the incentives of economic agents, but at the level of NIS should also divided on the character of effects to the level of economic development, and at the micro level on the relation to the subject (organization). As a result, in separate group were isolated institutions of stimulating innovative behavior of economic agents, which differ lack of sanctions.

Keywords: institution; essence; classification; innovative activity; innovative behavior; stimulating.

JEL: O17, O43.

В рамках институциональной экономики существует множество подходов к определению понятия «институт». Например, Д. Норт (Норт, 1998. С. 17) дает такое

определение: «Институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Следовательно, они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия — будь то в политике, социальной сфере или экономике». Т. Парсон (*Парсон, 2000. С. 329*) вторит ему: «институты — это нормативные модели, которые определяют, что в данном обществе считается должным, заданным или ожидаемым образом действия или социального взаимоотношения». Еще дальше в понимании института идет Д. С. Львов (*Львов, 2001. С. 37*): «институт — это и есть фактически действующая рефлексивная норма и ничего, кроме нее». В. Б. Корнейчук (*Корнейчук, 2007, С. 9*) дает такое определение: «Институт — принятые в обществе правила взаимодействия индивидов, сложившиеся в процессе развития культуры и определяющие привычный способ организации той или иной сферы общественной жизни». Общим во всех определениях института является выведение их из норм и правил взаимодействия между людьми.

При этом институциональная экономика выделяет следующие составные элементы института: норма (правила), санкция и механизм функционирования (осуществления санкций). Только при наличии всех трех элементов институт может считаться полным и работоспособным.

Что касается понятия «институт институциональной среды инновационной деятельности», то в широком понимании институты, связанные с инновационной деятельностью, — это «совокупность различных органов (преимущественно общественных и государственных), которые включены в процесс создания, распространения научных и технических знаний и управления ими» (*Киселева и Колосниченко, 2008. С. 93*). В узком понимании — это совокупность формальных и неформальных правил и моделей поведения в сфере инновационной деятельности экономических субъектов.

Признаки классификации институтов институциональной среды инновационной деятельности

Классифицируя институты институциональной среды инновационной деятельности, можно придерживаться признаков, обобщенных в работе Ивинской И. В. (*Ивинская, 2012*), и выделить следующие разновидности.

По происхождению все институты институциональной среды инновационной деятельности являются искусственными, поскольку сама по себе инновационная деятельность как отдельное экономическое явление развилась недавно и является результатом сознательных действий наиболее развитых государств и корпораций. Единственным естественным институтом, косвенно стимулирующим инновационную активность можно считать институт рыночной конкуренции.

По уровню формализации данные институты могут быть как формальными, так и неформальными. К формальным институтам можно отнести законодательно установленные льготы для инновационных организаций, институт защиты интеллектуальной собственности и др. К неформальным институтам можно отнести принятые в бизнес-среде нормы премиальных и поощрительных выплат для работников, активно занимающихся инновационной деятельностью, или нормы, согласно которым происходит отбор претендентов на венчурное финансирование.

По типу возникновения институты институциональной среды инновационной деятельности относятся к вторичным, то есть для формирования данных институтов необходимо наличие исправно действующей системы институтов более высокого порядка: гражданского и уголовного законодательства, регламентов государственной гражданской службы, норм делового общения в бизнес-среде и т.д.

По отношению к субъекту (организации) данные институты могут быть как внешними, так и внутренними. Внешними являются все институты, связанные с интеллектуальной собственностью, с налоговыми и другими стимулирующими льготами. Внутренними являются институты организации и оплаты труда работников, занятых инновационной деятельностью, институты финансирования

инновационных проектов, институты перераспределения прибыли и рисков от них.

По сфере функционирования данные институты относятся к экономическим институтам, хотя нельзя отрицать их политическую и социальную составляющие.

По степени определенности участников это в большей части институты, ориентированные на неопределенных участников – всех, кто может выполнять действия, организуемые данным институтом. Причем задача данных институтов – максимальное расширение круга участников, поскольку ввиду высокой неопределенности конкретных результатов общий положительный результат может быть достигнут только при массовом участии экономических субъектов.

По характеру воздействия на поведение экономических субъектов они могут быть и регулирующими, и сигнализирующими, и стимулирующими. То есть подразумевается степень жесткости воздействия на стимулы экономических субъектов.

Сигнализирующие институты не оказывают прямого влияния на стимулы экономических субъектов, но сигнализируют о направлениях инновационной политики государства, тем самым оказывают влияние на выбор ими того или иного типа экономического поведения в будущем, позволяют скоординировать действия отдельных экономических субъектов с действиями государственных органов. К сигнализирующим можно отнести институт государственных научно-технических приоритетов.

К регулирующим институтам относятся институты, которые приводят к перераспределению благ между экономическими субъектами в пользу тех, кто проявляет большую инновационную активность. При этом в отличие от стимулирующих институтов, общее благосостояние общества в результате их действия не увеличивается. В качестве примера регулирующего института можно назвать институт интеллектуальной собственности.

Под стимулирующими институтами в данном случае следует понимать институты стимулирования инновационного поведения, то есть институты, которые непосредственно воздействуют на экономические стимулы экономических субъектов, то есть либо на величину издержек (в том числе транзакционных), либо на величину доходов. Стимулирующие институты как бы подталкивают экономических субъектов сделать выбор в пользу инновационных видов деятельности, либо стимулируют активизировать эту деятельность, увеличить ее интенсивность и масштабы. Однозначно к стимулирующим можно отнести институт налоговых льгот.

При этом иногда некоторые институты по характеру действия можно отнести одновременно к разным категориям. Например, гранты и субсидии можно отнести как к стимулирующим, так и к сигнализирующим, поскольку сам факт их объявления уже сигнализирует о направлениях инновационной политики государства. То же самое касается установления нормативов качества, безопасности. С одной стороны, они перераспределяют блага между экономическими субъектами, с другой стороны, их введение предвзается длительной подготовкой, обсуждением, а значит, служит сигналом для экономических субъектов.

По степени эффективности институты стимулирования инновационной активности можно отнести как к эффективным, так и к неэффективным, причем для экономики Российской Федерации характерно наличие довольно большого числа заимствованных институтов в данной сфере, эффективность которых под вопросом, например, институт венчурного финансирования.

По степени зрелости данные институты относятся к развивающимся и к развитым. Разрушающихся институтов в данной сфере пока нет ввиду того, что сама по себе сфера инновационной деятельности относительно нова для экономики любой страны.

По уровню воздействия институты институциональной среды инновационной деятельности можно отнести в основном к пяти уровням: мегаинституты, например, международные системы патентования и стандартизации; макроинституты – налоговая политика, защита интеллектуальной собственности; мезоинституты – отраслевые стандарты, региональные программы развития, инновационные

кластеры; микроинституты – внутрифирменное финансирование инновационных проектов, и миниинституты – стимулирование инновационной активности работников. Наноинституты здесь маловероятны, поскольку наименьшим субъектом инновационной деятельности является организация, а отдельные индивиды или домашние хозяйства в данной деятельности если и участвуют, то только как составные элементы организаций.

Дополнительно можно выделить еще несколько признаков классификации институтов институциональной среды инновационной деятельности: по сложности, по способу функционирования и по нормативно-правовому оформлению.

По сложности (наличию внутренней структуры) института. Соответственно, здесь можно выделить простые институты, то есть институты, которые нельзя разложить на более мелкие. К таким институтам можно отнести институт патентования, институт налоговых льгот и т.д. К сложным (составным) институтам относятся такие институты, которые можно разложить на простые. Например, институт технопарков, который включает институт консультирования, предоставления помещений, иногда микрофинансирование и т.д. Или институт защиты интеллектуальной собственности, который включает патентование, лицензирование, судебную систему в части арбитражных судов и т.д. Соответственно сложные институты обеспечивают синергический эффект, но в то же время общая их эффективность определяется эффективностью самого слабого звена.

По способу функционирования можно выделить институты, функционирующие непосредственно (на основе институтов более высокого порядка, норм доверия и делового оборота), например, институт бизнес-ангелов; посредством органов и механизмов государственной власти и управления, например, институт прямого финансирования НИОКР; посредством специально созданных организаций (институтов развития, объектов инфраструктуры), например, институт венчурного финансирования.

По нормативно-правовому оформлению выделяют неформальные институты, то есть никак не оформленные юридически, например, тот же институт бизнес-ангелов; оформленные в виде отдельных норм в рамках более общего нормативно-правового акта, например, интеллектуальная собственность в рамках IV части ГК РФ; в виде отдельного нормативно-правового акта, например, институт налоговых льгот; в виде подзаконного акта, например, научно-технические приоритеты и критические технологии, различные программы, стратегии инновационного развития; в виде внутреннего документа специальной организации, например, институт размещения инновационных организаций на территории технопарков, или институт экспертизы инновационных проектов при венчурном финансировании.

В некоторых случаях возможно понятийное смешение сложных институтов и организаций, особенно если сложный институт функционирует на базе конкретной организационно-правовой формы, такой, например, как бюджетное или автономное учреждение. Для понимания сущности подобных образований необходимо обратиться к теории организации, которая одним из признаков организации считает наличие у нее собственных целей, которые и определяют ее структуру. Технопарк или венчурный фонд создаются для удовлетворения не собственных, а внешних целей, поэтому их структура определяется учредителем. А единое организационное оформление нужно лишь для удобства управления.

В этой связи нельзя не упомянуть институты (инновационного) развития, так как именно для них характерно смешение институциональной и организационной составляющей. Чаще всего в качестве институтов развития называются конкретные организации, на которые государством возложены функции по инновационному развитию и диверсификации экономики. В России это Инвестиционный фонд РФ, Российская венчурная компания, Фонд Сколково, госкорпорации и т.д. То есть институтом развития может стать любая социально обусловленная структура, снижающая неопределенность в системе и стимулирующая наиболее эффективную

экономическую деятельность.

Такое понимание институтов развития отражает определение, данное Кармышевым Ю. А. (Кармышев, 2012. С. 54) «... под институтами инновационного развития мы понимаем созданные в государстве специфические социально-экономические системы со своей структурой, субъектами, закономерностями функционирования, которые устанавливают определенные правила инновационного поведения и ограничения («правила игры») для всех субъектов хозяйствования, а по отношению ко всему национальному хозяйству они выступают в роли законопринудительных механизмов его функционирования».

Однако в научной литературе понятие «институт развития» также часто употребляется и в более широком смысле, не как специально созданные организации, а как институты, являющиеся неотъемлемой частью национальной инновационной системы и образующие ее институциональную среду. Например, Грозова О. С. (Грозова, 2012. С. 3) утверждает, что «... институты развития можно определить как общественные механизмы воздействия на социально-экономические процессы с целью стимулирования инновационной активности экономических субъектов и модернизации экономики». При этом институты развития не полностью совпадают с институтами национальной инновационной системы, поскольку призваны не столько регулировать взаимодействие уже имеющих участников НИС, сколько вовлекать в инновационную среду широкие массы экономических субъектов и способствовать распространению среди них инновационного поведения.

Из приведенных выше классификаций институтов институциональной среды инновационной деятельности наиболее продуктивным признаком является разделение по уровню воздействия. При этом мегаинституты, макроинституты и мезоинституты относятся к прерогативе государственного управления, а микроинституты и миниинституты используются на уровне отдельных организаций. Это деление и положено в основу логики дальнейшего исследования.

Классификация институтов государственного управления инновационной деятельностью

Наиболее часто под институтами государственного управления инновационной деятельностью понимаются институты, образующие институциональную среду национальной инновационной системы, также к ним относятся институты инновационного развития. Поэтому за основу классификации институтов государственного управления инновационной деятельностью можно взять наиболее частую их группировку по тем функциям, которые они выполняют в национальной инновационной системе (см. табл. 1).

Таблица 1

Институты государственного управления инновационной деятельностью

Функции институтов	Разновидности
защита интеллектуальной собственности	патентование, авторские права, ноу-хау
поддержка рискованных инвестиций	венчурное финансирование, льготное кредитование, лизинг, бизнес-ангелы, микрофинансирование
поддержка фундаментальных и прикладных исследований (предложения инноваций)	прямое финансирование НИОКР, гранты, субсидии
развитие человеческого капитала	высшее и послевузовское образование, научная мобильность, научные школы, выставки, конференции
координация научно-технической и инновационной деятельности	программные выступления и заявления первых лиц государства, научно-технические приоритеты и критические технологии; государственные и отраслевые стандарты, технологические платформы, инновационные кластеры
снижение издержек на поиск информации	трансферт технологий, патентная система, центры научно-технической информации, центры коммерциализации научных разработок
снижение неопределенности финансовых результатов научно-технической и инновационной деятельности	государственные гарантии, система госзаказа, страхование, инновационные сети (экосистемы), субсидии

Продолжение табл. 1

Функции институтов	Разновидности
распределение доходов участников инновационной деятельности	налоговые льготы, антимонопольное регулирование, таможенные пошлины и квоты, лицензирование, экологические нормы и штрафы, принудительное лицензирование
снижение материально-технических издержек участников инновационной деятельности	технопарки, технополисы, центры коллективного пользования научным оборудованием
оценка уровня и качества инновационных разработок	экспертные оценки, конкурсы инноваций, рыночная конкуренция

Источник: составлено автором.

Нами предлагается комплексная классификация институтов государственного управления инновационной деятельностью (см. табл. 2), сочетающая в себе деление институтов по способу функционирования и по характеру воздействия на поведение экономических субъектов. Деление по способу функционирования позволяет выявить место институтов развития в системе институтов государственного управления инновационной деятельностью. А деление по характеру воздействия на поведение экономических субъектов позволит выявить степень влияния данных институтов на стимулы экономических субъектов.

Таблица 2

Состав институтов государственного управления инновационной деятельностью

По характеру воздействия на поведение экономических субъектов	По способу функционирования		
	непосредственно (на основе норм доверия и делового оборота)	через органы государственной власти и управления	посредством специально созданных организаций
Сигнализирующие	Программные выступления и заявления первых лиц государства Научно-технические приоритеты и критические технологии Инновационные кластеры Научная мобильность Научные школы Конференции Выставки Экспертные оценки	Финансирование фундаментальных исследований Гранты Государственные гарантии Высшее и послевузовское образование Государственные и отраслевые стандарты Технологические платформы	Инновационные стратегии институтов развития и госкорпораций Центры коммерциализации научных разработок Конкурсы инноваций Центры научно-технической информации
Регулирующие	Лицензирование Ноу-хау	Патентование, Авторские права Антимонопольное регулирование Госзакупки Прямое финансирование НИОКР Таможенные пошлины и квоты	Трансферт технологий
Стимулирующие	Рыночная конкуренция Бизнес-ангелы Инновационные сети (экосистемы)	Налоговые льготы Субсидии Экологические нормы и штрафы Принудительное лицензирование	Венчурное финансирование Льготное кредитование Лизинг Бизнес-инкубаторы Микрофинансирование Технопарки (Технополисы) Центры коллективного пользования оборудованием

Источник: составлено автором.

Из таблицы видно, что большинство стимулирующих институтов функционирует посредством специально созданных организаций, а значит, их эффективность зависит от эффективности деятельности данных организаций, которая в свою очередь зависит от развитости институтов более высокого порядка, таких как свобода личности, защита частной собственности, институт доверия и т.д.

В то же время следует отметить слабую развитость в России институтов, действующих непосредственно (на основе норм доверия и делового оборота), особенно тех из них, которые оказывают стимулирующее воздействие: рыночная конкуренция (по Шумпетерианскому типу), бизнес-ангелы, инновационные сети (экосистемы). То есть налицо перекося методов государственного управления инновационной деятельностью в России в сторону увлечения институтами развития и объектами инновационной инфраструктуры. Видимо, это связано с тем, что такие институты создавать проще, так как их можно создать искусственно, в то время как институты первого типа нельзя вырастить по приказу.

Институты управления инновационной деятельностью организаций

Надо отметить, что институциональный подход к исследованию организации инновационной деятельности на микроуровне в настоящее время практически не применяется. Единственным исключением является масштабная работа Попова Е. В. «Эволюция институтов миниэкономики». Им сделана попытка систематизировать миниэкономические институты производства новых знаний (см. табл. 3).

Несмотря на то, что данная классификация имеет косвенное отношение к институтам институциональной среды инновационной деятельности на микроуровне, и само по себе деление институтов производства новых знаний на эндогенные и экзогенные в данном случае не совсем корректно, данную классификацию можно принять в качестве основы.

Таблица 3

Миниэкономические институты производства новых знаний

Эндогенные	Экзогенные
Институт финансирования производства новых знаний	Институт оценки рисков
Институт преобразования знаний	Институт влияния рыночной ситуации
Институт экстерналий эффектов	Институт компенсации нехватки ресурсов
Институт управления знаниями	Институт агентского взаимодействия
Институт организации деятельности предприятия	Институт ценообразования на рынке новых знаний
Институт использования ресурсов	Институт доверия
	Институт распределения ответственности между агентами

Источник: (Попов, 2007. С. 227).

В качестве признака для классификации институтов институциональной среды инновационной деятельности на микроуровне больше подходит их деление по отношению к субъекту на внешние и внутренние. Внешние институты – это институты, обеспечивающие взаимодействие хозяйствующего субъекта с другими организациями в процессе осуществления инновационной деятельности. Согласно классификации Попова Е. В. – это институты именно микроэкономики (экономики локальных рынков). Внутренние институты – это институты, обеспечивающие взаимодействие индивидов и подразделений внутри организации в процессе осуществления инновационной деятельности. Согласно классификации Попова Е. В. – это институты миниэкономики (или экономики организации, предприятия). Собственно, в вышеприведенной классификации Попов Е. В. противоречит сам себе, относя экзогенные институты производства новых знаний к миниэкономическим институтам. Согласно его же логике, этого нельзя делать, т. к. они обеспечивают взаимодействие в рамках рынка, а не предприятия.

Другим признаком для классификации предлагается оставить тот же, что применяется для классификации подобных институтов на государственном уровне – по характеру воздействия на поведение экономических субъектов. Состав институтов

институциональной среды инновационной деятельности на микроуровне может быть представлен следующим образом (см. табл. 4).

В отличие от макро- и мезоуровня, здесь стимулирующие институты представлены достаточно разнообразно. Причина в том, что опыт стимулирования инновационного поведения организаций накоплен достаточно большой, о чем свидетельствует множество публикаций по инновационному менеджменту за рубежом, многие из которых переведены на русский язык и адаптированы к отечественным реалиям.

Таким образом, классификация институтов институциональной среды инновационной деятельности позволила выявить общее между уровнями государственного управления и хозяйствующих субъектов, заключающееся в наличии и на том, и на другом уровне сигнализирующих, регулирующих и стимулирующих институтов.

При этом следует отметить, что институты, призванные стимулировать инновационное поведение экономических субъектов обладают одной особенностью, которая заставляет нас выделить их в отдельную категорию. Эта особенность заключается в том, что в отличие от любых других институтов, данные институты не имеют в своем составе такого важного элемента, как санкция. Вместо санкции в данных институтах присутствует ее антипод – поощрение, стимул. Такое положение может заставить засомневаться в том, являются ли подобные социальные нормы институтами в полном смысле этого слова. Но внимательное рассмотрение этих институтов позволяет понять, что все остальные признаки института в них присутствуют: они определяют правила взаимодействия, создают побудительные мотивы для поведения экономических субъектов, имеют определенный механизм функционирования. И даже санкция в таких институтах присутствует, но в некоем усеченном виде. Санкции применяются (должны применяться) не к тем, кто осуществляет инновационную деятельность, а к тем, кто пытается ее симитировать и воспользоваться поощрением незаслуженно.

Таблица 4

Состав институтов институциональной среды инновационной деятельности на микроуровне

По характеру воздействия на поведение экономических субъектов	По отношению к субъекту (организации)	
	Внутренние (миниинституты)	Внешние (микроинституты)
Сигнализирующие	Стратегическое прогнозирование и планирование Программные выступления и заявления руководства организации Установление внутренних нормативов и регламентов Оценка рисков и распределение ответственности	Миссия и стратегия организации Годовая отчетность организации Организация PR (участие в работе выставок, конференций, семинаров, публикации в СМИ) Стандартизация и сертификация продукции Получение патентов
Регулирующие	Финансирование НИОКР Формирование портфеля, отбор инновационных проектов Гибкая организационная структура (гибкое распределение ресурсов и управление знаниями) Учет экстерналий эффектов	Институт ценообразования на рынке инноваций Развитие цепочки создания стоимости путем продажи лицензий и ноу-хау (интеграция и кооперация на базе «открытых» инноваций) Институты агентского взаимодействия (аутсорсинг, консалтинг и др.)
Стимулирующие	Оценка рисков и распределение ответственности Институты поиска новых возможностей и выявления «слепых зон» Обучение и стажировки персонала Материальное стимулирование (дифференциация оплаты труда) Способы снятия сопротивления переменам	Безвозмездная выдача лицензий Предоставление технической помощи Обучение персонала фирмы-компаньона Введение отраслевых стандартов Оценка и распределение рисков Институты доверия (бизнес-репутация)

Источник: составлено автором.

Причем в стимулирующих институтах, функционирующих непосредственно, такие санкции имеются и исправно работают. А вот в институтах, функционирующих через государственные структуры, такие санкции необходимо развивать. Продолжая тему санкций, можно предложить развивать стимулирующие институты, основанные не на поощрениях, а только на санкциях, то есть такие институты должны наказывать экономических субъектов за отсутствие инновационной деятельности, что в российских условиях может оказаться наиболее действенным средством модернизации экономики, чем все имеющиеся на данный момент.

Выделение стимулирующих институтов в отдельную категорию требует более четкого их определения. В первую очередь необходимо определить, что мы понимаем под инновационным поведением. Здесь можно согласиться с Кармышевым Ю. А., который определил инновационное поведение как «специфический объект управления инновационной деятельностью субъектов хозяйствования (организаций), характеризующийся их сложным взаимодействием с окружающей средой, опосредованным внутренними ценностями, ориентированными на восприимчивость как к инновациям, созданным самими субъектами хозяйствования, так и к инновациям, существующим во внешней среде (на рынке инноваций)» (Кармышев, 2012. С. 54).

В данном случае субъектом управления выступают общество и государство, заинтересованные в распространении данного типа поведения среди хозяйствующих субъектов и стимулирующие их к усвоению инновационного поведения.

Однако для успешной инновационной деятельности хозяйствующих субъектов необходимо инновационное поведение отдельных индивидов и, в первую очередь, инновационное поведение работников организации. Причем инновационное поведение работников также необходимо стимулировать для того, чтобы оно становилось массовым.

В этой связи предлагается введение в научный оборот такого понятия, как институт стимулирования инновационного поведения, под которым следует понимать нормы, правила, поощрения, санкции и механизмы, предназначенные для воздействия на стимулы экономических субъектов таким образом, чтобы они осуществляли выбор из имеющихся альтернатив в пользу инновационного типа поведения (см. рис. 1).

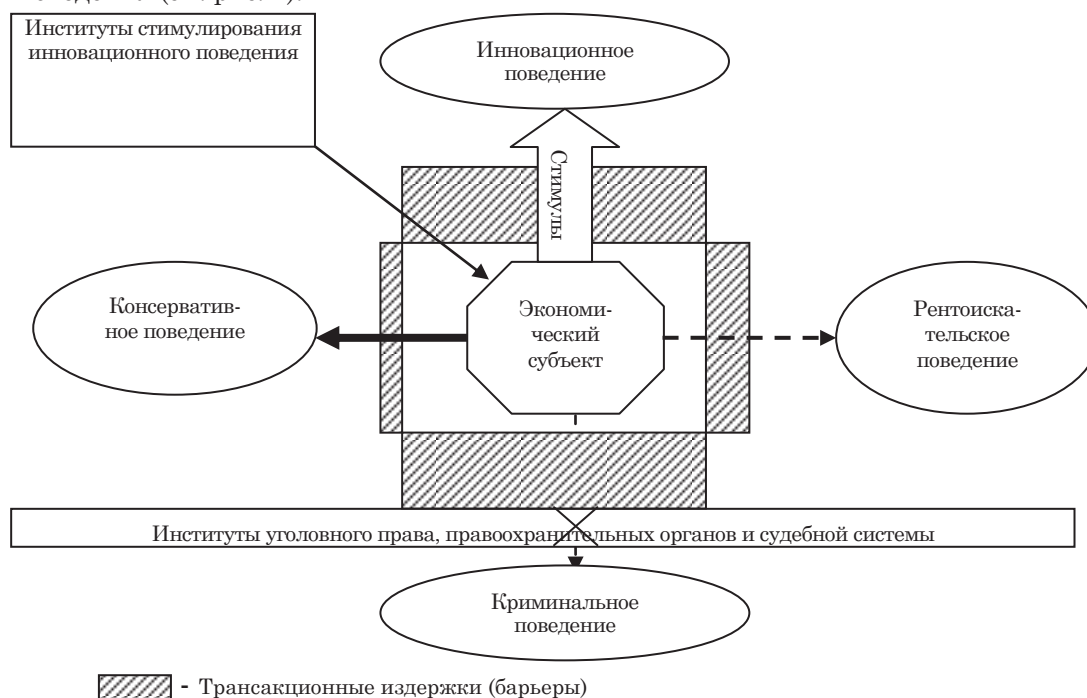


Рис. 1. Схема выбора инновационного поведения из имеющихся альтернатив
Источник: составлено автором.

При этом, как справедливо отмечают Киселева В. В. и Колосницына М. Г. (Киселева и Колосницына, 2007. С. 237), возможны также и отрицательные последствия государственного стимулирования — замещение собственных средств государственными, структурные диспропорции и, наконец, рост объемов затрат на ИР, вызванный издержками на заработную плату, когда организации, получающие государственные субсидии расходуют их в первую очередь на прирост заработной платы исследователей.

Таким образом, влияние институтов стимулирования инновационного поведения на стимулы экономических субъектов неоднозначное, и наибольший эффект достигается при наличии максимально полной и отлаженной системы подобных институтов в рамках системы институтов институциональной среды инновационной деятельности. Кроме того, эффективность подобных институтов определяется наличием и эффективным функционированием институтов более высокого порядка, таких как гражданское законодательство, судебная система и др. Также необходимо учитывать распространенность неформальных институтов, например, таких как коррупция (взятки, «откаты»), ренториентированное поведение и т.д. Эти институты могут либо оказывать антистимулирующее воздействие, либо значительно снижать эффективность стимулов к инновационной деятельности.

Место институтов стимулирования инновационного поведения можно изобразить следующим образом (см. рис. 2).

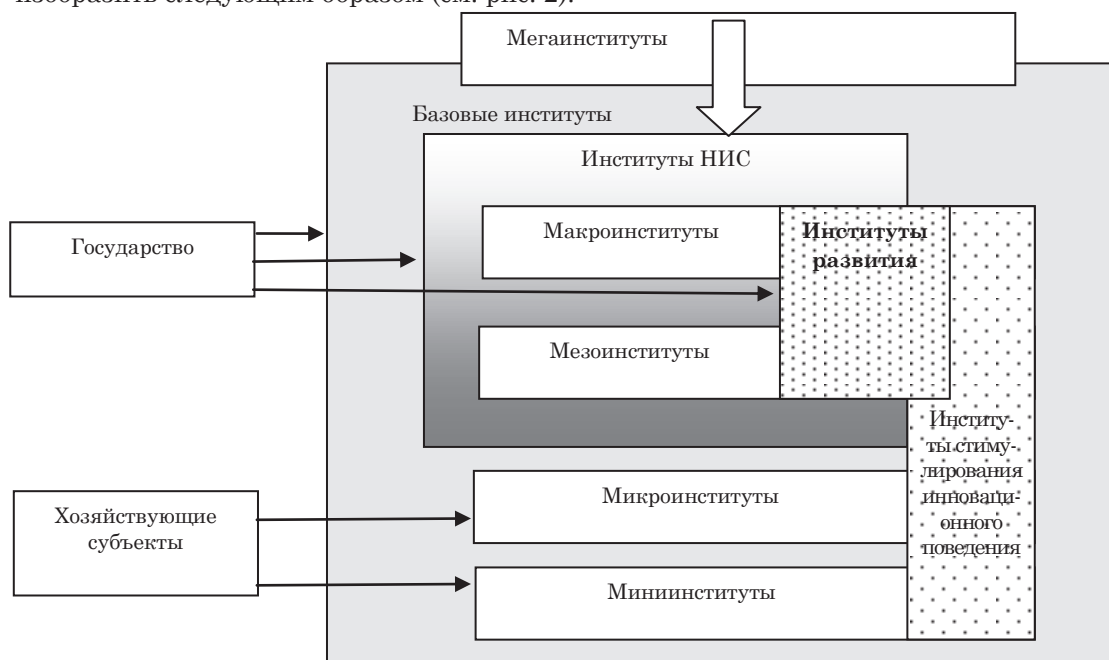


Рис. 2. Структура институциональной среды инновационной деятельности
Источник: составлено автором.

Институты стимулирования инновационного поведения пронизывают всю структуру институтов институциональной среды инновационной деятельности. То есть эти институты присутствуют как в составе макро- и мезоинститутов, так и в составе микро- и миниинститутов. В первом случае субъектом управления выступает государство в лице федеральных и региональных органов власти и управления, а объектом управления (стимулирования) являются хозяйствующие субъекты. Во втором случае субъектом управления выступают организации, а объектом стимулирования — их работники и партнеры.

При этом институты развития являются связующим звеном между институтами НИС и институтами стимулирования инновационного поведения, поскольку воздействуют и на действующих, и на потенциальных участников НИС, в

то время как институты стимулирования инновационного поведения оказывают воздействие в первую очередь на потенциальных участников НИС, вовлекая их в инновационный процесс.

При этом, если рассматривать проблему под углом отечественной специфики, то представляется необходимым развитие еще одного типа институтов стимулирования инновационного поведения – стимулирования инновационного поведения работников бюрократического аппарата как в органах государственной власти и управления, так и в государственных корпорациях, институтах развития и объектах инновационной инфраструктуры. Причем в этом направлении уже делаются первые шаги, например, внедрение регламентов предоставления государственных услуг или внедрения системы оценки регулирующего воздействия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Грозова О. С. (2012). К вопросу о классификации институтов развития и институциональных рисков инновационной деятельности // *Современные проблемы науки и образования*, № 4, с. 200-210.

Ивинская И. В. (2012). Развитие детерминирующих экономических институтов в условиях становления в России экономики, основанной на знаниях. Автореф... дисс. канд. экон. наук. Тамбов.

Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под рук. акад. Д. С. Львова. М.: ИНФРА-М, 2001, 318 с.

Кармышев Ю. А. (2012). Системные проблемы функционирования и взаимодействия институтов диверсификации и инновационного развития в формирующейся национальной инновационной системе России // *Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки*, Т. 112, № 8, с. 48-58.

Киселева В. В. и Колосницына М. Г. (2008) Государственное регулирование инновационной сферы. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 402 с.

Корнейчук В. Б. (2007). Институциональная экономика: учебное пособие для вузов. М.: Гардарики, 255 с.

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Перевод с англ. А. Н. Нестеренко. Предисловие и научное редактирование Б. З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 180 с.

Парсон Т. (2000). Мотивация экономической деятельности. О структуре социального действия. М., с. 329-357.

Попов Е. В. (2007). Эволюция институтов миниэкономики. Институт экономики УРО РАН. М.: Наука, 542 с.

REFERENCES

Grozova O. S. (2012). On the classification of institutions and institutional risks of innovation. *Modern Problems of Science and Education*, no. 4, pp. 200-210. (In Russian).

Ivinskaya I. V. (2012). Development of the determinative economic institutions under conditions of formation in Russia the economy based on knowledge. Abstract ... Diss. Candidate. Econ. Science. Tambov. (In Russian).

Institutional Economics: Textbook / Ed. by D. S. Lvov. Moscow, INFRA-M Publ., 2001, 318 p. (In Russian).

Karmyshev Y. A. (2012). Systemic problems in the functioning of institutions and the interaction of diversification and innovation in the emerging development of the national innovation system of Russia. *Herald of the University of Tambov. Series: Humanities*, vol. 112, no. 8, pp. 48-58. (In Russian).

Kiseleva V. V. and Kolosnitsyna M. G (2008). State regulation of the innovation sphere. Moscow, Publ. House of HSE, 402 p. (In Russian).

Korneichuk V. B. (2007). Institutional Economics: A manual for High schools. Moscow, Gardariki Publ., 255 p. (In Russian).

North D. (1997). Institutions, institutional change and economic performance. / Transl. from English by A. Nesterenko. Preface and Scientific Editing by B. Z. Milner. Moscow, Fund Economic Book "Elements", 180 p. (In Russian).

Parson T. (2000). The motivation of economic activities. About structure of social action. Moscow, pp. 329-357. (In Russian).

Popov E. V. (2007). Evolution of institutions of minieconomics. Institute of Economics, Ural Branch of the RAS. Moscow, Nauka Publ., 542 p. (In Russian).

ТИПОЛОГИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

ШИРЯЕВ ИГОРЬ МИХАЙЛОВИЧ,

магистр экономики, аспирант,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: shiriaev@sfned.ru

Данная статья посвящена разработке типологии концепций экономической эффективности. Рассмотрена критика использования в экономических исследованиях понятия эффективности. Описаны следующие концепции экономической эффективности: эффективность по Парето, концепции «целей общества», компенсационный критерий эффективности Калдора-Хикса, двойной критерий Скитовски, концепции функций общественного благосостояния, теория второго лучшего, концепция экономического роста как показателя эффективности, теория трансакционных издержек, концепции натуральных показателей эффективности, концепция Х-эффективности, концепция отбора групп, концепции показателей счастья, концепции синтетических индикаторов эффективности развития человеческого потенциала, концепция адаптивной эффективности Дугласа Норта, теория эффективности Израэля Кирцнера, концепция каталяктической эффективности Роя Кордато, теория динамической эффективности Хесуса Уэрта де Сото. Показана специфика применения социобиологического подхода в исследовании эффективности институтов. В статье предпринята попытка определения применимости описанных концепций для анализа эффективности экономических институтов.

Ключевые слова: экономическая эффективность; эффективность институтов; интересы; общественное благосостояние; этические принципы.

TYPOLOGIZATION OF APPROACHES TO IDENTIFYING THE EFFICIENCY OF ECONOMIC INSTITUTIONS

SHIRIAEV IGOR, M.,

Master of Economics, Post-Graduate Student,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: shiriaev@sfned.ru

The purpose of the paper is to set up a typology of conceptions of economic efficiency. The criticism of the use of concepts of efficiency in economic research is considered. These conceptions of economic efficiency are described: Pareto efficiency, conceptions of «public purpose», Kaldor-Hicks efficiency criterion, Scitovsky double criterion, conceptions of social welfare functions, theory of second best, conception of economic growth as an indicator of the efficiency, transaction costs, conceptions of natural indicators of the efficiency, conception of X-efficiency, conception of group selection, conceptions of happiness indicators, conceptions of synthetic indicators of efficiency in human development, Douglass North's conception of adaptive efficiency, Israel Kirzner's theory of efficiency, Roy Cordato's conception of catalectic efficiency, Jesús Huerta de Soto's theory of dynamic efficiency. The specificity of sociobiological approach to the study of the efficiency of institutions is shown. The author attempts to test of applicability of described conceptions for the analysis of efficiency of economic institutions.

Keywords: economic efficiency; efficiency of institutions; interests; social welfare; ethical principles.

JEL: B21, B52, B53, D61, D63, O43.

1. Экономическая эффективность в институциональном подходе

Экономический подход к институтам, как правило, связан с попыткой оценки их эффективности. В одних исследованиях по институциональной и эволюционной экономике специально изучается вопрос определения эффективности или неэффективности институтов (Локалов, 2012; Sukharev, 2012). В других научных работах утверждается эффективность или неэффективность тех или иных институтов, иногда без достаточного обоснования (Ширяев, 2012).

Экономистов интересует эффективность не только институтов. Больше внимание уделяется эффективности каких-либо конкретных действий в той или иной ситуации, эффективности деятельности тех или иных экономических субъектов, эффективности различных технологий. Следует разделять эффективность предписаний и эффективность конкретных действий (подчиняющихся или не подчиняющихся предписаниям). Также следует различать эффективность двух типов предписаний: институтов и технологий. Таким образом, эффективность институтов следует отличать от технологической эффективности и эффективности действий, подчиняющихся или не подчиняющихся институтам или технологиям. К сожалению, в большинстве нижеперечисленных концепций эффективности не уточняется, к какому из выделенных типов относится исследуемая в них эффективность. В данной работе предполагается, что упомянутые исследователи имеют в виду институциональную эффективность, или эффективность способов общественного взаимодействия. Задача данной работы состоит в том, чтобы разработать типологию концепций эффективности и оценить возможность их применения для исследования эффективности институтов.

«Понятие эффективности находится в центре экономической теории» (Лейбенштайн, 1999). Институционалисты стремятся связать это важнейшее экономическое понятие с понятием институтов. При этом возникают проблемы, заключающиеся не только в сложности оценки или измерения эффективности институтов, но и в спорности утверждения о том, что институты обладают некоторой эффективностью, которую можно измерить.

2. Определение понятия эффективности: соотношение поставленных и достигнутых целей или целей и средств

В соответствии со стандартными определениями, экономическая эффективность характеризует ситуацию, когда имеет место достижение цели при использовании минимального количества средств или минимизация затрат при получении наилучшего результата, или получение наибольшей чистой выгоды. Цели и средства, а также, соответственно, выгоды и затраты – субъективные явления, у каждого индивида они специфичны. При стандартном определении «понятие эффективности не имеет смысла вне контекста преследования специфических целей» (Rotbard, 1979).

В современной политической экономии предлагается различать технико-экономическую и социально-экономическую эффективность. Техничко-экономическая эффективность определяется как соотношение эффекта и затрат, которые могут быть измерены, а социально-экономическая эффективность – как соотношение цели и средств ее достижения (Нуреев, 2011. С. 123). Данное различие является примером применения диалектики и не проводится в данной работе; предполагается, что эффект – то же самое, что и цель, а затраты являются средствами для ее достижения.

3. Критика Мюрреем Ротбардом понятия эффективности

Критикуя применение понятия эффективности, Мюррей Ротбард утверждает, что «присутствуют серьезные противоречия, касающиеся самого понятия эффективности в отношении к социальным институтам или установкам: 1) вопрос

не только в том, чтобы определить цели, но и в том, чтобы решить, чьи цели нужно преследовать; 2) частные цели непременно будут конфликтовать между собой, а потому любое аддитивное понятие социальной эффективности окажется бессмысленным; 3) даже действия каждого отдельного индивида не могут считаться «эффективными», точнее они наверняка таковыми не будут. Следовательно, эффективность является ошибочным понятием даже в приложении к действиям каждого отдельного индивида, направленным на достижение его собственных целей; и еще бессмысленнее это понятие в том случае, если речь идет о более чем одном индивиде, тем паче - об обществе в целом» (*Rotbard, 1979*). Так как институты являются не запланированными, а спонтанными или непредвиденными результатами целенаправленной человеческой деятельности, а цели у каждого из индивидов, участвующих в функционировании институтов, различны, то институты оказываются не предназначены для достижения каких-либо целей. Это, в соответствии с подходом М. Ротбарда, делает неуместным понятие эффективности применительно к институтам. Так как индивиды в ходе своей деятельности обладают ограниченной информацией и ограниченными возможностями обработки этой информации, то они допускают ошибки и зачастую разочаровываются в тех целях, к которым они раньше стремились. В подходе М. Ротбарда это делает неуместным понятие эффективности применительно даже к деятельности отдельных индивидов. Для оценки институтов и государственной экономической политики, согласно М. Ротбарду, следует использовать понятие справедливости, а не эффективности. Согласно его точке зрения, «критерием для принятия решений могут служить нам только этические принципы» (*Rotbard, 1979*).

Однако другие экономисты используют понятие эффективности для описания общественных явлений, имеющих межиндивидуальный характер. Соответственно, в данном случае модифицируется понятие эффективности, и оно уже не соответствует приведенному выше определению экономической эффективности. Несмотря на использование одного и того же понятия «эффективности», в различных подходах к оценке или измерению эффективности фактически рассматриваются различные «эффективности» (*Сухарев, 2013. С. 5*).

4. Подходы к оценке или измерению эффективности в экономической теории

Подходы к эффективности, распространённые в экономической теории, могут быть типологизированы таким образом:

- Эффективность как соответствие интересам. Учитываются либо интересы всех индивидов (в концепции Парето-эффективности), либо интересы некоторых избранных индивидов или групп (концепции «целей общества»).
- Эффективность как максимизация (или минимизация) некоторых функций. Используются критерии, дающие иллюзию объективности (максимум ВВП, общей полезности, выпуска в натуральных единицах). Примерами являются теории экономического роста, концепции различных функций общественного благосостояния и теория второго лучшего.
- Эффективность как соответствие принципам (свободы или справедливости). Примером является концепция тождества эффективности и справедливости в австрийской школе.

Понятие эффективности используется в различных школах экономической мысли, что позволяет провести типологизацию подходов к определению эффективности в соответствии с их принадлежностью к какой-либо школе экономической мысли. К неоклассической экономической теории могут быть отнесены такие концепции эффективности, как эффективность по Парето, концепции «целей общества», компенсационный критерий эффективности Калдора-Хикса, двойной критерий Скитовски, концепции функций общественного благосостояния, теория второго лучшего, концепция экономического роста как показателя эффективности, концепции натуральных показателей эффективности,

концепция Х-эффективности, концепции показателей счастья, концепции синтетических индикаторов эффективности развития человеческого потенциала. К институциональной экономике относятся: концепция минимизации трансакционных издержек как критерий эффективности институтов и концепция адаптивной эффективности Дугласа Норта. В рамках австрийской школы экономической теории разработаны: теория эффективности Израэля Кирцнера, концепция каталлактической эффективности Роя Кордато, теория динамической эффективности Хесуса Уэрта де Сото. Концепция отбора групп может быть отнесена к эволюционной экономике (Wrobel, 2006), хотя она была предложена представителем австрийской школы Фридрихом Августом фон Хайеком. В одной и той же школе экономической мысли зачастую можно встретить сильно различающиеся концепции экономической эффективности. Например, Дуглас Норт в одном случае рассматривает эффективность как способность продуцировать экономический рост (Норт, 1997. С. 119), в другом случае эффективность понимается как минимизация производственных и трансакционных издержек (Норт, 2010. С. 30). В тех же самых работах он также предложил концепцию адаптивной эффективности, под которой понимается способность приспосабливаться и решать постоянно возникающие новые проблемы (Норт, 1997; 2010).

В связи с этим в данной работе предлагается проводить также типологизацию подходов к экономической эффективности на основе того, рассматривается ли эффективность в контексте конкретных целей, и требуется ли объективное представление данных целей. Эффективность как соответствие интересам и эффективность как максимизация (или минимизация) некоторых функций рассматривают эффективность в контексте конкретных целей, при этом в рамках второго типа подходов требуется объективное представление целей. Эффективность как соответствие принципам не предусматривает достижения каких-либо конкретных целей.

4.1. Эффективность по Парето

Наибольшей известностью обладает концепция Парето-эффективности. Эффективность по Парето достигается тогда, когда никакие дополнительные действия индивидов не могут улучшить чье-либо благосостояние, не уменьшив благосостояния других индивидов. «Распределение ресурсов через механизм экономической системы называется эффективным по Парето, если не существует другого допустимого распределения, при котором все экономические агенты улучшили бы свое положение (или, как часто говорят, если не существует другого допустимого состояния, которое было бы для всех участников не хуже и хотя бы для одного – лучше, чем данное)» (Эрроу, 1993. С. 53-54). В категориях интересов и действий это можно описать таким образом: в ситуации эффективности по Парето нет потенциально возможных действий, в осуществлении которых кто-либо заинтересован, без наличия того, кто не заинтересован в их неосуществлении. Недостатком критерия Парето для оценки эффективности является его неприменимость на практике. Проблема заключается в том, что практически любая реально существующая ситуация оказывается эффективной по Парето, так как в ходе любого изменения в современных многочисленных обществах так или иначе пострадает хотя бы один человек. Наличие хотя бы одного недовольного новым положением дел сделает благоприятное для всех остальных экономическое изменение Парето-несравнимым.

4.2. Концепции «целей общества»

Самым простым способом ухода от проблемы Парето-несравнимости является отказ от учета интересов отдельных индивидов или групп. Учитывая интересы только отдельных индивидов или их совокупностей, различные концепции «целей общества» зачастую представляют данные узкие интересы в качестве всеохватывающих и универсальных. Но в любом случае, эффективной признается

только такая ситуация, которая соответствует интересам избранной группы индивидов. Именно такое представление об эффективности встречается в теории экономических механизмов, где так называемая «общественная цель» может различаться в зависимости от контекста исследования (*Maskin, 2008. P. 567*). Например, в данной теории существует два основных представления о том, каким является эффективный аукцион. Согласно первому подходу, это - аукцион, в котором побеждает покупатель, предложивший самую высокую цену или продавец, предложивший самую низкую цену; то есть данная ситуация соответствует интересам одного из участников аукциона, ставшего победителем. Согласно второму подходу, эффективным является аукцион, который максимизирует выгоды его организатора, то есть, также учитываются интересы лишь одного из участников экономического взаимодействия.

Концепция «целей общества» предполагает наличие планирующего органа, который либо самостоятельно устанавливает цели, либо пытается их выявить, исходя из интересов других членов общества. Однако в реальности плановик стремится к удержанию или усилению собственной власти, а его задача состоит в том, чтобы представить цели групп, обладающих властью, в качестве целей общества. Данная концепция может быть применена не только для анализа социалистических обществ. Существующая при капитализме планирующая система, согласно Джону Кеннету Гэлбрейту, следует интересам технотрунтуры и навязывает свои цели потребителям, владельцам факторов производства и государству. «Основной положительной целью технотрунтуры является рост фирмы. Затем этот рост становится важнейшей целью планирующей системы и - как следствие - общества, в котором доминируют крупные фирмы» (*Гэлбрейт, 1976*). «То, что способствует росту экономики, а вместе с тем и материальному благосостоянию технотрунтуры, с упоением благословляется удобной социальной моралью и превозносится на публичных церемониях, чему бы они ни посвящались» (*Гэлбрейт, 1976*). Планирующая система в капиталистических странах, согласно Дж. К. Гэлбрейту, использует рекламу и другие методы пропаганды для того, чтобы представить свои интересы в качестве общественных целей.

Современным примером попытки выдать узкие интересы или индивидуальные взгляды за «цели общества» является утверждение Джеффри Сакса: «Оксфордский комитет помощи голодающим и многие другие лидеры гражданского общества поставили цель - «Сделать бедность историей». Теперь под этой целью должен подписаться весь мир» (*Сакс, 2011. С. 416*). Формулировка таких «целей общества», как правило, такова, что немногие люди будут явно против таких результатов. Например, цели развития тысячелетия, продвигаемые ООН, включают: «искоренение крайней нищеты и голода, обеспечение всеобщего начального образования, поощрение равенства мужчин и женщин и расширение прав и возможностей женщин, сокращение детской смертности, улучшение охраны материнства, борьба с ВИЧ/СПИДом, малярией и другими заболеваниями, обеспечение экологической устойчивости, формирование глобального партнерства в целях развития»¹. Для достижения же данных целей ООН предлагаются различные средства, в том числе такие, как списание долгов бедных стран с высоким уровнем задолженности и «щедрую помощь»² от развитых стран. Соответствие этих средств поставленным целям не вызывает среди экономистов единодушия.

4.3. «Объективные» критерии эффективности

Субъективные интересы, противоречащие друг другу, с точки зрения современного экономического мейнстрима, не могут служить надежной теоретической основой для определения критерия эффективности.

Для теорий эффективности, стремящихся к объективизации критерия эффективности, есть две возможности в отношении к субъективным интересам:

¹ См.: Цели в области развития, поставленные в Декларации тысячелетия. (<http://www.un.org/ru/millenniumgoals/>).

² См.: Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций. (http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml).

можно попытаться представить интересы экономических субъектов в объективном виде, либо отказаться от учета интересов в пользу характеристик, допускающих непосредственное наблюдение и измерение. Попытки объективного представления интересов предприняты в рамках концепций компенсационных критериев и концепций функций общественного благосостояния. В рамках концепций компенсационных критериев осуществляется переформулировка критерия эффективности по Парето в терминах объемов потребления и величин денежных доходов. Эффективность достигается тогда, когда невозможно повысить потенциально измеримые выигрыши какого-либо экономического субъекта без больших по величине потерь других субъектов. Эффективность в концепциях функций общественного благосостояния связана с максимизацией общественного благосостояния, представляющего собой функцию от общих полезностей членов общества. Альтернативные способы определения критерия эффективности, не требующие измерения общей полезности индивидов и знания ненаблюдаемых предпочтений, используют измеряемые показатели, которые, как предполагается, тесно связаны с оцениваемым уровнем общественного благосостояния.

4.3.1. Переформулировка критерия эффективности по Парето в терминах объемов потребления и величин денежных доходов. Принципы компенсации

Компенсационный критерий эффективности Калдора-Хикса является дальнейшим развитием концепции эффективности по Парето и попыткой преодолеть практическую неприменимость этой концепции. Опираясь на предположение, что интересы индивидов заключаются в максимизации количества потребляемых ими благ или получаемого ими денежного дохода, Николас Калдор и Джон Ричард Хикс предложили ослабить требование Парето об отсутствии ухудшения положения какого-либо экономического субъекта. Эффективность, согласно критерию Калдора-Хикса, достигается тогда, когда в результате произошедших изменений выигрыш одних экономических субъектов возрастает настолько, что он потенциально способен компенсировать потери других субъектов (Kaldor, 1939; Хикс, 2004). «Эффективность Калдора-Хикса не измеряет полезность или счастье; она обращает внимание исключительно на готовность платить в денежном выражении» (Stringham, 2001. P. 42).

На основе компенсационного критерия Калдора-Хикса можно представить на графике, каким образом происходит изменение эффективности в экономике двух индивидов, производящих и распределяющих однородное благо. Пусть существуют индивиды A и B , производящие из неэкономических благ и разделяющие между собой некоторое абстрактное экономическое благо в количестве Q ; при этом индивиду A достается Q_A , а индивиду B – Q_B , так что $Q = Q_A + Q_B$. В ситуации №1 множество возможных распределений образует на графике с осями координат Q_A и Q_B линию Q_1 с углом наклона 135° к оси абсцисс. Реальное распределение образует точку $D_1(Q_{A1}; Q_{B1})$ на линии Q_1 . Пусть, после произошедших экономических изменений, новое распределение блага между индивидами образует точку $D_2(Q_{A2}; Q_{B2})$. В данном примере экономические изменения приводят к улучшению положения одного из индивидов и ухудшению положения другого, однако выигрыш первого количественно превосходит потери второго. В ситуации № 2 множество возможных распределений блага образует на графике линию Q_2 , расположенную параллельно Q_1 , дальше неё от начала координат. Это свидетельствует об эффективности произошедших изменений: в ситуации № 2 выигрыш индивида A составил $Q_{A2} - Q_{A1}$, что превышает потери индивида B в размере $Q_{B1} - Q_{B2}$. Индивид A потенциально способен выплатить компенсацию индивиду B в размере $Q_{B1} - Q_{B2}$, что переместило бы распределение в точку $D_3(Q_{A2} - Q_{B1} + Q_{B2}; Q_{B1})$. Координаты данной точки можно записать также как $D_3(Q_{A1} + \Delta Q; Q_{B1})$, где $\Delta Q = Q_{A2} - Q_{A1} + Q_{B2} - Q_{B1}$ показывает величину эффективности произошедших изменений.

Приведенная ниже упрощенная модель пригодна для общего описания принципа потенциальной компенсации. В статье Дж. Хикса компенсационный

критерий применялся для оценки эффективности распределения двух товаров между двумя индивидами в коробке Эджуорта (Хикс, 2004). В данном случае необходимо учитывать несовершенные возможности замещения одного блага другим и специфику индивидуальных предпочтений.

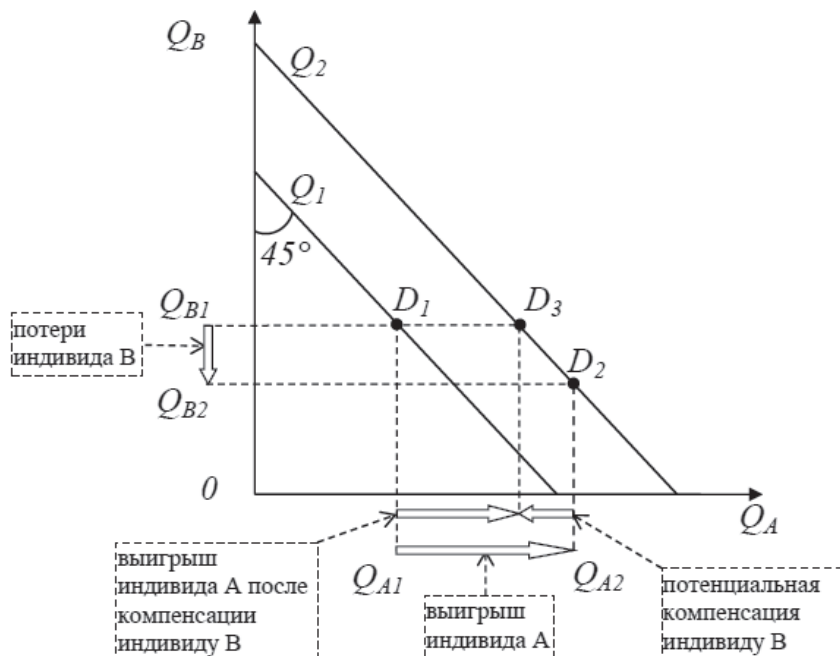


Рис. 1. Рост эффективности при ухудшении положения одного из индивидов и потенциальная компенсация по Калдору-Хиксу
Составлено автором в ходе исследования.

Тибор де Сцитовски обратил внимание на потенциальную обратимость критерия Калдора-Хикса: если в результате изменений выигрыш первого субъекта возрастает на величину потерь второго субъекта, то изменения оказываются эффективными по критерию Калдора-Хикса; однако и происходящие затем обратные изменения, когда второй субъект получает выгоду в размере потерь первого субъекта, также оказываются эффективными по критерию Калдора-Хикса. Согласно предложенному Т. Сцитовски двойному критерию, изменения признаются эффективными, если, во-первых, в новой ситуации можно так перераспределить доходы, чтобы всем было лучше, чем в исходной ситуации, а, во-вторых, в начальной ситуации не возможно путем простого перераспределения дохода достичь состояния, более предпочтительного, чем новая ситуация (De Scitovszky, 1941). Обычно критерий Сцитовски интерпретируется в том ключе, что выигравшие от изменений субъекты могут компенсировать потери проигравшим, а потери от обратных изменений нельзя компенсировать.

4.3.2. Функции общественного благосостояния

В концепции эффективности по Парето удастся избежать межличностного сравнения полезности (Mukhopadhyaya, 2001). Концепции функций общественного благосостояния опираются на возможность сопоставления полезностей различных индивидов и объективного измерения величины общественного благосостояния. Эффективность в данном подходе означает достижение максимально возможного значения величины общественного благосостояния. С точки зрения теоретиков экономики общественного сектора, разрабатывавших концепции общественного благосостояния, эффективность обычно не рассматривается в качестве единственной «цели общества». Другой «целью общества» является социальная справедливость, под которой обычно понимается равенство распределения богатства или доходов. Естественно, что данные цели приходят в противоречие; и эффективность в таком

понимании не характеризует ситуацию, когда имеет место достижение однозначно определенной цели.

В теории второго лучшего Ричард Джордж Липси и Келвин Джон Ланкастер интерпретируют паретианский оптимум как максимизацию общественного благосостояния, допуская возможность формулировки функции общественного благосостояния. Задача состоит в том, чтобы найти максимум данной функции при заданных ограничениях. Первое наилучшее решение представляет собой набор некоторых условий, достаточных для максимума рассматриваемой функции. Основная идея теории второго лучшего состоит в том, что если введение нового ограничения делает невозможным выполнение хотя бы одного из старых условий и соответственно, достижение старого оптимума невозможно, то выполнение отдельных старых условий не приведет к достижению нового оптимума. В теории второго лучшего существует «множество положений, отвечающих второму лучшему оптимуму» (Липси и Ланкастер, 2004. С. 99). В результате определение того, что является эффективным, в теории второго лучшего является недостаточно ясным, а «использование принципа условной максимизации, лежащего в основе второго Парето-наилучшего, зачастую является неприемлемым» (Рудяков, 2009. С. 18).

4.3.3. Концепции индикаторов благосостояния

Использование индикаторов благосостояния не является попыткой измерения величины общественного благосостояния, но косвенным образом свидетельствует о ней, что позволяет преодолеть проблемы и противоречия, возникающие в концепциях функций общественного благосостояния. Такие индикаторы уровня благосостояния опираются на уровень дохода или богатства, объем производства или потребления благ, численность или плотность населения, мнения людей о своем богатстве, счастье, свободе и безопасности, собираемые с помощью социологических опросов, или различные синтетические показатели, полученные как функции от нескольких других показателей. Эффективность в данных подходах означает достижение максимально возможного значения выбранного индикатора.

Для оценки эффективности в рыночных экономиках можно использовать показатели эффективности, основанные на измерении величин, имеющих ценовую природу. «Различные варианты показателя ВВП на душу населения остаются наилучшими индикаторами степени экономического развития страны» (Вольчик и Ширяев, 2012. С. 155). Наиболее совершенным индикатором эффективности изучаемой национальной экономики и наилучшим показателем экономического роста является валовой внутренний продукт на душу населения по паритету покупательной способности в долларах США в постоянных ценах.

ВВП на душу населения характеризует экономическую эффективность в целом, зависящую не только от качества институтов. В качестве специального индикатора эффективности институтов используется уровень транзакционных издержек. «Количественное измерение институциональной эффективности обычно осуществляется при помощи оценки так называемых транзакционных издержек» (Сухарев, 2010). Как и ВВП, величина транзакционных издержек является показателем, основанным на ценах. «В экономике эффективные институты снижают транзакционные издержки, делая транзакции более частыми и регулярными» (Вольчик и Кот, 2013. С. 19). Эффективные институты ведут к снижению транзакционных издержек, а неэффективные институты – к их повышению. Уменьшение транзакционных издержек не только увеличивает выгоды тех, кто уже участвует в обмене, это также увеличивает количество участников обмена – в обмен включаются участники, которые при больших транзакционных издержках не участвовали бы в обмене. Таким образом, снижение транзакционных издержек способствует снижению концентрации и увеличению конкуренции, что ведет к дополнительному повышению эффективности. Происходит увеличение количества обменов, и, не смотря на увеличение общих транзакционных издержек,

удельные трансакционные издержки снижаются. Экономистами было сделано несколько попыток подсчитать явные трансакционные издержки. Измерение трансакционного сектора, проведенное Дугласом Нормом и Джоном Уоллисом (*Wallis and North, 1986*), получило всеобщее признание. Недостатком этого подхода, как отмечает Нинг Вонг, является то, что измерение трансакционного сектора не является измерением собственно трансакционных издержек. На микроуровне трансакционные издержки распределены между различными субъектами, и увеличение трансакционного сектора, заметное на макроуровне, означает специализацию определенных экономических субъектов на посреднической и другой деятельности, связанной с несением трансакционных издержек. В итоге данная специализация, очевидно, ведет к снижению трансакционных издержек, но внешне проявляется в увеличении трансакционного сектора (*Wang, 2003*).

Использование основанных на ценах показателей с целью оценки эффективности экономики затруднено в плановом хозяйстве, где цены не передают информацию о ценности благ. В исследовании натурального хозяйства невозможно использование показателей, производных от цен товаров, так как блага не обмениваются на рынке. Перед экономистами стоит задача: определить величину эффективности натуральных и плановых хозяйств и сравнить её с эффективностью рыночных экономик. В данном случае для определения эффективности приходится использовать соотношение выпуска в натуральных единицах и количества затраченных или просто задействованных ресурсов также в натуральных единицах. Другой вариант подхода в русле использования натуральных показателей состоит в том, чтобы определить гипотетическое соотношение реального выпуска некоторого блага к его потенциально возможному выпуску. Недостаток использования натуральных показателей для измерения эффективности состоит в том, что они описывают только отдельные фирмы или отрасли; невозможно соотнести эффективность экономик, производящих разные товары. Можно лишь определить, что некоторая отрасль в одной экономике работает более эффективно, чем в другой.

Во многих случаях для измерения эффективности экономисты используют сочетание натуральных и ценовых показателей. Харви Лейбенстайн в своей концепции Х-эффективности обращает внимание на соотношение между реальными затратами (в денежной форме) на единицу выпускаемой продукции и объемом выпуска на единицу ресурсов. Согласно Х. Лейбенстайну, Х-эффективность достигается тогда, когда сотрудники фирм стремятся обладать знаниями о производственных возможностях и мотивированы к максимизации объема выпуска продукции (*Лейбенстайн, 1999*). Именно на сомнении в целесообразности использования Х. Лейбенстайном натуральных показателей для оценки эффективности основана критика Джорджа Стиглера. Как справедливо отметил Дж. Стиглер, максимизация объема выпуска не обязательно является проявлением эффективности. Рассуждая в категориях максимизации полезности, он при этом приходит к утверждению, что Х-эффективность «навязывает цель одного человека другим лицам, которые никогда не принимали данной цели» (*Stigler, 1976*) (имеется в виду, что работники могут быть заинтересованы не в максимизации выпуска, а в отдыхе и сохранении здоровья). Теория Х-эффективности показывает, что «идеальная техническая эффективность всегда разочаровывает реальных людей в реальных организациях» (*Potts, 2006*).

В соответствии с концепцией отбора групп (*Хайек, 2006. С. 494*), в обществах с эффективной экономикой происходит возрастание численности населения. «Группы, придерживающиеся эффективных институтов, процветают и увеличивают свою численность. Группы, придерживающиеся неэффективных институтов, страдают от бедности и сокращаются в результате перехода их членов в другие группы, либо просто вымирают от низкой рождаемости или высокой смертности» (*Ширяев, 2013. С. 11*). Недостатком данной концепции является неопределенность относительно определяющего индикатора: является ли им темп роста населения или окончательная равновесная плотность (или сочетание обоих

факторов) (*Andreozzi, 2005*).

Экономические показатели неспособны полностью отразить уровень благосостояния в стране. Низкий уровень свободы и безопасности, высокая загрязненность окружающей среды и другие неэкономические факторы способны испортить картину устойчивого экономического роста. Индекс удовлетворенности жизнью или показатель счастья позволяет экономистам (*Helliwell, Layard and Sachs, 2013*)³ преодолеть данную ограниченность и с помощью социологических опросов попытаться агрегировать мнения людей о своем счастье.

Синтетические индикаторы, такие, как индекс развития человеческого потенциала, индекс человеческого развития, скорректированный с учетом социально-экономического неравенства⁴ и производные от них индексы, учитывают долголетие, образованность и уровень дохода населения некоторой территории и используются для измерения «эффективности развития человеческого потенциала» (*Кравченко, 2013*).

4.4. Эффективность как соответствие абстрактным принципам

4.4.1. Концепция адаптивной эффективности Дугласа Норта

Подход к эффективности как соответствию институтов некоторым принципам наибольшее развитие получил в рамках австрийской школы экономической теории, но встречается и в институциональной экономике. Д. Норт, обычно определяющий эффективность как минимизацию издержек производства и транзакционных издержек (например, в книге «Понимание процесса экономических изменений» он определяет эффективность как «такое состояние, при котором при заданных состоянии технологий и издержках на информацию рынок имеет наименьшие возможные себестоимость производства и транзакционные издержки» (*Норт, 2010. С. 30*)), также вводит понятие адаптивной эффективности. Простая экономическая эффективность у Д. Норта схожа с неоклассической аллокативной эффективностью. «Понятие эффективности распределения ресурсов отличается тем, что предполагает возможность достижения стандартного неоклассического критерия Парето. Адаптивная же эффективность относится к правилам, формирующим направление развития экономической системы во времени» (*Норт, 1997. С. 106*). Согласно определению Д. Норта, адаптивная эффективность – это «способность некоторых обществ справляться с потрясениями, гибко приспосабливаясь к ним, и формировать институты, которые эффективно работают с измененной «реальностью»» (*Норт, 2010. С. 21*). Холизм в подходе Д. Норта проявляется в том, что он зачастую рассматривает общества как некоторых субъектов, стремящихся (или не стремящихся) к формированию эффективных институтов. Адаптивная эффективность связана с тем, «насколько сильно стремление общества к обучению и приобретению знаний, к поощрению инноваций, к риску и разнообразным видам творческой деятельности, а также к решению проблем и расширению «узких мест», мешающих развитию общества» (*Норт, 1997. С. 106*). Адаптивная эффективность, в отличие от эффективности распределения ресурсов, не измеряется величиной издержек, она представляет собой соответствие институтов некоторым принципам, в соответствии с которыми политический порядок сохраняется «перед лицом экономических изменений» (*Норт, 2010. С. 155*). К числу таких принципов (или «рецептов», как их определяет Д. Норт) относятся: установление надежных пределов для действий должностных лиц, наделение граждан правами, четкое определение личных прав и прав собственности, соблюдение государством обязательств соблюдать права граждан (*Норт, 2010. С. 155*).

³ См. также: Better Life Index 2013: Definitions and Metadata (<http://www.oecd.org/statistics/OECD-Better-Life-Index-2013-definitions.pdf>); Royal Government of Bhutan (2012). The Report of the High-Level Meeting on Wellbeing and Happiness: Defining a New Economic Paradigm. New York: The Permanent Mission of the Kingdom of Bhutan to the United Nations. Thimphu: Office of the Prime Minister; OECD (2013), OECD Guidelines on Measuring Subjective Well-being, OECD Publishing.

⁴ Table 3: Inequality-adjusted Human Development Index. (<https://data.undp.org/dataset/Table-3-Inequality-adjusted-Human-Development-Inde/9jnv-7hyp>).

4.4.2. Методология исследования эффективности в австрийской школе.

«Австрийская» теория эффективности Израэля Кирцнера

В австрийской школе не сложилось однозначного отношения к использованию понятия эффективности. Если М. Ротбард подвергал сомнению целесообразность использования термина «эффективность» (Rotbard, 1979), то многие другие представители австрийской школы, напротив, стремились адаптировать данное понятие для использования его в рамках индивидуалистического подхода.

Согласно Израэлю Кирцнеру, эффективность в контексте деятельности отдельного индивида представляет собой последовательность в преследовании субъективных целей (Kirzner, 1963. P. 34). Но экономистов больше интересует эффективность в контексте целых обществ, состоящих из множества людей, у каждого из которых свои цели. Поэтому стандартная неоклассическая концепция эффективности, рассматривающая общество как единого субъекта, неверна и не выдерживает критики. «Не может быть никакого последовательного представления о глобальном благосостоянии, которое смогло бы выдержать критику методологического индивидуализма. Не может быть никакого последовательного представления о глобальной эффективности, которое смогло бы выдержать критику Хайека, основанную на распределенной природе информации» (Kirzner, 1997. P. 67-68). Но существуют «надындивидуальные «общественные» выгоды, дарованные благотворными экономическими институтами и политикой по стимулированию координирующего процесса предпринимательского открытия» (Kirzner, 1997. P. 68).

Одну из форм организации общества можно назвать «более эффективной», чем другую (Kirzner, 1963. P. 35). И. Кирцнер определяет эффективность общественной системы как «эффективность, с которой она позволяет её отдельным членам достигать свои собственные цели» (Kirzner, 1963. P. 35). Эффективность в данном смысле зависит от степени координации отдельных видов деятельности, которыми занимаются члены общества. Для координации необходима предпринимательская деятельность, и от того, насколько активно она осуществляется, зависит успех координации и эффективность экономической системы в целом.

Неоклассическая концепция аллокативной эффективности не способна объяснить эффективность реального капитализма. Наибольшее значение для экономического развития общества имеет не эффективность конкретных результатов деятельности экономических субъектов, а эффективность процесса их взаимодействия, координации индивидуальных планов. И. Кирцнер использует понятие предпринимательского открытия, которое показывает «новый путь оценки экономической эффективности альтернативных институциональных структур» (Kirzner, 1997. P. 64). Фактически И. Кирцнер предлагает новый подход к эффективности как соответствию принципу способности стимулировать «предпринимательскую бдительность». В подходе И. Кирцнера мы можем «оценивать экономическую политику и / или исторические события не с точки зрения ущербного понятия социальной эффективности, но с точки зрения другого критерия - способности стимулировать предпринимательскую бдительность, порождая ценное знание, о самом существовании которого ранее никто не догадывался» (Kirzner, 1997. P. 67).

4.4.3. Концепция каталлактической эффективности Роя Кордато

Рой Кордато разработал концепцию эффективности в рамках австрийской школы на основе интеграции идей М. Ротбарда и И. Кирцнера. Прежде всего, Р. Кордато отмечает, что традиционно используемое экономистами понятие «экономической эффективности» не годится для описания функционирования рыночной экономики. «Традиционно экономисты анализировали рынки и обсуждали государственную политику с точки зрения «экономической» эффективности. Однако когда рынки рассматриваются как бесконечный

неравновесный процесс, становится ясно, что понятие экономической эффективности неуместно. То, что мы обычно называем экономикой, более точно описывается как каталлактика» (Cordato, 2007. P. 11). Соответственно, Р. Кордато предлагает использовать термин «каталлактическая эффективность». Основой теории каталлактической эффективности являются два фундаментальных принципа австрийской школы экономической теории - методологический индивидуализм и субъективизм. Каталлактическая эффективность характеризует институциональную среду, способность индивидов с её помощью использовать и открывать информацию, получать доступ к необходимым ресурсам. «Эффективное использование ресурсов может произойти только тогда, когда конфликты в использовании ресурсов сводятся к минимуму» (Cordato, 2007. P. 63). Поэтому «краеугольным камнем любой институциональной среды, собирающейся продвигать каталлактическую эффективность, должна быть частная собственность» (Cordato, 2007. P. 63). В каталлактике люди преследуют свои цели с помощью процесса обмена. Поэтому «каталлактическая эффективность должна сосредоточиться на том, насколько процесс обмена облегчает достижение определенных индивидами целей» (Cordato, 2007. P. 64). Но критерием каталлактической эффективности не может быть достижение конкретных результатов деятельности, которые являются чьей-либо целью. В подходе Р. Кордато критерием каталлактической эффективности является соответствие институтов принципам частной собственности и свободы обмена.

4.4.4. Теория динамической эффективности Хесуса Уэрта де Сото

Теория динамической эффективности, предложенная Хесусом Уэрта де Сото, является альтернативой статическому представлению об эффективности, доминирующему в неоклассической экономической теории. Х. Уэрта де Сото разделяет «статическую эффективность», которая состоит в рациональном управлении имеющимися ресурсами, и «динамическую эффективность, т.е. способность порождать предпринимательское творчество и координацию или, иными словами, способность предпринимателей искать, обнаруживать и преодолевать нарушения координации в обществе» (Уэрта де Сото, 2011. С. 8). Он признает справедливость критики концепции эффективности у М. Ротбарда, но ограничивает её применением к статической эффективности. Сходство с подходом И. Кирцнера заключается в акценте на координирующей роли предпринимательства: «с точки зрения динамического подхода эффективность человека, компании, института или экономической системы в целом зависит от уровня их творческой способности к предпринимательству и координации» (Уэрта де Сото, 2011. С. 11). Основанием динамической эффективности Х. Уэрта де Сото является этика, что сближает его подход с подходом М. Ротбарда и делает их различия в основном терминологическими. «Этический фундамент» динамической эффективности состоит в праве человека «на присвоение результатов собственного предпринимательского творчества» (Уэрта де Сото, 2011. С. 22). Этот «базовый принцип социальной этики, принцип частной собственности на все, созданное и открытое в результате предпринимательства, и следующий из него принцип добровольного обмена всеми благами и услугами есть одновременно необходимое и достаточное условие динамической эффективности» (Уэрта де Сото, 2011. С. 23). Данные принципы одновременно являются условиями динамической эффективности и справедливости общественного порядка. То есть, между эффективностью и справедливостью нет никакого противоречия.

5. Задачи, решаемые в теориях эффективности

Вышеперечисленные подходы к изучению эффективности интерпретируют ее как нечто благотворное для всего общества или его части. Нормативный подход, реализующийся в данном случае, используется с целью показать преимущество одной из альтернатив перед другими. В позитивном подходе определение эффективности может быть использовано для оценки вероятности реализации

альтернатив – в том случае, когда предполагается, что при наличии рациональных субъектов более высокую вероятность реализации имеет эффективная альтернатива. Но, как было продемонстрировано в рамках эволюционной экономики, вероятность реализации какой-либо альтернативы слабо зависит от её эффективности для общества или отдельных экономических субъектов (Дэвид, 2006а; 2006б; Нуреев, 2010).

6. Эффективность институтов как их «приспособленность».

Социобиологический подход к эффективности

Социобиологический подход к эффективности институтов не получил распространения в экономической науке. Он связан с интерпретацией эффективности не как благотворности для индивидов или их групп, а как способности институтов или их элементов сохраняться в течение времени, распространяться и увеличивать свою популярность. Эффективность рассматривается как синоним «приспособленности» институтов или элементов, составляющих институты. «Приспособленность» связана с устойчивостью институтов «перед лицом экономических изменений» (Норт, 2010. С. 155), но она также связана со способностью институтов любым путем заполучить множество сторонников. Социобиологический подход рассматривает эффективность институтов как способность поддерживать свое собственное существование и распространяться, даже в ущерб интересам экономических субъектов, чье мышление и деятельность формируют данные институты. Это может быть описано аналогией: институты или институциональные элементы как бы следуют своим собственным интересам. Институциональные элементы (нормы и правила) в данном подходе могут быть интерпретированы как разновидность мемов, и, в рамках аналогии, эти мемы рассматриваются как эгоистичные (Distin, 2005). Мемы, определяемые как репликаторы в процессе эволюции культуры (единицы передачи культурного наследия или единицы имитации (Докинз, 2013)), не могут считаться субъектами, стремящимися к некоторой цели. Однако в процессе культурной эволюции остаются и получают распространение только такие мемы, которые так влияют на индивидов, как если бы они стремились к увеличению собственной распространенности. Эффективные мемы, как и гены, характеризуются такими свойствами, как «точность копирования, плодовитость и долговечность» (Blackmore, 2000). Примером интерпретации эффективности институтов как их эгоистичности в социобиологическом смысле является популярная работа Ричарда Броуди «Психические вирусы. Как программируют ваше сознание». «Когда в этой книге используется выражение «хороший» или «эффективный мем», имеется в виду идея или верование, которое успешно распространяется среди населения» (Броуди, 2007. С. 40). Институты являются результатом эволюции культуры. Согласно Р. Броуди, «в ходе своего развития эти институты использовали все доступные средства. В них не кроется ничего святого, пока мы сами не возведем их на пьедестал. (...). Люди редко избирают такие институты сознательно, например, с целью улучшения своей жизни. Причем выигрывают обычно те установления, которым удается «запрограммировать» людей мемами, служащими собственным интересам этих институтов» (Броуди, 2007. С. 63).

Недостаточная строгость социобиологического подхода проявляется в том, что используемая его сторонниками аналогия эгоистического репликатора (гена или мема) используется чаще, чем уточняется ошибочность буквального понимания этого понятия. Анализ в данном подходе осуществляется не на уровне групп, и даже не на уровне индивида, а на более низком уровне мемов, существующих в сознании людей. Это противоречит привычке экономистов рассматривать человека и его цели как конечную данность.

7. Выводы. Типология концепций эффективности

Представленную в данной работе и, очевидно, неполную типологизацию

подходов к изучению эффективности можно представить в виде схемы (см. рис. 2).

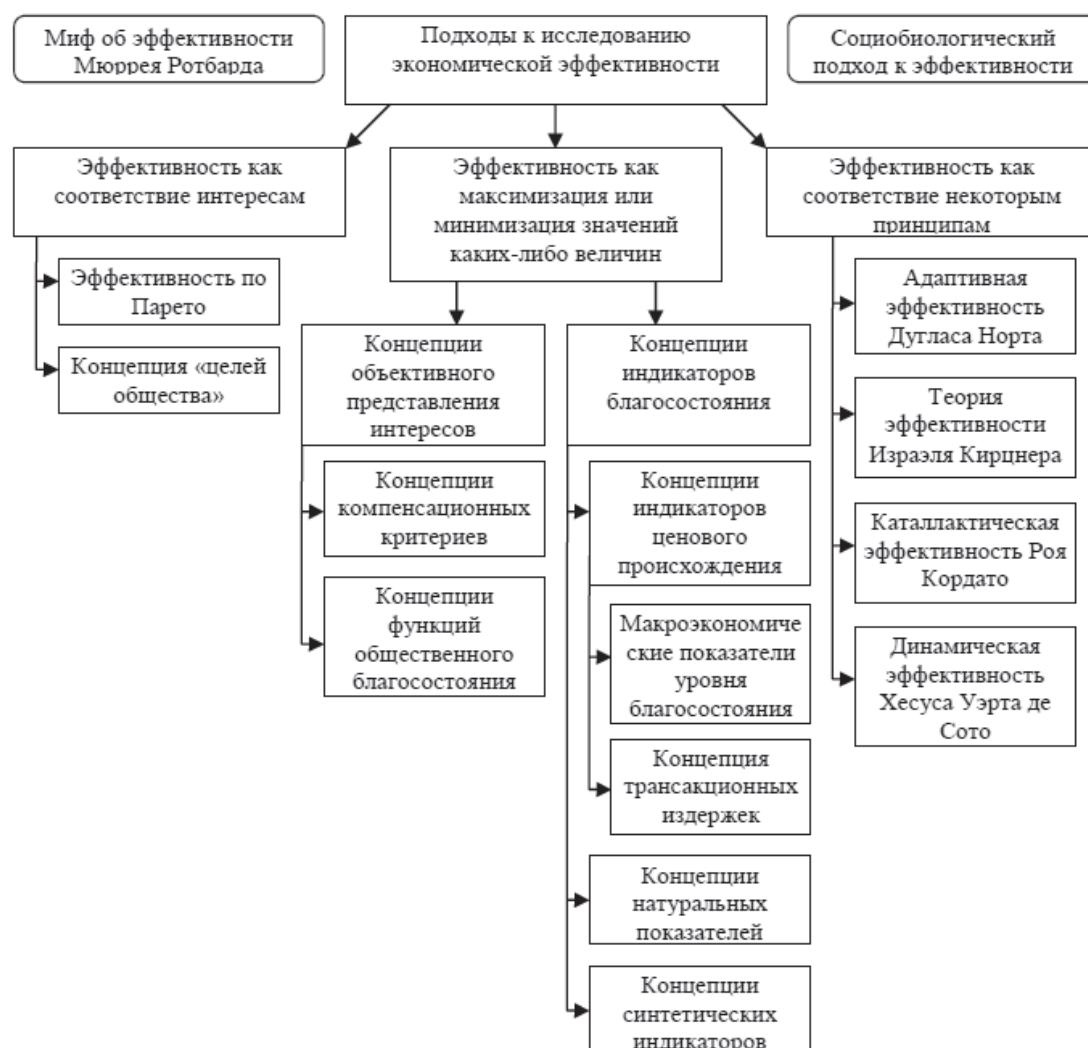


Рис. 2. Подходы к исследованию экономической эффективности
Составлено автором в ходе исследования.

Представляется желательным сохранить использование в экономической теории понятия эффективности; но, учитывая критику М. Ротбарда, понятию эффективности требуется некоторое нестандартное определение, которое устраняло бы противоречие между стремлением к эффективности и практической недостижимостью данного состояния. Подходы к определению понятия эффективности, выделенные в данной работе, значительно различаются между собой, и не все из них одинаково применимы в исследовании эффективности институтов. В современных условиях в оценке экономической эффективности необходимо учитывать значение инноваций и изменения доступного количества ресурсов. Концепции оптимизации использования заданного количества ресурсов (то есть, концепции аллокативной эффективности) представляются неоправданным сужением проблемы эффективности. Наиболее актуальными становятся те концепции эффективности, которые уделяют большое внимание экономическим изменениям, институциональной динамике и адаптации институтов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Броди Р. (2007). Психические вирусы. Как программируют ваше сознание.

М.: Поколение.

Вольчик В. В. и Кот В. В. (2013). Институциональные изменения в периферийных регионах: роль гражданских институтов // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 11, № 4, с. 12-35.

Вольчик В. В. и Ширяев И. М. (2012). Экономический рост и тенденции социально-экономического развития Камбоджи // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 10, № 1, Ч. 2, с. 154-159.

Гэлбрейт Дж. К. (1976). Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс.

Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций. (http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml - Дата обращения: 11.03.2014).

Докинз Р. (2013). Эгоистичный ген. М.: АСТ, Corpus.

Дэвид П. (2006а). Зависимость от пути развития и исторические общественные науки: вводная лекция // *Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса*. М.: ГУ-ВШЭ, с. 183-207.

Дэвид П. (2006б). Клио и экономическая теория QWERTY // *Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса*. М.: ГУ-ВШЭ, с. 139-150.

Кравченко Е. Н. (2013). Проблема измерения социально-экономической эффективности развития человеческого потенциала на региональном уровне // *Вестник ИРГТУ*, № 3 (74), с. 141-146.

Лейбенштейн Х. (1999). Аллокативная эффективность в сравнении с «Х – эффективностью» // *Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы*. СПб.: Экономическая школа, с. 432-447.

Липси Р. Дж. и Ланкастер К. Дж. (2004). Общая теория второго лучшего // *Вехи экономической мысли. Т. 4. Экономика благосостояния и общественный выбор*. СПб.: Экономическая школа, с. 95-134.

Локалов А. А. (2012). Гибкость и адаптивность новых институтов как факторы, определяющие их эффективность // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*, № 5, с. 46-50.

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

Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом Гос. ун-та - Высшей школы экономики.

Нуреев Р. М. (2010). Россия после кризиса - эффект колеи // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 2, № 2, с. 7-26.

Нуреев Р. М. (2011). Феодалное общество как высшая и последняя стадия традиционной экономики. Христианский тип культуры // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 9, № 3, с. 95-140.

Рудяков В. А. (2009). Возможные пути оценки адаптивной эффективности фирмы // *Известия ИГЭА*, № 1 (63), с. 15-18.

Сакс Дж. Д. (2011). Конец бедности. Экономические возможности нашего времени. М.: Изд. Института Гайдара.

Сухарев О. С. (2010). Теория эффективности экономики: организационный, институциональный и системный ракурс проблемы // *Экономика и предпринимательство*, № 6, с. 5-17.

Сухарев О. С. (2013). Экономическая теория эффективности: существующие проблемы и возможности развития // *Вестник ЮРГТУ (НПИ)*, № 3, с. 5-30.

Уэрта де Сото Х. (2011). Социально-экономическая теория динамической эффективности. Челябинск: Социум.

Хайек Ф. А. (2006). Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики. М.: ИРИСЭН.

Хикс Дж. Р. (2004). Основания экономики благосостояния // *Вехи экономической мысли. Т. 4. Экономика благосостояния и общественный выбор*. СПб.: Экономическая школа, с. 17-38.

Цели в области развития, поставленные в Декларации тысячелетия. (<http://www.un.org/ru/millenniumgoals/> - Дата обращения: 21.03.2014).

Ширяев И. М. (2012). Экономическая динамика и эффективность институтов в Камбодже // *Труды аспирантов и соискателей Южного федерального университета. Том XVII*. Ростов-на-Дону: Издательство ЮФУ, с. 385-389.

Ширяев И. М. (2013). Принципы и проблемы эволюционного подхода Фридриха Августа фон Хайека // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 11, № 1, Ч. 3, с. 9-13.

Эрроу К. Дж. (1993). Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // *THESIS*, Вып. 2, с. 53-68.

Andreozzi L. (2005). Hayek reads the literature on the emergence of norms // *Constitutional Political Economy*, vol. 16, issue 3, pp. 227-247.

Better Life Index 2013: Definitions and Metadata. (<http://www.oecd.org/statistics/OECD-Better-Life-Index-2013-definitions.pdf> - Access Date: 01.04.2014).

Blackmore S. (2000). The meme machine. New York, Oxford University Press Inc.

Cordato R. (2007). Efficiency and externalities in an open-ended universe: A Modern Austrian Perspective. Auburn, Alabama, The Ludwig von Mises Institute.

De Scitovszky T. (1941). A note on welfare propositions in economics // *The Review of Economic Studies*, vol. 9, no. 1, pp. 77-88.

Distin K. (2005). The selfish meme: A Critical Reassessment. Cambridge, New York, Cambridge University Press.

Helliwell J. F., Layard R. and Sachs J. D. (2013). World happiness report 2013. New York, UN Sustainable Development Solutions Network.

Kaldor N. (1939). Welfare propositions of economics and interpersonal comparisons of utility // *The Economic Journal*, vol. 49, no. 195, pp. 549-552.

Kirzner I. (1963). Market theory and the price system. Princeton, New York, Van Nostrand.

Kirzner I. (1997). How markets work: Disequilibrium, Entrepreneurship and Discovery. London, Institute of Economic Affairs (IEA).

Maskin E. S. (2008). Mechanism design: How to implement social goals // *American Economic Review*, vol. 98, issue 3, pp. 567-576.

Mukhopadhyaya P. (2001). Efficiency criteria and the Sen-type social welfare function // *The Indian Economic Journal*, vol. 49, no. 4, pp. 106-113.

OECD (2013). OECD Guidelines on Measuring Subjective Well-being. Paris, OECD Publishing.

Potts J. (2007). X-efficiency vs. X-efficacy // *Renaissance in Behavioral Economics: Essays in honour of Harvey Leibenstein* / R. Frantz (ed). London, Routledge. pp. 92-104.

Rotbard M. (1979). The myth of efficiency // *Time, Uncertainty, and Disequilibrium* / M. Rizzo (ed.). Lexington, Massachusetts, D.C. Heath, pp. 90-95.

Royal Government of Bhutan. The Report of the High-Level Meeting on Wellbeing and Happiness: Defining a New Economic Paradigm. New York, The Permanent Mission of the Kingdom of Bhutan to the United Nations. Thimphu, Office of the Prime Minister, 2012.

Stigler G. J. (1976). The Xistence of X-Efficiency // *The American Economic Review*, vol. 66, no. 1, pp. 213-216.

Stringham E. (2001). Kaldor-Hicks efficiency and the problem of central planning // *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 4, no. 2, pp. 41-50.

Sukharev O. S. (2012). Institutes of social development and their efficiency estimation // *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 8, no. 2 special, pp. 125-150.

Table 3: Inequality-adjusted Human Development Index. (<https://data.undp.org/dataset/Table-3-Inequality-adjusted-Human-Development-Index/9jnv-7hyp> - Access Date: 21.03.2014).

Wallis J. J. and North D. C. (1986). Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970 // *Long-Term factors in American Economic Growth* / S. L.

Engerman and R. E. Gallman (eds.). Chicago, University of Chicago Press.

Wang N. (2003). Measuring transaction costs: An incomplete survey // *Ronald Coase Institute Working Papers*, no. 2. (<http://coase.org/w-wang2003measuringtransactioncosts.pdf> - Access Date: 25.02.2014).

Wrobel R. M. (2006). Grundlagen einer evolutorischen Theorie der institutionellen Entwicklung // *Majandusarengu institutsionaalsed tegurid*, vol. 26. pp. 75-101. (<http://infutik.mtk.ut.ee/www/kodu/RePEc/mtk/febpdf/febook26-02.pdf> - Access Date: 27.02.2014).

REFERENCES

Brodie R. (2007). Virus of the mind: The New Science of the Meme. Moscow, Generation [Pokoleniye] Publ. (In Russian).

Volchik V. V. and Kot V. V. (2013). Institutional change in the peripheral regions: The role of the civil institutions. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 11, no. 4, pp. 12-35. (In Russian).

Volchik V. V. and Shiryayev I. M. (2012). Economic growth and trends in the socio-economic development of Cambodia. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 10, no. 1.2, pp. 154-159. (In Russian).

Galbraith J. K. (1976). Economics and the public purpose. Moscow, Progress Publ. (In Russian).

United Nations Millennium Declaration. (http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml - Access Date: 11.03.2014). (In Russian).

Dawkins R. (2013). The Selfish Gene. Moscow, AST, Corpus Publ. (In Russian).

David P. (2006a). Path dependence and historical social science: an Introductory Lecture. *Origins: from the experience of research of economics as structure also as process*. Moscow, Publ. House of HSE, pp. 183-207. (In Russian).

David P. (2006b). Clio and the Economics of QWERTY. *Origins: from the experience of research of economics as structure also as process*. Moscow, Publ. House of HSE, pp. 139-150. (In Russian).

Kravchenko E. N. (2013). Problem of measuring socio-economic efficiency of human potential development at regional level. *Bulletin of Irkutsk State Technical University*, no. 3 (74), pp. 141-146. (In Russian).

Leibenstein H. (1999). Allocative Efficiency vs. X-Efficiency. *Milestones of economic thought. Vol. 2. Theory of the firm*. St. Petersburg, Economic School [Ekonomicheskaya shkola] Publ., pp. 432-447. (In Russian).

Lipsey R. G. and Lancaster K. J. (2004). The General Theory of Second Best. *Milestones of economic thought. Vol. 4. Welfare economics and public choice*. St. Petersburg, Economic School [Ekonomicheskaya shkola] Publ., pp. 95-134. (In Russian).

Lokalov A. A. (2012). Flexibility and adaptability of new institutions as determinants of their effectiveness. *Bulletin of the Saratov State Socio-Economic University*, no. 5, pp. 46-50. (In Russian).

North D. (1997). Institutions, institutional change and economic performance. Moscow, Economic Book Foundation «Beginnings» [«Nachala»]. (In Russian).

North D. (2010). Understanding the process of economic change. Moscow, Publ. House of HSE. (In Russian).

Nureev R. M. (2010). Russia after crisis - gauge effect. *Journal of Institutional Studies*, vol. 2, no. 2, pp. 7-26. (In Russian).

Nureev R. M. (2011). Feudal society as the supreme and final stage of the traditional economy. Christian type of culture. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 9, no. 3, pp. 95-140. (In Russian).

Rudiyakov V. A. (2009). Possible ways of adaptive efficiency evaluation of a firm. *Proceedings of Irkutsk State Economics Academy*, no. 1 (63), pp. 15-18. (In Russian).

Sachs J. D. (2011). The end of poverty: Economic possibilities for our time. Moscow, The Gaidar Institute's Publ. House. (In Russian).

Sukharev O. S. (2010). The theory of economy efficiency: organizational,

institutional and systems view of the problem. *Journal of Economy and entrepreneurship*, no. 6, pp. 5-17. (In Russian).

Sukharev O. S. (2013). Economic theory of efficiency: the existing problems and development opportunities. *Herald of South Russian State Technical University (Novocherkassk Polytechnic Institute)*, no. 3, pp. 5-30. (In Russian).

Huerta de Soto J. (2011). *The Theory of Dynamic Efficiency*. Chelyabinsk, Socium Publ. (In Russian).

Hayek F. A. (2006). *Law, legislation and liberty: A New Statement of the Liberal Principles of Justice and Political Economy*. Moscow, IRISEN. (In Russian).

Hicks J. R. (2004). *The Foundations of Welfare Economics. Milestones of economic thought. Vol. 4. Welfare economics and public choice*. St. Petersburg, Economic School [Ekonomicheskaya shkola] Publ., pp. 17-38. (In Russian).

United Nations Millennium Development Goals. (<http://www.un.org/ru/millenniumgoals/> - Access Date: 21.03.2014). (In Russian).

Shiryaev I. M. (2012). Economic dynamics and efficiency of institutions in Cambodia. *Proceedings of the Postgraduate Students and Competitors of Southern Federal University. Vol. XVII*. Rostov-on-Don, SFedU Publ., pp. 385-389. (In Russian).

Shiryaev I. M. (2013). Principles and problems of Friedrich August von Hayek's evolutionary approach. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 11, no. 1.3, pp. 9-13. (In Russian).

Arrow K. J. (1993). The potentials and limits of the market in resource allocation. *THESIS*, issue 2, pp. 53-68. (In Russian).

Andreozzi L. (2005). Hayek reads the literature on the emergence of norms. *Constitutional Political Economy*, vol. 16, issue 3, pp. 227-247.

Better Life Index 2013: Definitions and Metadata. (<http://www.oecd.org/statistics/OECD-Better-Life-Index-2013-definitions.pdf> - Access Date: 01.04.2014).

Blackmore S. (2000). *The meme machine*. New York, Oxford University Press Inc.

Cordato R. (2007). *Efficiency and externalities in an open-ended universe: A Modern Austrian Perspective*. Auburn, Alabama, The Ludwig von Mises Institute.

De Scitovszky T. (1941). A note on welfare propositions in economics. *The Review of Economic Studies*, vol. 9, no. 1, pp. 77-88.

Distin K. (2005). *The selfish meme: A Critical Reassessment*. Cambridge, New York, Cambridge University Press.

Helliwell J. F., Layard R. and Sachs J. D. (2013). *World happiness report 2013*. New York, UN Sustainable Development Solutions Network.

Kaldor N. (1939). Welfare propositions of economics and interpersonal comparisons of utility. *The Economic Journal*, vol. 49, no. 195, pp. 549-552.

Kirzner I. (1963). *Market theory and the price system*. Princeton, New York, Van Nostrand.

Kirzner I. (1997). *How markets work: Disequilibrium, Entrepreneurship and Discovery*. London, Institute of Economic Affairs (IEA).

Maskin E. S. (2008). Mechanism design: How to implement social goals. *American Economic Review*, vol. 98, issue 3, pp. 567-576.

Mukhopadhyaya P. (2001). Efficiency criteria and the Sen-type social welfare function. *The Indian Economic Journal*, vol. 49, no. 4, pp. 106-113.

OECD (2013). *OECD Guidelines on Measuring Subjective Well-being*. Paris, OECD Publishing.

Potts J. (2007). X-efficiency vs. X-efficacy. *Renaissance in Behavioral Economics: Essays in honour of Harvey Leibenstein* / R. Frantz (ed). London, Routledge. pp. 92-104.

Rotbard M. (1979). The myth of efficiency. *Time, Uncertainty, and Disequilibrium* / M. Rizzo (ed.). Lexington, Massachusetts, D.C. Heath, pp. 90-95.

Royal Government of Bhutan. *The Report of the High-Level Meeting on Wellbeing and Happiness: Defining a New Economic Paradigm*. New York, The Permanent Mission of the Kingdom of Bhutan to the United Nations. Thimphu, Office of the Prime Minister, 2012.

Stigler G. J. (1976). The Xistence of X-Efficiency. *The American Economic Review*, vol. 66, no. 1, pp. 213-216.

Stringham E. (2001). Kaldor-Hicks efficiency and the problem of central planning. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 4, no. 2, pp. 41-50.

Sukharev O. S. (2012). Institutes of social development and their efficiency estimation. *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 8, no. 2 special, pp. 125-150.

Table 3: Inequality-adjusted Human Development Index. (<https://data.undp.org/dataset/Table-3-Inequality-adjusted-Human-Development-Index/9jnv-7hyp> - Access Date: 21.03.2014).

Wallis J. J. and North D. C. (1986). Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970. *Long-Term factors in American Economic Growth* / S. L. Engerman and R. E. Gallman (eds.). Chicago, University of Chicago Press.

Wang N. (2003). Measuring transaction costs: An incomplete survey. *Ronald Coase Institute Working Papers*, no. 2. (<http://coase.org/wang2003measuringtransactioncosts.pdf> - Access Date: 25.02.2014).

Wrobel R. M. (2006). Grundlagen einer evolutorischen Theorie der institutionellen Entwicklung. *Majandusarengu institutsionaalsed tegurid*, vol. 26, pp. 75-101. (<http://infutik.mtk.ut.ee/www/kodu/RePEc/mtk/febook26-02.pdf> - Access Date: 27.02.2014).

НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО РОССИИ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ¹

НИКОЛАЙЧУК ОЛЬГА АЛЕКСЕЕВНА,

*доктор экономических наук, профессор кафедры «Макроэкономика»,
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва,
e-mail: 18111959@mail.ru*

Статья посвящена анализу концепции национального достояния России с начала ее формирования до настоящего времени. Родоначальником этой концепции по праву можно считать И. Т. Посошкова. Его «Книга о скудости и богатстве» является не только образцом «государевой литературы», но и содержит глубокие мысли и рассуждения о судьбе России, ее богатстве и главное – о его бережном использовании с целью повышения материального и духовного благосостояния народа России. Формирование концепции национального достояния России исследуется в трудах современных российских ученых.

Ключевые слова: национальное богатство России; концепция национального достояния; вещественное богатство; неимущественное богатство.

THE NATIONAL WEALTH OF RUSSIA: HISTORY AND MODERNITY

NIKOLAICHUK OLGA, A.,

*Doctor of Economic Sciences (PhD), Professor of the Department "Macroeconomics",
Financial Academy at the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: 18111959@mail.ru*

The paper is devoted to the analysis of the national heritage concept of Russia from the beginning of its formation to the present. I. T. Posochoskov can rightly be considered as the originator of this concept. "Book on Poverty and Wealth" is not only a sample of "sovereign literature", but has deep thoughts about the fate of Russia, its wealth, and most importantly, its careful use to improve the material and spiritual welfare of the people of Russia. The formation of a concept of national heritage of Russia is studied in the works of modern Russian scientists.

Keywords: national wealth; the concept of national heritage; material wealth; nonmaterial wealth.

JEL: B31.

В экономической теории национальное богатство и факторы его роста – одна из актуальных и часто исследуемых проблем, поскольку от ее профессионального решения зависит успешное развитие страны.

Фундаментально изучали и анализировали национальное достояние как элемент национального богатства многие известные ученые и мыслители, а именно А. Л. Ордын-Нащокин, Ю. Крижанич, И. Т. Посошков. Наиболее ярким представителем в названной плеяде ученых является Иван Тихонович Посошков (1652–1726 гг.) — крестьянин, ремесленник подмосковного дворцового села Покровское, ставший купцом и промышленником, фабрикантом и земледельцем, публицистом и проектером, оригинальный экономист-мыслитель, пытавшийся

¹ В первом номере журнала была опубликована подборка статей, посвященных 290-летию выхода книги «О скудости и богатстве» И. Т. Посошкова. Статья Николайчук О. А. продолжает обсуждение данной проблематики.

донести до императора Петра I² свои мысли о способах решения отечественных проблем в книге, написанной «трехлетним трудом» и ставшей, как полагают, причиной его ареста в июне 1725 года и смерти в Петропавловской крепости 1 февраля 1726 года.

Политико-экономические взгляды И. Т. Посошкова – это всесторонний анализ теоретических основ государственного устройства правления Петра I, учитывая экономическую составляющую, формирующую богатство страны. Особо отметим, что И. Т. Посошков один из первых, кто рассматривал всесторонне на научной основе национальное богатство с точки зрения не только экономической, но и правовой и социологической.

Наиболее значительным произведением И. Т. Посошкова стала «Книга о скудости и богатстве», написанная им в 1721-1724 гг. «Сие есть изъявление, от чего приключается напрасная скудость, и от чего гобзовитое богатство умножается». С. Г. Кирдина особо отмечает, что данное исследование было проведено задолго до появления известного произведения Адама Смита «Исследования о природе и причинах богатства народов», то есть до начала распространения в нашем отечестве заимствованных зарубежных теорий, "при отсутствии знакомства хотя бы с начатками западно-европейской экономической науки", что свидетельствует о том, что идеи национального богатства зародились впервые именно в нашей стране. Его исследование является не только первым, но и "чистым образцом" российской экономической мысли (Кирдина, 2000. С. 213).

Для доказательства этого тезиса можно привести высказывания В. Н. Лешкова, опубликованные в 1855 году и отражающие разницу между западной и русской трактовками национального богатства. «Западная наука о богатстве, отмечал он, - не может бедняка сделать богатым..., русская.., уча довольствоваться тем, что есть» богатство рассматривает не как цель, а как средство» (Лешков, 1855. С. 14).

Красной нитью проходит вопрос об устранении скудости и умножении богатства российского государства - центральная тема «Книги о скудости и богатстве». М. П. Погодин впервые опубликовал этот труд в 1842 году, при этом назвал его «политической экономией здравого смысла и первым полным трактатом о состоянии России, а А. Н. Миклашевский в своем библиографическом очерке охарактеризовал И. Т. Посошкова «как первого русского экономиста», сочинение которого «не имеет узкоэкономического характера», а представляется оригинальным сочетанием «меркантильных идей с каноническими идеями Запада – сочетание тем более любопытное, что оно создавалось вне всяких литературных западно-европейских влияний». По мнению В. Т. Рязанова, можно считать, что в ранних трудах мыслителей закладывалась возможность возникновения и закрепления собственного и самобытного подхода к анализу хозяйственной жизни, принципиально отличного от западного взгляда на экономику.

Этот подход отличает особое внимание к нравственной составляющей хозяйственной деятельности, акцентирование проблемы «правильного распределения» в интересах приумножения общественного богатства, неприятие «неправедного богатства» и утверждение приоритетности трудовой деятельности на основе православно-христианских ценностей (Рязанов, 2011. С. 22-45).

Кириевский И. В. в свое время отмечал: «Западный человек искал развитием внешних средств облегчить тяжесть внутренних недостатков. Русский человек стремился внутренним возвышением над внешними потребностями избежать тяжести внешних нужд. Если бы наука о политической экономии существовала тогда, то без всякого сомнения, она не была бы понятна русскому. Он не смог бы согласиться с цельностью своего воззрения на жизнь – особой науки о богатстве. Он не смог бы понять, как можно с намерением раздражать чувствительность людей к внешним потребностям только для того, чтобы умножить их усилия к вещественной

² Интересное мнение о необходимости дипломатического взаимодействия ученых с государем Российским находим в работе Р. М. Нурсева. (См.: Нурсев, 2014. С. 13-29).

производительности. Он знал, что развитие богатства есть одно из второстепенных условий жизни общественной и должно потому находиться не только в тесной связи с другими высшими условиями, но и в совершенной им подчиненности» (Кириевский, 2007. С. 216).

И. Т. Посошков не мог ни быть на стороне монархии, но в то же время критиковал систему и порядки управления в России, и именно это, по его мнению, препятствовало устранению скудости и приумножению богатства России.

Идея целостности мира человека лежала в основе расширительного толкования исходного тезиса в работе И. Т. Посошкова - экономического понятия богатства, которое рассматривалось не как цель, а как средство хозяйствования, что мы уже отмечали выше, но и определялось содержание и состав богатства. Последнее не сводилось к денежной или вещественной форме.

Центральная проблема богатства в книге И. Т. Посошкова, как уже отмечалось выше, решалась путем ответа на вопрос: за счет чего возможно увеличение богатства страны, каким образом сократить факторы, уменьшающие богатство и приводящие к скудости³. Посошков, рассматривая богатство, не выделял его денежной формы, а классифицировал богатство в «вещественной» и «невещественной» формах. Вещественное богатство, по Посошкову, – общее богатство, государственное, казенное и народное. По его мнению, это развитая промышленность, рудники, ремесла и, таким образом, произведенные «материальные товары», кроме того, все сельскохозяйственные земли и освоенные природные ресурсы. Он стоял на позиции бережливого, христианского отношения к воде, земле, лесу к экономии полезных ископаемых, сохранения леса с их животным и растительным миром⁴. Посошков не уставал повторять о необходимости строительства предприятий, освоения и обживания новых районов с привлечением казенных средств, купеческих, дворянских и собственно крестьянских с целью увеличить производство материальных товаров. Но при этом Посошков четко разграничивал богатство, которым распоряжается власть, и богатство народа⁵: «Не то царственное богатство, еже в царской казне лежащие казны много, но то самое царственное богатство, еже бы весь народ по мерностям своим богат был самыми домовыми внутренними своими богатствами»⁶. Теория национального достояния и в настоящее время по своим основным положениям во многом строится именно на факторе всеобщей принадлежности, когда особо ценные объекты принадлежат народу, фактически являясь публичной собственностью.

Не меньший интерес представляют высказывания И. Т. Посошкова о невещественном богатстве: «Паче вещественного богатства надлежит нам всем пеших о невещественном богатстве, то есть о истинной правде»... (Посошков, 2003. С. 21). «Правда богатство и силу умножает... неправда не токмо вновь не богатит, но и древнее богатство отончевает и в нищету приводит» (Посошков, 1951. С. 141). Поэтому Посошков указал царю о необходимости заботиться «... о снискании правды. Когда правда в нас утвердится и укоренится, то царство наше российское обогатится и славою возвысится» (Посошков, 1951. С. 142).

Необходимо отметить, что современная расширительная концепция национального богатства, по сути отражая взгляды И. Т. Посошкова, предлагает воспроизводимый человеком вещественный капитал дополнить природным и человеческим капиталом. В современных условиях роль нематериальных форм богатства возрастает. К ним относятся профессиональные, интеллектуальные и физические способности людей, их теоретические и практические знания, опыт, умения и навыки, образовательный, культурный и морально-этический потенциал;

³ См.: История политических и правовых учений. Изд. 2-е. М.: Издательская группа НОРМА – ИНФРА-М, 1998, с. 346.

⁴ Мы в своих работах стоим на позициях И. Т. Посошкова об эффективном и бережном отношении к природным ресурсам (См.: Николайчук и Николайчук, 2014, 163 с.; Николайчук, 2011. С. 63-73).

⁵ Богатство народа Г. В. Будкевич отождествляет с ВВП. Позволим себе не согласиться с данным высказыванием. Национальное богатство и ВВП всегда различались, хотя бы тем, что ВВП – это показатель потока, а национальное богатство – это показатель запаса в терминологии экономической теории (См.: Будкевич, 2014. С. 31).

⁶ См.: История политических и правовых учений. Изд. 2-е. М.: Издательская группа НОРМА – ИНФРА-М, 1998, с. 537.

достижения науки, накопленный научно-управленческий потенциал; совокупность духовно-культурных ценностей и т.п. Так, Посошков И. Т. в состав неимущественного богатства включал порядок, согласие и гармонию, и особое богатство Руси - христианскую любовь, сформулированную им как венец неимущественного «богатства правды» и основу устойчивости русской государственности. Вещественное богатство И. Т. Посошков определял не только как количество товаров и денег, необходимых для удовлетворения человеческих потребностей, но и как совокупность «домовых внутренних богатств» каждой отдельной семьи, т.е. способность и умение в любой крестьянской семье получать «прибыток».

Данная концепция рассматривает национальное богатство как интегральный показатель развития не только экономики, но и социума в целом⁷.

Многие экономисты, изучающие произведения первых российских экономистов отмечают отсутствие разработанного категориального аппарата, выявления закономерностей и законов хозяйственной жизни. Это с точки зрения западной, «правильной» экономической теории значительный изъян, но нельзя не учитывать фактическое время написания исследуемого произведения и желание автора подчеркнуть необходимость сохранения особенностей русского менталитета, его самобытности. Он жил и творил в переходную эпоху в истории русского общества, осложненную незначительным уровнем развития капитализма внутри преимущественно феодально-крепостнической системы. Работа И. Т. Посошкова была предназначена для русского государя, высшей власти в стране, которая по сути выступала ретранслятором европейских экономических идей, приобщала русскую интеллигенцию к западным научным традициям, что впрочем было важным общественно-образовательным и реальным реформационным фактором. Было бы несправедливым этого не замечать.

Книга о скудости и богатстве И. Т. Посошкова – не только экономическая работа. В ней отражаются особенности государственного устройства страны, вскрываются недостатки и способы их устранения. Идея собственности и формальной свободы рассматривается им с точки зрения практического их претворения в социально-политическую жизнь России начала XVIII века. По этому произведению можно судить не только о литературном таланте И. Т. Посошкова, но и отметить остроту его мысли и знание жизни. Работа вскрывает глубокий патриотизм, заботу о благополучии России и веру Посошкова в ее великое будущее.

В «Книге о скудости и богатстве» он пишет о том, что надо беречь подданных и их собственность, весь народ без разграничения на сословия, о необходимости охраны личных и имущественных прав подданных. «По моему мнению, - пишет он, - сие дело невеликое и весьма трудное, еже царская сокровища наполнить богатством... Но то великое и многотрудное есть дело, еже бы народ весь обогатить...» (*Павлов-Сильванский, 1905. С. 614*). Из его высказываний понятно, что в сфере «вещного» права он выделяет следующие виды – владение, право собственности, а формы собственности – полная и временная. Под временной собственностью понималось владение. В «Книге о скудости и богатстве» присутствует термин «собственность», хотя в российское законодательство термин впервые был введен лишь при Екатерине II (Наказ генерал-прокурору).

Экономико-правовые воззрения И. Т. Посошкова отражают окружающую реальную действительность, которую он воспринимал и оценивал в соответствии со своими идеалами. Особо надо отметить оригинальность экономических и политических предложений И. Т. Посошкова, их полноту, жизненность и здравый смысл. Предложение И. Т. Посошкова по решению аграрных российских проблем опередило его фактическое решение на два века. Посошков предложил наделение крестьян землей на праве владения, как и помещиков.

Автора книги отличает от других экономистов особое видение экономической

⁷ Так, по расчетам экспертов ИЭ РАН, выполненным на основе данных Всемирного банка, в начале XXI века национальное богатство России оценивалось в 60 трлн. долл., на человеческий капитал приходится 30 трлн. долл., природные ресурсы – 24 трлн. долл. и воспроизводимый капитал – 6 трлн. долл. (См.: *Андрюанов, 2006. С. 35*).

системы с особых позиций, а именно как часть, на которую влияет вся социальная жизнь, поэтому экономика неотделима для него от политики и нравственности. Если Адама Смита называют основоположником "политической экономики", то Ивана Посошкова можно отнести к основоположнику "идейной политической экономики". В двадцатом столетии отражением этой концепции стало появление "политической экономики социализма", а позднее – теории институциональных матриц, рассматривающей общество одновременно, по С. Г. Кирдиной, «в пространстве экономических, политических и идеологических координат».

Новаторство Посошкова, отличающее его взгляды от западных экономистов, состоит в том, что он рассматривает хозяйство России как принципиально иную экономику, в которой действуют иные экономические законы и категории. Например, речь идет об иной роли и природе денег.

Итак, работу И. Т. Посошкова по праву можно считать первым в ряду российских экономистов, стоящих на позиции комплексного идейно-политического подхода и признания особого (отличающегося от европейского) экономического устройства нашей страны.

Поэтому нельзя не согласиться с С. Г. Кирдиной в том, что «занимаясь анализом экономических законов, действующих в своеобразном российском социуме, полезно опереться не только на работы, например, Карла Поланьи, эмпирически изучавшего устройство экономик редиistribuтивного, нерыночного типа, или Карла Маркса, давшего идеальное описание законов нерыночных (коммунистических) обществ, но и на труды отечественных авторов, начиная с первого из них – Ивана Тихоновича Посошкова».

На наш взгляд, современное поколение ученых стоит перед необходимостью научного осмысления содержащихся идей в этой первой российской экономической работе. Оно состоит в том, чтобы дать возможность на основе современного фундаментального научно аргументированного описания экономической российской системы создать новую теорию, опирающуюся на общие экономические законы, но в то же время позволяющую выявить специфику хозяйственного устройства России. Появление теории институциональных матриц есть своеобразная попытка ее создания. Современная институциональная теория позволяет описать с применением новой терминологии особенности естественно сосуществования различных экономических систем - рыночных и административно-хозяйственных. Базовые экономические институты, обеспечивающие функционирование российской экономики, являются основополагающими элементами "институционального" анализа экономических процессов, используемых в российской экономической теории, и сохраняют преемственность отечественной школы экономической мысли.

Заслуга И. Т. Посошкова состоит главным образом в том, что он сумел интуитивно понять основное предназначение России, определить основные приоритеты ее развития, основу для формирования богатства российского (не только материального, а и духовного).

В качестве «невещественного богатства» он называл духовную культуру, образованность населения. Русскому народу «надобно не парчами себя украшати, по надлежит добрым нравом и школьным учением». Это приведет к появлению новых идей, необходимых для обновления общества.

Синтез двух духовных и материальных начал должен был обеспечить создание особой формы собственности – национального богатства. При этом И. Т. Посошков прямо не выделял понятие «национальное достояние», что помешало ему выделить «невещественное богатство», воспринимаемое в целях нашего исследования как «национальное достояние».

Взгляды И. Т. Посошкова заслуживают особого внимания и потому, что автор сумел возвыситься до идеи о том, что богатство государства немислимо без народного богатства. По его мнению, «сие дело невеликое и весьма нетрудное, еже царская сокровищница наполнится богатством... Но то великое многотрудное есть дело, чтобы весь народ обогатить» (Антономов, 2001. С. 538). Он писал: «... в коем

царстве люди богаты, то и царство то богато, а в коем будут убоги, то и царству тому не можно слыть богатому». (Посошков, 1951. С. 218). С. Н. Сильвестров перефразировал этот тезис И. Т. Посошкова следующим образом: «Богатые страны богаты, главным образом, благодаря высокой квалификации и навыкам своего населения, а также качеству учреждений, обеспечивающих экономическую деятельность» (Сильвестров, 2008. С. 13).

«То государство богато, в котором народ богат» - своего рода основной постулат развития идей в современной России для формирования концепции национального достояния.

Еще раз отметим, что бережливость во всем, экономное расходование материальных благ и денег – центральная идея книги И. Т. Посошкова. Делая акцент на необходимости учитывать общегосударственные интересы, он осуждает расточительное отношение к природным ресурсам страны и предлагает наиболее приемлемые способы их использования. Российские экономисты в своих работах продолжают отстаивать эту мысль И. Посошкова (См. например, Терская, 2013. С. 175-178).

Посошков И. Т. был и остается первым русским мыслителем-экономистом, определившим систему принципов экономического устройства России и государственного управления страной. Он впервые отметил значимость принадлежащих русскому народу природных ресурсов, по праву до сих пор называемых богатством страны и источником природной ренты. (Николайчук, 2003. С. 67-76; 2012. С. 41-46; Светлов, 2013. С. 7-22). Идеи национального достояния явно прослеживаются во взглядах И. Т. Посошкова и по сути лежат в основе современной концепции национального достояния России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андрианов В. Д. (2006). Национальное богатство России // *Проблемы Дальнего Востока*, № 3.
- Антономов В. С. (2001). История экономических учений. М.: ИНФРА-М.
- Будкевич Г. В. (2014). Первый российский экономист // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 6, № 1.
- Ирошников М. П. (2005). Из истории зарождения раннебуржуазной идеологии в России начала XVIII в.: И. Т. Посошков «Книга о скудости и богатстве» // *Вестник Санкт-Петербургского университета*, Сер. 2, вып. 4.
- История политических и правовых учений. Изд. 2-е. М.: Издательская группа НОРМА – ИНФРА-М, 1998.
- Карпова Г. В. (2010). Моделирование оценки нематериальной составляющей национального богатства. СПб.
- Кирдина С. Г. (2001). Институциональные матрицы и развитие России. Изд. 2-е. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН.
- Кириевский И. В. (2007). Духовные основы русской жизни. М.
- Леденева М. В. (2009). Современная концепция богатства. Волгоград.
- Лешков В. Н. (1855). Древняя русская наука о народном богатстве и благосостоянии: В воспоминании 12 января 1855 г. / Из воспоминаний 12-го января 1855 года: Учебно-литературные статьи профессоров и преподавателей Императорского Московского Университета, изданные по случаю его столетнего юбилея. М.
- Николайчук О. А. (2003). Прошлое и настоящее рентных отношений в современной России // *Вестник Санкт-Петербургского университета*, Серия 5. Экономика. Вып. 3 (№ 21).
- Николайчук О. А. (2011). Возможна ли инновационная экономика в России // *Финансовый журнал*, № 1.
- Николайчук О. А. (2012). Отношения собственности и земельная рента // *Финансовый журнал*, № 4.
- Николайчук О. А. и Николайчук А. А. (2014). Экономическая реализация

прав собственности на лесные ресурсы в современной России. М.: Инфра-М.

Нуреев Р. М. (2014). «Книга о скудости и богатстве» И. Т. Посошкова как российский образец «государевой литературы» // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 6, № 1.

Осадчая Т. Г. и Смолина Е. Э. (2005). Национальное богатство в России: как управлять эффективно. Тамбов.

Павлов-Сильванский Н. П. (1905). Посошков /Русский библиографический словарь. СПб.

Посошков И. Т. (1951). Книга о скудости и богатстве и другие сочинения. М.: Издательство АН СССР.

Посошков И. Т. (2003). Книга о скудости и богатстве. М.

Рязанов В. Т. (2011). Политическая экономия особенного: начала русской исследовательской традиции // *Российский экономический журнал*, № 5.

Светлов Н. М. (2013). Методология исследования ренты на взаимосвязанных рынках // *Журнал экономической теории*, № 1.

Сильвестров С. Н. (2008). Национальное богатство: оценка и управление экономическим развитием. М.

Терская Г. А. (2013). Значение инвестиций для формирования инновационной модели экономики в России // *Транспортное дело России*, № 5.

REFERENCES

Andrianov V. D. (2006). The National wealth of Russia. *The Problems of the Far East*, no. 3. (In Russian).

Avtonomov V. S. (2001). History of economic doctrines. Moscow, INFRA-M Publ. (In Russian).

Budkevich G. V. (2014). The First Russian economist. *Journal of Institutional Studies*, vol. 6, no. 1. (In Russian).

Iroshnikov M. P. (2005). From the history of the origin of the early bourgeois ideology in Russia at the beginning of the XVIII century: I. T. Pososhkov «Book on Poverty and Wealth». *Herald of St. Petersburg University*, Ser. 2, Issue 4. (In Russian).

History of Political and Legal Doctrines, ed. 2. Moscow, Publ. Group NORMA - INFRA-M, 1998. (In Russian).

Karpova G. V. (2010). Modeling, valuation of intangible component of national wealth. St. Petersburg. (In Russian).

Kirdina S. G. (2001). Institutional matrices and development of Russia. Novosibirsk, The Institute of Economics of the Siberian branch of the Academy of Sciences. (In Russian).

Kirievsky I. V. (2007). Spiritual foundations of Russian life. Moscow. (In Russian).

Ledeneva M. V. (2009). Modern concept of wealth. Volgograd. (In Russian).

Leshkov V. N. (1855). The ancient science of Russian national wealth and Welfare: In remembrance of January 12, 1855 / From the memoirs of 12th January 1855: Teaching literary Articles of Professors and Lecturers of the Imperial Moscow University, Published on the Occasion of Its Centennial. Moscow. (In Russian).

Nikolaychuk O. A. (2003). Past and present of rent relations in modern Russia. *Herald of Saint Petersburg University*, Series 5. Economy. Issue 3 (no. 21). (In Russian).

Nikolaychuk O. A. (2011). Can the innovation economy in Russia? *Financial Journal*, no. 1. (In Russian).

Nikolaychuk O. A. (2012). Property relations and land rent. *Financial Journal*, no. 4. (In Russian).

Nikolaychuk O. A. and Nikolaychuk A. A. (2014). Economical realization of property rights on forest resources in modern Russia. Moscow, Infra-M Publ. (In Russian).

Nureev R. M. (2014). «Book on poverty and wealth» by I. T. Pososhkov as the Russian model of «Sovereign Literature». *Journal of Institutional Studies*, vol. 6, no. 1.

(In Russian).

Osadchaya T. G. and Smolina E. E. (2005). National wealth in Russia: How to manage effectively. Tambov. (In Russian).

Pavlov - Sylvanskiy I. E. (1905). Pososhkov / Russian Biographical Dictionary. St. Petersburg. (In Russian).

Pososhkov I. T. (1951). Book on poverty and wealth and other works. / Ed. by B. B. Kafengauz. Moscow, Publ. House of the USSR Academy. (In Russian).

Pososhov I. T. (2003). Book on poverty and wealth. Moscow. (In Russian).

*Ryazanov V. T. (2011). The Political economy of special: the beginning of the Russian research traditions. *Russian Economic Journal*, no. 5. (In Russian).*

*Svetlov N. M. (2013). Research Methodology rent on the interrelated markets. *Journal of Economic Theory*, no. 1. (In Russian).*

Silvestrov S. N. (2008). National wealth: assessment and management of economic development. Moscow. (In Russian).

*Terskaya G. A. (2013). The value of investments for the formation of an innovative model of the economy in Russia. *The Transport Business of Russia*, no. 5. (In Russian).*

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ КУРСА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ УЧЕНЫМИ ФИНУНИВЕРСИТЕТА: ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕТРОСПЕКТИВА¹

ФЕДОТОВА МАРИНА АЛЕКСЕЕВНА,

*Заслуженный экономист РФ,
доктор экономических наук, профессор, проректор
Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва,
e-mail: mfedotova2007@mail.ru*

БУДОВИЧ ЮЛИЯ ИВАНОВНА,

*доктор экономических наук,
профессор кафедры «Макроэкономическое регулирование»,
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва,
e-mail: joli1259@rambler.ru*

Статья посвящена ретроспективному анализу подхода к формированию курса политической экономики в нашей стране перед Второй Мировой войной, показано особое отношение в то время руководства страны к содержанию, структуре курса политической экономики. Отражена роль ученых нашего Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Московского финансового института) в формировании курса политической экономики. В статье показано, что политэкономия всегда в нашем университете являлась мощным фундаментом всех экономических наук и сегодня в рамках ведущей научной школы «Управление финансами в изменяющемся мире» научные школы университета продолжают развивать различные направления экономической науки, используют лучшее творческое наследие наших многих знаменитых ученых. **Ключевые слова:** политическая экономика; финансовая наука; экономический анализ; статистика финансов; экономическая теория.

FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE COURSE OF POLITICAL ECONOMY BY SCIENTISTS OF FINANCIAL UNIVERSITY: HISTORICAL RETROSPECTIVE

FEDOTOVA MARINA, A.,

*Honored Economist of the Russian Federation,
Doctor of Economic Sciences (PhD), Professor, Vice-Rector,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: mfedotova2007@mail.ru*

BUDOVICH YULIA, I.,

*Doctor of Economic Sciences (PhD),
Professor of the Department «Macroeconomic Regulation»,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: joli1259@rambler.ru*

The paper is devoted to a retrospective analysis of the approach to the formation of political economy course in our country before the Second World war, special relationship

¹ Статья основана на материалах доклада на международной научной конференции «Современные проблемы глобальной экономики: от торжества идей либерализма к новой «старой» экономической науке», проходившей 4 марта 2014 года в рамках празднования 95-летия Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

at that time of the country's leadership to the content and the structure of the course of political economy is shown. The role of the scientists of our Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow financial institute) in shaping the course of political economy is reflected. The authors show that the political economy has always been in our university a powerful foundation for all economic sciences and today within the framework of scientific school «Financial management in a changing world» scientific schools of the university continue to develop the various directions of economic science, use the best heritage of our many famous scientists.

Keywords: *political economy; financial science; economic analysis; statistics of finance; economic theory.*

JEL: B20.

В последнее время отмечается повышенный интерес к классической политэкономии и новой политической экономии. Мировой экономический кризис показал, что исключительно неоклассическая теория, которая сегодня в теории и политике занимает господствующее положение, далеко не всегда способна предвидеть и объяснить качественные сдвиги в экономическом развитии. Современная политическая экономия, развивая традиции классической школы политэкономии и при этом успешно избавляясь от догматизма и идеологических шор прошлого, используя лучшие разработки других школ экономической теории, приобретает новое дыхание и предлагает свое видение актуальных экономических и социальных проблем. Современная политическая экономия концентрирует внимание на социальных, гуманитарных и экологических проблемах, признаёт наличие у человека не только денежных ценностей и мотивов. В отличие от экономической теории политэкономия призвана раскрывать экономические интересы социальных групп и сил, стоящих за теми или иными моделями экономической политики, обосновать социальные результаты, выгоды и проигрыши от их реализации.

В формирование содержания и структуры курса политэкономии, который преподавался не только в Московском финансовом институте, но и в целом в высших учебных заведениях страны, ученые нашего университета внесли значительный вклад.

Для того чтобы лучше понять роль ученых нашего университета в этом деле, необходимо иметь представление о состоянии преподавания политической экономии в высших учебных заведениях перед войной и в первые послевоенные годы.

Перед войной было несколько учебников политической экономии, по которым обучалось студенчество страны, это учебники: А. Богданова «Краткий курс экономической науки» (1924), С. Сегалья «Краткий курс политической экономии» (1934), А. Кона «Курс политической экономии» (1928), Ф. Михайлевского «Курс политической экономии» (1928), «Политическая экономия» в 2-х томах под ред. Кауфмана (1932) и самый массовый учебник И. Лapidуса и К. Островитянова «Политическая экономия» (в двух томах), выдержавший к началу войны семь изданий. В этих учебниках рассматривались только проблемы политической экономии капиталистического способа производства. Политическая экономия социализма находилась тогда еще в стадии своего формирования, и в вузах читался курс «Экономическая политика СССР» или курс «Теория советского хозяйства». В конце 30-х годов после опубликования сталинского «Краткого курса истории ВКП(б)» произошло значительное сокращение преподавания политической экономии, и прекратился выпуск учебных пособий по этому курсу. Страна фактически не имела учебника по политической экономии.

После выхода в 1939 г. статьи «Задачи советской экономической науки в свете решений XVIII съезда ВКП(б)», в которой отмечалось: «Не секрет, что большинство работ, выходящих из-под пера наших научных работников-экономистов ограничивается более или менее ученическим цитированием и

пересказом основных положений классиков марксизма и элементарным описанием опыта социалистического строительства. Робость, боязнь ставить актуальные теоретические вопросы, явное отставание работников – таковы основные недостатки, характеризующие положение на теоретическом фронте экономики², руководство страны на самом высоком уровне стало уделять вопросам разработки учебника по политической экономии пристальное внимание. Так, И. В. Сталин, по утверждению которого «Политэкономия – это серьезное дело», 9 января 1941 года провел с учеными-экономистами первую беседу об учебнике «Политическая экономия» (*Сталин, 1997. С. 5-11*), на которой были обсуждены вопросы: о предмете политической экономии, о законе стоимости, о планировании, о заработной плате и трудоднях, о фашизме. Сталин отметил, что есть несколько определений политической экономии, и сам предложил сформулировать предмет политической экономии как: «политическая экономия есть наука о развитии общественно-производственных, та есть экономических, отношений людей. Она выясняет законы, управляющие производством и распределением необходимых предметов как личного, так и производственного потребления» (*Сталин, 1997. С. 5-11*). Это определение, по его мнению: «подчеркивает, что в политической экономии идет речь о формах собственности, об отношениях собственности, ибо в производственно-экономические отношения входят прежде всего отношения собственности» (*Сталин, 1997. С. 5-11*). Еще было отмечено, что вопросам распределения нужно уделить больше внимания, а то в учебнике «очень мало сказано о банках, о торговле, нет ничего о биржах» (*Сталин, 1997. С. 5-11*).

Интересным представляется подход Сталина к тому, что в учебнике политической экономии не должно присутствовать политизированных «агиток-плакатов» (о «троцко-бухаринских предателях»), т.к. экономист должен изучать только экономические факты. А на заданный ему вопрос: «Правильно ли вместо понятия «преобразование» закона стоимости в СССР применять понятие «ограничение действия» закона стоимости?» – ответил: «Законы науки нельзя создавать, уничтожать, отменять, изменять и преобразовывать. С законами надо считаться. Если нарушим закон, пострадаем. У нас распространено мнение, что время законов прошло. Эта точка зрения часто встречается не только среди экономистов, но и среди практиков и политиков. Это не соответствует духу закона. Положение о преобразовании законов – это отвлечение от науки, это кое-что от обывательщины. Законы природы и общества преобразовывать нельзя. Если можно преобразовать закон, то значит можно и отменить его. Если закон науки можно преобразовать и отменить, значит «нам все нипочем». С законами надо считаться, овладевать ими и использовать их. Сферу их действия можно ограничить... Надо говорить не о преобразовании закона, а об ограничении сферы его действия. Это будет точнее и научнее» (*Сталин, 2006. С. 566–574*). Также предлагал не менять огульно экономические категории на новые («товар» – на «продукт», «прибыль» – «социалистическое накопление» и т.д.), а только показать, как изменилось их значение, изменились их функции.

Работа по разработке учебника по политической экономии была прервана войной. После войны, по указанию ЦК КПСС, был создан авторский коллектив для написания учебника по политической экономии из преподавателей Высшей партийной школы (ВППШ), Академии общественных наук (АОН) при ЦК КПСС и других видных ученых нашей страны.

Обсуждение подготовленного макета учебника возобновилось в 1950 году. Сталин провел с учеными-экономистами несколько бесед по вопросам политической экономии (22 февраля 1950 г., 24 апреля и 30 мая 1950 г., 7 февраля (по телефону с К. В. Островитяновым) и 15 февраля 1952 г.). Это обсуждение известно у нас под названием «Экономическая дискуссия 1951 года». В обсуждении приняли участие экономисты со всех регионов нашей страны. В составе группы ученых, которые были

² См.: Задачи советской экономической науки в свете решений XVIII съезда ВКП(б) // *Проблемы экономики*, № 3, 1939, с. 111.

привлечены к разработке учебника по политэкономии, были и наши ученые-экономисты, такие как Атлас Захарий Вениаминович, который был крупным специалистом по вопросам денежного обращения и кредита (в 1930 г. он опубликовал первый советский учебник по дисциплине «Деньги и кредит при капитализме и в СССР»).

В 1954 г. учебник по политэкономии увидел свет. Он был написан авторским коллективом в следующем составе: К. В. Островитянов, Д. Т. Шепилов, Л. А. Леонтьев, И. Д. Лаптев, И. И. Кузьминов, Л. М. Гатовский, П. Ф. Юдин, А. И. Пашков, В. И. Переслегин. В подборе и обработке статистических материалов принимал участие начальник ЦСУ СССР В. Н. Старовский.

Выход учебника ознаменовал новый качественный этап на пути развития политической экономии в нашей стране. Большим его достоинством было и то, что он был учебником политической экономии в широком смысле слова.

Учебник представлял дальнейший шаг и в развитии марксистской методологии исследования экономических процессов. В нем был подчеркнут объективный характер экономических законов, особо выделена определяющая роль основного экономического закона во всей системе экономических отношений данной эпохи, представлена развернутая характеристика основного экономического закона капитализма как закона развития и гибели капиталистического способа производства. Впервые была рассмотрена сущность государственно-монополистического капитализма, его роль в развитии противоречий капитализма и в материальной подготовке социализма. На качественно новой основе была изложена проблема общего кризиса капитализма, не только дано описание его проявлений, как это имело место ранее, но и сделана попытка теоретически обобщить его сущность, показать основные проявления.

Несмотря на некоторые недостатки: допускались односторонние характеристики общего кризиса капитализма, отсутствие аргументированной критики современных антимарксистских теорий капитализма, – в целом этот учебник, безусловно, составил новый этап в развитии политической экономии.

В 1960 году кафедра политической экономии Московского финансового института при участии научных работников Академии наук СССР и Академии общественных наук выпустила свой учебник «Политическая экономия социализма» под редакцией М. С. Атлас, И. Д. Злобина, Н. И. Мохова, В. В. Щербакова. В авторский коллектив вошли Аллахвердян Д. А., Атлас М. А., Дьяченко В. В., Злобин И. Д., Кадышев Л. А., Карнаухова Е. С., Котов Г. Г., Левитанус И. М., Лившиц А. Л., Макарова М. Ф., Маслов П. П., Сонин М. Я., Сорокин Г. М., Струмилин С. Г., Туманова Л. В., Тузовцев В. И., Фигурнов П. К., (использованы материалы Аминова А. М. и Малафеева А. Н.)³.

Однако кафедра не ограничилась выпуском этого учебника и продолжала работу не только по совершенствованию курса политической экономии, но также активно способствовала развитию различных направлений экономической науки, и особенно применительно к специфике Московского финансового института – финансовой науки. Так, в 1964 г. был выпущен «Политэкономический словарь», в 1985 г. «Политическая экономия: Учебник для неэкономических вузов», «Денежное обращение и кредит СССР: Учебник / Атлас М. С., Лаврушин О. И., Зайцева Л. Н. и др. под ред. В. С. Геращенко; в 1991 г. учебное пособие «Основы функционирования экономической системы: Проблемные лекции по политической экономии»⁴.

Политэкономия всегда в нашем университете являлась мощным

³ См.: Политическая экономия социализма. Учебное пособие для студ. экономических вузов и факультетов / Под ред. М. С. Атлас, И. Д. Злобина, Н. И. Мохова, В. В. Щербакова. М.: Высшая школа, 1960.

⁴ См.: Политэкономический словарь / Авт. кол.: Атлас М. С., Винокур Р. Д., Ленская С. А. и др. под ред. Е. Ф. Борисова, В. А. Жамина, М. Ф. Макаровой. М.: Изд-во политической литературы, 1964; Политическая экономия: Учебник для неэкономических вузов / М. С. Атлас, Румянцев А. М., Богомолов О. Т. и др. 4 изд., доп. М.: Политиздат, 1985; Денежное обращение и кредит СССР: Учебник / Атлас М. С., Лаврушин О. И., Зайцева Л. Н. и др. под ред. В. С. Геращенко. 4 изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1986; Основы функционирования экономической системы: Проблемные лекции по политической экономии: Учебное пособие / Ред. кол.: Атлас М. С., Грязнова А. Г., Чечелева Т. В. М.: Высшая школа, 1991.

фундаментом всех экономических наук. Она помогала прививать студентам, аспирантам и докторантам вкус к фундаментальным социально-экономическим знаниям, позволяла сформировать у них понимание многообразия экономических школ и направлений, учила их теоретическому мышлению, умению вести научные дискуссии, формировала у них потребность в поиске новых теоретических и практических экономических решений.

Через кафедру политической экономии прошли такие ученые Финансового университета, как Аллахвердян Д. А., Атлас М. А., Беляева И. Ю., Грязнова А. Г., Кадышев Л. А., Ланин Б. Е., Ленская С. А., Левитанус И. М., Лившиц А. Л., Мотылев Е. В., Погребинский А. П., Полунина Г. В., Реуэль А. Л., Семенов В. Н. и Семенова Т. Г., Солжус Г. П., Сумароков В. Н., Тальмина П. В., Федотова М. А., Чернецова Е. В., Эскиндаров М. А., Юданов Ю. И. и Юданов А. Ю., Яковлев А. Д. и многие другие.

Сегодня в финансовом университете в рамках ведущей научной школы **«Управление финансами в изменяющемся мире»** научные школы университета продолжают развивать различные направления экономической науки, используют лучшее творческое наследие наших многих знаменитых ученых.

Так, научная школа **«Фундаментальные основы эффективной банковской деятельности»** развивает денежно-кредитную науку. Исследованиями в данном направлении в разное время занимались такие ученые, как Атлас З. В.⁵, соответственно научные результаты нашли свое отражение в таких трудах как: «Деньги и кредит (при капитализме и в СССР), «Очерки по истории денежного обращения в СССР (1917-1925)», «Инфляция и валютный кризис в Англии после второй мировой войны», «Укрепление денежных систем СССР и стран народной демократии. Инфляция в странах капитализма» и т.д. (Атлас, 1930; 1940; 1949; 1951; 1957) Атлас М. С. – «Национализация банков в СССР», «Кредитная реформа в СССР», «Развитие Государственного банка СССР», «Кредитно-денежная система СССР», «История Государственного банка СССР в документах», Госбанк СССР и его роль в развитии экономики страны (1921-1981) (Атлас, 1948; 1958; 1958)⁶, на кафедре денежного обращения и кредита под руководством Геращенко В. С. – «Операционная техника и учет в Государственном банке», «Денежное обращение и кредит СССР», «Организация и планирование денежного обращения», Злобин И. Д. «Деньги при капитализме и деньги при социализме», и др. (Геращенко, 1988; Злобин, 1955)⁷.

Много замечательных имен заложили фундамент научной школы Финансового университета. Сегодня развитие методологии экономического исследования эффективности экономической деятельности, вобравшей в себя и исторический опыт, и первые результаты российских рыночных преобразований, и наметившиеся перспективы развития мирового хозяйства идет в рамках таких научных школ Финансового университета, как: **«Теория и методология государственных и муниципальных финансов»**, **«Школа Молякова Д. С. – финансы микроэкономики»** и **«Теория национальной финансовой системы»**,

⁵ Атлас Захарий Вениаминович (1903 – 1978 г.) сыграл значительную роль в теоретическом обосновании мероприятий денежной реформы 1947 года. Разработал концепцию новой сущности и функций денег применительно к плановой природе социалистической экономики, сформулировал сущность инфляции. В 1930 г. опубликовал первый советский учебник по дисциплине «Деньги и кредит при капитализме и в СССР». Много лет возглавлял кафедру «Денежное обращение и кредит СССР» МФЭИ, затем «Денежное обращение и кредит СССР и иностранных государств» МФИ (до 1963 г.).

⁶ См.: Кредитно-денежная система СССР / Атлас М. С., Барковский Н.Д., Валлер Л.Б. и др. гл. ред. А.А. Посконов. М.: Финансы, 1967; История Государственного банка СССР в документах / Авт.-сост.: М. С. Атлас, Н. Д. Барковский, И. Д. Мамонова и др. М.: Финансы, 1971; Госбанк СССР и его роль в развитии экономики страны (1921–1981) / Атлас М. С., Лаврушин О. И., Барковский Н. Д. и др. под ред. В. С. Алхимова. М.: Финансы и статистика, 1981.

⁷ См.: Операционная техника и учет в Государственном банке: Учебник / Под ред. Геращенко В. С. 3 изд., перер. и доп. М.: Финансы и статистика, 1985; Денежное обращение и кредит СССР: Учебник / Под ред. В. С. Геращенко. 4 изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1986; Деньги и кредит в социалистическом обществе: Учебник / Авт. кол.: Лаврушин О. И., Геращенко В. С., Савинский Ю. П., и др. Под ред. О. И. Лаврушина. 2 изд., доп. и перераб. М.: Финансы и статистика, 1990; Учет и операционная техника в банках СССР: Учебник / Под ред. В. С. Геращенко. М.: Финансы и статистика, 1990.

основоположниками которых в свое время были кафедра финансов МФИ подготовившая в свое время такие работы как «Финансовые системы иностранных государств», «Финансы СССР за XXX лет»; «Финансы и кредит СССР», «Валютно-финансовые противоречия империализма», «Государственный бюджет СССР», Ипатов П. Ф. «Финансово-кредитная система СССР» (Злобин, 1959; Ипатов, 1968)⁸.

Особо стоит отметить профессора Дмитрия Степановича Молякова⁹, долгое время возглавлявшего кафедру «Финансы предприятий отраслей народного хозяйства и финансирование капитальных вложений» (1973—1988). За годы работы в МФИ профессор сумел не только подготовить десятки молодых ученых, кандидатов и докторов наук для российских и зарубежных вузов, государственных структур и научно-исследовательских организаций, но и создать собственную научную школу, представители которой продолжают и сегодня активно развивать положенные им в ее основу идеи. Научная позиция, а в дальнейшем научная «финансовая школа Молякова», сложились как системная последовательность доказательных выводов и обобщений, соединенных в науку о прикладных финансах, которой он был предан, которой дорожил и за которую при любых обстоятельствах поднимал свой голос. Среди его работ можно отметить такие, как «Теория финансов предприятий», «Полный хозрасчет и самофинансирование», учебники «Финансы предприятий и отраслей народного хозяйства», «Финансы промышленности», «Финансирование и кредитование капитальных вложений» (Моляков, 1966; 1975; 1987; Моляков и Большаков, 1989а; 1989б; Моляков и Краснолуцкая, 1990).

Большое значение уделялось в МФИ вопросам экономического анализа хозяйственной деятельности (Тацкий, 1973), повышению эффективности производства и рентабельности предприятий (Негашев, 1997), финансированию и кредитованию капитальных вложений¹⁰. Разработкой и анализом всех этих вопросов занимались не только профильные кафедры, но и кафедра политической экономии (Федотова, 1995. С. 13-16).

В сложных условиях перехода Российской Федерации к рыночным отношениям был подготовлен ряд учебников, научных работ, в которых, во-первых, была отражена теория экономических интересов в формировании нового хозяйственного механизма и, во-вторых, рассмотрение проблем экономической системы общества, определяющей особенности ее воспроизводства. Это такие труды, как – «Основы функционирования экономической системы: Проблемные лекции по политической экономии» (1991), где были рассмотрены, в том числе, и такие вопросы, как «Система производственных отношений общества» (Чечелева Т. В. и Ленская С. А.), «Рынок и план» (Атлас М. С.), Сборник научных трудов «Проблемы становления рыночного хозяйства» (1992), в редколлегию которого вошли Атлас М. С., Тальмина П. В., Мамонова Л. Б. и др.

Теоретическое осмысление природы капитала при переходе к рыночной экономике и определение его роли как воспроизводственной основы экономики было проведено уже в Финансовой академии в 1996 г. авторским коллективом (Грязнова А. Г., Ленская С. А., Ломакина Г. В., Константинов В. С., Тазихина Т. В., Федотова

⁸ См.: Финансовые системы иностранных государств: Учебное пособие / Авт. кол.: Г. И. Болдырев, И. Д. Злобин, Н. Д. Силин и др.: Под ред. Н. Н. Любимова. М.: Госфиниздат, 1947; Финансы СССР за XXX лет / Отв. ред. Н. Н. Ровинский. М.: Госфиниздат, 1947; Финансы и кредит СССР: Сборник статей, опубликованных в периодической печати /А. Зверев, Н. Ровинский, И. Злобин и др. М.: Госфиниздат, 1952; Финансы и кредит СССР: Учебное пособие / И. Д. Злобин, И. А. Дымшиц, А. К. Сучков и др. М.: Госфиниздат, 1956; Государственный бюджет СССР: Учебник / Под. ред. Злобина И. Д. Авт. кол.: Винокур Р. Д., Гуйда Т. В., Ипатов П. Ф. и др. М.: Финансы, 1970.

⁹ Моляков Дмитрий Степанович (1913 – 2001) – крупный специалист в области финансирования промышленности (занимал должность начальника Управления финансирования промышленности Минфина РСФСР и члена коллегии), видный ученый в области исследований актуальных проблем финансов, также занимался подготовкой специалистов и научных работников. С 1963 г. вел большую научно-педагогическую работу в МФИ. В 80-х годах XX в. член Президиума Научно-методического совета по финансам, кредиту и бухгалтерскому учету Минвуза СССР, Ученого совета Научно-исследовательского финансового института Минфина СССР.

¹⁰ См.: Задачи и методические указания по курсу «Анализ хозяйственной деятельности»: Учебное пособие / Под ред. С. Б. Барнгольц, Г. М. Тацья. М.: Финансы, 1979; Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений: Учебник / Под ред. С. Б. Барнгольц, Г. М. Тацья. 3 изд., доп. и перераб. М.: Финансы и статистика, 1986; Финансы предприятий и отраслей народного хозяйства: Учебник / Под ред. Д. С. Молякова. Авт. кол.: Злобин И. Д., Бард В. С., Тацкий Г. М. и др. 4 изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1988.

М. А., Эскиндаров М. А., Сычева Е. А.)¹¹. В этой работе были рассмотрены как теоретические подходы к понятию «капитал», так и вопросы движения капитала, его структура, проблемы его эффективности, а также определение рыночной стоимости собственного капитала фирмы. Это исследование положило начало нескольким научным направлениям, которые затем стали самостоятельными. Так, исследования экономической природы капитала были расширены такими исследованиями, как «Интеллектуальный капитал – фактор экономического развития современной России» (Ленская С. А., Эскиндаров М. А., Мосин В. В., Епихина Г. М.)¹², «Экономическая система – основа рационального воспроизводства капитала» (Ленская С. А., Эскиндаров М. А.) (Беляева и Эскиндаров, 1998; 2001). В отдельное направление выделились «оценка и управление активов и бизнеса»¹³, «Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: теория и практика» (Беляева И. Ю., Эскиндаров М. А.) – «корпоративные финансы»¹⁴.

Научная школа Финуниверситета **«Статистика финансов»** поистине должна гордиться тем, что у ее истоков стояла кафедра статистики МКЭИ и МФИ, которую на протяжении более 40 лет возглавлял Маслов Павел Петрович¹⁵ – один из известнейших советских профессоров в области статистики, действительный член Международного статистического института, автор более 250 опубликованных научных работ по вопросам статистики и социологии, учебников по сельскохозяйственной статистике, общей теории статистики (Маслов, 1930; 1955; 1971a; 1971b; 1977). При его непосредственном участии (он владел пятью иностранными языками) и по его инициативе были подготовлены интереснейшие переводные работы из серии «Библиотека иностранных книг по статистике» в издательстве «Статистика», членом редколлегии которой он являлся. Он перевел книгу Ф. Миллса «Статистические методы», снабдив перевод своими комментариями. Ряд работ П. П. Маслова, в частности, две фундаментальные – «Социология и статистика» (1967) и «Статистика и социология» (1971), – посвящены статистическому моделированию социальных процессов, где автор выдвигает новые подходы к их количественному изучению, также он внес большой вклад в развитие статистики сельского хозяйства, статистики населения, статистики доходов и расходов населения, бюджетных исследований.

Сегодня экономическая теория продолжает традиции кафедры «Политэкономии» в нашем университете в рамках уже трех кафедр, которые входят в «Департамент экономической теории». Кафедра «Микроэкономика» (зав. каф., д.э.н., проф. Думная Н. Н.), главной стратегической целью которой является дальнейшее формирование учебно-исследовательской школы, единства подхода к предмету, типу мышления и приемам преподавания, а на этой основе укрепление позиций кафедры как ведущей среди аналогичных кафедр вузов финансово-экономического профиля (Думная, 2013; Юданов, 2012). Кафедра «Макроэкономика» (зав. каф., д.э.н., проф. Нуреев Р. М.), которая считает, что главной задачей современной экономической науки и университетского экономического образования должно стать формирование у студентов-экономистов целостного видения экономических процессов и экономической динамики, умения

¹¹ См.: Как обеспечить рост капитала: воспроизводственные основы экономики / под ред. проф. А. Г. Грязновой и проф. С. А. Ленской. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1996.

¹² См.: Интеллектуальный капитал – фактор экономического развития современной России / С. А. Ленская, М. А. Эскиндаров, В. В. Мосин, Г. М. Епихина. Науч. ред. Л. С. Шаховская. М.: Высшая школа, 2002.

¹³ См.: Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник для студ. вузов по экономич. спец. / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова, М. А. Эскиндаров и др. Ред. кол.: А. Г. Грязнова и др. Ин-т профессиональной оценки. НПФК. М.: Интерреклама, 2003; Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. Финансовая академия при Правительстве РФ. М.: Финансы и статистика, 1998, 1999, 2003; Цены и ценообразование. Управленческий аспект: Уч. пособие / И. Ю. Беляева, О. В. Панина, В. В. Головинский. М.: КноРус, 2004.

¹⁴ См.: Теория и практика корпоративного управления: Электронный учебник / М. А. Эскиндаров, И. Ю. Беляева, Ю. М. Цыгалов, А. Ю. Жданов, М. М. Пухова. Под ред. И. Ю. Беляевой, М. А. Эскиндарова. М.: КноРус, 2009; Теория слияний и поглощений (в схемах и таблицах): Учебное пособие / М. А. Эскиндаров и др. М.: КноРус, 2013.

¹⁵ Маслов Павел Павлович (1902–1978) – профессор, д.э.н., один из известнейших специалистов в области статистики, действительный член Международного статистического института. С 1925 г. на преподавательской и научной работе. 1936 – 1946 гг. зав. кафедрой статистики в МКЭИ с 1946 по 1978 гг. МФИ.

рассматривать современные проблемы как результат длительной эволюции, выработка навыков целенаправленного конструирования и постепенного «выращивания» экономических и социальных институтов (Нуреев, 2013а; 2013б). Кафедра «Макроэкономическое регулирование» (зав. каф., д.э.н., проф., член-корреспондент РАН, Сорокин Д. Е.) – миссией кафедры является подготовка специалистов, готовых трудиться на благо государства, с развитым потенциалом личности, способного действовать инновационно, обладающего системным и комплексным мышлением в сфере макроэкономического управления и регулирования, и поэтому сегодня стратегической целью кафедры является ее становление в качестве одной из опорных точек развития Финуниверситета как исследовательского вуза (Сорокин, 2010; 2008; Будович, 2009).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Атлас З. В. (1930). Деньги и кредит (при капитализме и в СССР). Л.: Госиздат.
- Атлас З. В. (1940). Очерки по истории денежного обращения в СССР (1917-1925). М.: Госфиниздат.
- Атлас З. В. (1949). Инфляция и валютный кризис в Англии после второй мировой войны. М.: Госфиниздат.
- Атлас З. В. (1951). Укрепление денежных систем СССР и стран народной демократии. Инфляция в странах капитализма. М.: Госфиниздат.
- Атлас З. В. (1957). Закон денежного обращения (Сущность закона и его действие в досоциалистических формациях и при социализме). М.: Знание.
- Атлас М. С. (1948). Национализация банков в СССР. М.: Госфиниздат.
- Атлас М. С. (1958а). Кредитная реформа в СССР. М.: Госфиниздат.
- Атлас М. С. (1958б). Развитие Государственного банка СССР. М.: Госфиниздат, 1958.
- Беляева И. Ю. и Эскиндаров М. А. (1998). Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: теория и практика. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ.
- Беляева И. Ю. и Эскиндаров М. А. (2001). Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: теория и практика. М.: ИНФРА-М.
- Будович Ю. И. (2009). Взаимодействие экономической теории с другими экономическими науками и повышение эффективности экономико-теоретического исследования: монография. М.: Изд. дом «Красная звезда».
- Геращенко В. С. (1988). Организация и планирование денежного обращения: Учебник / В. С. Геращенко, Ю. П. Савинский, Ю. И. Кашин; Под ред. В. С. Геращенко. 2 изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика.
- Госбанк СССР и его роль в развитии экономики страны (1921–1981) / Атлас М. С., Лаврушин О. И., Барковский Н. Д. и др.; под ред. В. С. Алхимова. М.: Финансы и статистика, 1981.
- Государственный бюджет СССР: Учебник / Под. ред. Злобина И. Д.; Авт. кол.: Винокур Р. Д., Гуйда Т. В., Ипатов П. Ф. и др. М.: Финансы, 1970.
- Денежное обращение и кредит СССР: Учебник / Атлас М. С., Лаврушин О.И., Зайцева Л. Н. и др.; под ред. В. С. Геращенко. 4 изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1986.
- Деньги и кредит в социалистическом обществе: Учебник /Авт. кол.: Лаврушин О. И., Геращенко В. С., Савинский Ю. П., и др.; Под ред. О. И. Лаврушина. 2 изд., доп. и перераб. М.: Финансы и статистика, 1990.
- Думная Н. Н. (2013). Тенденции в глобальной системе: полдень или закат? // *Экономика. Бизнес. Банки*, Т. 4.
- Задачи и методические указания по курсу «Анализ хозяйственной деятельности»: Учебное пособие / Под ред. С. Б. Барнгольц, Г. М. Тация. М.: Финансы, 1979.
- Задачи советской экономической науки в свете решений XVIII съезда ВКП

(б)» // *Проблемы экономики*, № 3, 1939.

Злобин И. Д. (1955). Деньги при капитализме и деньги при социализме. М.: Госфиниздат.

Злобин И. Д. (1959). Валютно-финансовые противоречия империализма. М.: Госфиниздат.

Интеллектуальный капитал – фактор экономического развития современной России / С. А. Ленская, М. А. Эскиндаров, В. В. Мосин, Г. М. Епихина; Науч. ред. Л. С. Шаховская. М.: Высшая школа, 2002.

Ипатов П. Ф. (1968). Финансово-кредитная система СССР. М.: Финансы.

История Государственного банка СССР в документах / Авт.–сост.: М. С. Атлас, Н. Д. Барковский, И. Д. Мамонова и др. М.: Финансы, 1971.

Как обеспечить рост капитала: воспроизводственные основы экономики / под ред. проф. А. Г. Грязновой и проф. С. А. Ленской. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1996.

Кредитно-денежная система СССР / Атлас М. С., Барковский Н. Д., Валлер Л. Б. и др.; гл. ред. А. А. Посконов. М.: Финансы, 1967.

Маслов П. П. (1930). Сельскохозяйственная статистика. Ч. 1: Массовое наблюдение. М.: Госиздат. (Экономическая библиотека).

Маслов П. П. (1955). Критический анализ буржуазных статистических публикаций. М.: Изд. Академии наук СССР.

Маслов П. П. (1971а). Измерение потребительского спроса (теоретические очерки). М.: Экономика.

Маслов П. П. (1971б). Статистика в социологии. М.: Статистика.

Маслов П. П. (1977). Техника работы с цифрами: Практические указания. 5 изд., перераб. и доп. М.: Статистика.

Моляков Д. С. (1966). Плата за фонды и налог с оборота // *Финансы СССР*, № 12.

Моляков Д. С. (1975). Еще раз о методах преподавания финансов отраслей народного хозяйства // *Финансы СССР*, № 2.

Моляков Д. С. (1987). Вопросы самокупаемости затрат и самофинансирования в промышленности // *Финансы СССР*, № 4.

Моляков Д. С. и Большаков С. В. (1989а). Бюджет и территория // *Финансы СССР*, № 4.

Моляков Д. С. и Большаков С. В. (1989б). Финансовое планирование на предприятии // *Финансы СССР*, № 11.

Моляков Д. С. и Краснолуцкая Л. Н. (1990). Валовой доход колхозов // *Финансы СССР*, № 12.

Негашев Е. В. (1997). Анализ финансов предприятия в условиях рынка: Учебное пособие. М.: Высшая школа.

Нуреев Р. М. (2013а). На пути к созданию новой макроэкономики: вклад институционализма // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Том 5, № 1.

Нуреев Р. М. (2013б). Новая политическая экономия: становление и развитие / Институциональные аспекты взаимодействия власти, общества и бизнеса на постсоветском пространстве (постсоветский институционализм 2012): коллективная монография. Омск: Изд-во Ом. Гос. Университета.

Операционная техника и учет в Государственном банке: Учебник / Под ред. Геращенко В. С. 3 изд., перер. и доп. М.: Финансы и статистика, 1985.

Основы функционирования экономической системы: Проблемные лекции по политической экономии: Учебное пособие / Ред. кол.: Атлас М. С., Грязнова А. Г., Чечелева Т. В. М.: Высшая школа, 1991.

Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. Финансовая академия при Правительстве РФ. М.: Финансы и статистика, 1998, 1999, 2003.

Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник для студ. вузов по экономич. спец. / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова, М. А. Эскиндаров и др. Ред.кол.: А.

- Г. Грязнова и др. Ин-т профессиональной оценки. НФПК. М.: Интерреклама, 2003.
- Политическая экономия социализма. Учебное пособие для студ. экономических вузов и факультетов / Под ред. М. С. Атлас, И. Д. Злобина, Н. И. Мохова, В. В. Щербакова. М.: Высшая школа, 1960.
- Политическая экономия: Учебник для неэкономических вузов / М. С. Атлас, Румянцев А. М., Богомолов О. Т. и др. 4 изд., доп. М.: Политиздат, 1985.
- Политэкономический словарь / Авт. кол.: Атлас М. С., Винокур Р. Д., Ленская С. А. и др.; под ред. Е. Ф. Борисова, В. А. Жамина, М. Ф. Макаровой. М.: Изд-во политической литературы, 1964.
- Сорокин Д. Е. (2008). Воспроизводственный вектор российской экономики: 1999-2007 годы // *Вопросы экономики*, № 4.
- Сорокин Д. Е. (2010). О стратегии развития России // *Вопросы экономики*, № 8.
- Сталин И. В. (1997). Сочинения, Т. 15. М.: Издательство «Писатель», с. 5–11. (http://grachev62narod.ru/stalin/t15/t15_01.htm).
- Сталин И. В. (2006). Сочинения, Т. 18. Тверь: Информационно-издательский центр «Союз». (http://grachev62.narod.ru/stalin/t18/t18_254.htm).
- Тацкий Г. М. (1973). Некоторые вопросы совершенствования преподавания анализа хозяйственной деятельности в экономических вузах: Лекция. М.: МЭСИ.
- Теория и практика корпоративного управления: Электронный учебник / М. А. Эскиндаров, И. Ю. Беляева, Ю. М. Цыгалов, А. Ю. Жданов, М. М. Пухова; Под ред. И. Ю. Беляевой, М. А. Эскиндарова. М.: КноРус, 2009.
- Теория слияний и поглощений (в схемах и таблицах): Учебное пособие / М. А. Эскиндаров и др. М.: Кнорус, 2013.
- Учет и операционная техника в банках СССР: Учебник / Под ред. В. С. Герашенко. М.: Финансы и статистика, 1990.
- Федотова М. А. (1995). Как оценить финансовую устойчивость предприятия? // *Финансы*, № 6, с. 13-16.
- Финансовые системы иностранных государств: Учебное пособие / Авт. кол.: Г. И. Болдырев, И. Д. Злобин, Н. Д. Силян и др.; Под ред. Н. Н. Любимова. М.: Госфиниздат, 1947.
- Финансы и кредит СССР: Сборник статей, опубликованных в периодической печати / А. Зверев, Н. Ровинский, И. Злобин и др. М.: Госфиниздат, 1952.
- Финансы и кредит СССР: Учебное пособие / И. Д. Злобин, И. А. Дымшиц, А. К. Сучков и др. М.: Госфиниздат, 1956.
- Финансы предприятий и отраслей народного хозяйства: Учебник / Под ред. Д. С. Молякова; Авт. кол.: Злобин И. Д., Бард В. С., Тацкий Г. М. и др. 4 изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1988.
- Финансы СССР за XXX лет / Отв. ред. Н. Н. Ровинский. М.: Госфиниздат, 1947.
- Цены и ценообразование. Управленческий аспект: Уч. пособие / И. Ю. Беляева, О. В. Панина, В. В. Головинский. М.: Кнорус, 2004.
- Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений: Учебник / Под ред. С. Б. Барнгольц, Г. М. Тация. 3 изд., доп. и перераб. М.: Финансы и статистика, 1986.
- Юданов А.Ю. (2012). Что такое инновационная фирма? // *Вопросы экономики*, № 7.

REFERENCES

- Atlas Z. V. (1930). Money and credit (in capitalism in the Soviet Union). Leningrad, Gosizdat Publ. (In Russian).
- Atlas Z. V. (1940). Essays on the history of money circulation in the USSR (1917-1925). Moscow, Gosfinizdat Publ. (In Russian).
- Atlas Z. V. (1949). Inflation and currency crisis in England after World War II. Moscow, Gosfinizdat Publ. (In Russian).
- Atlas Z. V. (1951). Strengthening of the monetary systems in the USSR and the

countries with People's Democracy. Inflation in the capitalist countries. Moscow, Gosfinizdat Publ. (In Russian).

Atlas Z. V. (1957). Monetary Law (essence of the law and its effect in the pre-socialist formations under socialism). Moscow, Knowledge [Znanie] Publ. (In Russian).

Atlas M. S. (1948). Nationalization of the banks in the USSR. Moscow, Gosfinizdat Publ. (In Russian).

Atlas M. S. (1958a). Credit reform in the USSR. Moscow, Gosfinizdat Publ. (In Russian).

Atlas M. S. (1958b). Development of the State Bank of the USSR. Moscow, Gosfinizdat Publ. (In Russian).

Belyaeva I. Y. and *Eskindarov M. A.* (1998). Capital of financial-industrial corporate structures: theory and practice. Moscow, Finance Academy under the Government of the Russian Federation Publ. (In Russian).

Belyaeva I. Y. and *Eskindarov M. A.* (2001). Capital of financial-industrial corporate structures: theory and practice. Moscow, Publ. House INFRA-M. (In Russian).

Budovich Y. I. (2009). Interaction between economic theory and other economic sciences and increase of the efficiency of economic-theoretical research. Moscow, Publ. House «Red Star». (In Russian).

Gerashchenko V. S. (1988). Organization and planning of monetary circulation: Textbook / *V. S. Gerashchenko, Y. P. Savinskiy, Y. I. Cashin*; Ed. by V. S. Gerashchenko. 2nd ed., Rev. and add. Moscow, Finance and Statistics Publ. (In Russian).

State Bank of the USSR and its role in economic development (1921-1981) / *Atlas M. S., Lavrushin O. I., Barkovskiy N. D.*, et al.; Ed. by V. S. Alkhimov. Moscow, Finance and Statistics Publ., 1981. (In Russian).

USSR State Budget: Textbook. / Ed. by Zlobin I. D.; Auth. coll.: *Weingut R. D., Guida T. V., Ipatov P. F.*, et al. Moscow, Finance Publ., 1970. (In Russian).

Money and credit in USSR: Textbook / *Atlas M. S., Lavrushin O. I., Zaitseva L. N.*, et al.; Ed. by V. S. Gerashchenko. 4th ed., Rev. and add. Moscow, Finance and Statistics Publ., 1986. (In Russian).

Money and credit in a socialist society: Textbook / Auth. coll.: *Lavrushin O. I., Gerashchenko V. S., Savinskiy Y. P.*, et al; Ed. by O. I. Lavrushin. 2nd ed., Add. and rev. Moscow, Finance and Statistics Publ., 1990. (In Russian).

Dumnaya N. N. (2013). Trends in the global system: Noonday or sunset? *Economy. Business. Banks*, vol. 4. (In Russian).

Objectives and guidelines for the course "Business Analysis": Textbook / Ed. by S. B. Barngolts, G. M. Tatsiy. Moscow, Finance Publ., 1979. (In Russian).

Tasks of Soviet economic science in the light of the XVIII Congress of the CPSU (b). *Problems of Economics*, no. 3, 1939. (In Russian).

Zlobin I. D. (1955). Money under capitalism and money under socialism. Moscow, Gosfinizdat Publ. (In Russian).

Zlobin I. D. (1959). Monetary and financial contradictions of imperialism. Moscow, Gosfinizdat Publ. (In Russian).

Intellectual capital as a factor of economic development of Russia / *S. A. Lenskaya, M. A. Eskindarov, V. V. Mosin, G. M. Epikhina*; Ed. by L. S. Shahovskaya. Moscow, Publ. House "Higher School", 2002. (In Russian).

Ipatov P. F. (1968). Financial-credit system of the USSR. Moscow, Finance Publ. (In Russian).

History of the State Bank of the USSR in the documents / *M. S. Atlas, N. D. Barkovskiy, I. D. Mamonova*, et al. Moscow, Finance Publ., 1971. (In Russian).

How to provide capital growth: reproductive fundamentals of the economy / Ed. by Prof. A. G. Gryaznova and Prof. S. A. Lenskaya. Moscow, Publ. House of Finance Academy under the Government of the Russian Federation, 1996. (In Russian).

The monetary system of the USSR / *Atlas M. S., Barkovskiy N. D., Waller L. B.*, et al.; Ed. by A. A. Poskonov. Moscow, Finance Publ., 1967. (In Russian).

Maslov P. P. (1930). Agricultural statistics. Part 1: Mass observation. Moscow,

State Publ. House [Gosizdat]. (Economic library). (In Russian).

Maslov P. P. (1955). Critical analysis of bourgeois statistical publications. Moscow, Publ. House of USSR Academy of Sciences. (In Russian).

Maslov P. P. (1971a). Measurement of consumer demand (theoretical essays). Moscow, Economy Publ. (In Russian).

Maslov P. P. (1971b). Statistics in sociology. Moscow, Statistics Publ. (In Russian).

Maslov P. P. (1977). Technique of work with figures: Practical guidelines. 5th ed., Rev. and add. Moscow, Statistics Publ. (In Russian).

Molyakov D. S. (1966). Payment of funds and turnover tax. *Finance of USSR*, no. 12. (In Russian).

Molyakov D. S. (1975). Once again on the teaching methods of finance in the economic sectors. *Finance of USSR*, no. 2. (In Russian).

Molyakov D. S. (1987). Problems of self-sufficient costs and self-financing in the industry. *Finance of USSR*, no. 4. (In Russian).

Molyakov D. S. and Bolshakov S. V. (1989a). Budget and territory. *Finance of USSR*, no. 4. (In Russian).

Molyakov D. S. and Bolshakov S. V. (1989b). Financial planning at the enterprise. *Finance of USSR*, no. 11. (In Russian).

Molyakov D. S. and Krasnolutsкая L. N. (1990). Gross income of the collective farms. *Finance of USSR*, no. 12. (In Russian).

Negashev E. V. (1997). Analysis of the corporate finance in the market conditions: Textbook. Moscow, Publ. House "High School". (In Russian).

Nureev R. M. (2013a). Towards a new Macroeconomics: contribution of the institutionalism. *Journal of Institutional Studies*, vol. 5, no. 1. (In Russian).

Nureev R. M. (2013b). The new political economy: formation and development / Institutional Aspects of Interaction between Government, Business and Society at Post-Soviet Space (Post-Soviet Institutionalism 2012). Omsk, Publ. House of Omsk State University. (In Russian).

Operating machinery and accounting in the State Bank: Textbook / Ed. by Gerashchenko V. S. 3rd ed., Rev. and add. Moscow, Finance and Statistics Publ, 1985. (In Russian).

Fundamentals of the economic system: Distressed lectures on political economy: Textbook / Ed. Staff: Atlas M. S., Grjaznova A. G., Checheleva T. Moscow, Publ. House "High School", 1991. (In Russian).

Evaluation of business: A Textbook / Ed. by A. G. Grjaznova, M. A. Fedotova. Finance Academy under the Government of the Russian Federation. Moscow, Finance and Statistics Publ., 1998, 1999, 2003. (In Russian).

Evaluation of enterprise (business): Textbook for students / A. G. Grjaznova, M. A. Fedotova, M. A. Eskindarov, et al. Ed. Staff: A. G. Grjaznova, et al. Institute of Professional Evaluation. NTF. Moscow, Interreklama Publ., 2003. (In Russian).

Political economy of socialism. Tutorial for students / Ed. by M. S. Atlas, I. D. Zlobin, N. I. Mokhov, V. V. Shcherbakov. Moscow, Publ. House "High School", 1960. (In Russian).

Political Economy: Textbook for non-economic universities / M. S. Atlas, A. M. Rumyantsev, O. T. Bogomolov, et al., 4th ed. Moscow, Politizdat Publ., 1985. (In Russian).

Political economy dictionary / Atlas M. S., Vinokur R. D., Lenskay S. A., et al.; Ed. by E. F. Borisov, V. A. Jamin, M. F. Makarova. Moscow, Publ. House of Political Literature, 1964. (In Russian).

Sorokin D. E. (2008). Reproduction vector of the Russian economy: 1999-2007. *Voprosy Ekonomiki*, no. 4. (In Russian).

Sorokin D. E. (2010). Russia's development strategy. *Voprosy Ekonomiki*, no. 8. (In Russian).

Stalin I. V. (1997). Works, vol. 15. Moscow, Publ. House «Writer» [Pisatel].

(http://grachev62narod.ru/stalin/t15/t15_01.htm). (In Russian).

Stalin I. V. (2006). Works, vol. 18. Tver, Information and Publishing Center «Union». (http://grachev62narod.ru/stalin/t15/t15_01.htm). (In Russian).

Tatsiy G. M. (1973). Some issues of teaching analysis improvement of economic activities in the economic institutions of higher learning: Lecture. Moscow, MESI. (In Russian).

Theory and practice of corporate governance: Electronic textbook / *M. A. Eskindarov, I. Y. Belyaeva, Y. M. Tsygalov, A. Y. Zhdanov, M. M. Pukhova*; Ed. by I. Y. Belyaeva, M. A. Eskindarov. Moscow, KnoRus Publ., 2009. (In Russian).

Theory of mergers and acquisitions (in diagrams and tables): Textbook / *M. A. Eskindarov, et al.* Moscow, KnoRus Publ., 2013. (In Russian).

Accounting and operating machinery in banks of USSR: Textbook / Ed. by *V. S. Gerashchenko*. Moscow, Finance and Statistics Publ., 1990. (In Russian).

Fedotova M. A. (1995). How to assess the financial stability of the enterprise. *Finance*, no. 6, pp. 13-16. (In Russian).

Financial systems of foreign countries: Textbook / *G. I. Boldyrev, I. D. Zlobin, N. D. Silin*, et al., Ed. by *N. N. Lyubimov*. Moscow, Gosfinizdat Publ., 1947. (In Russian).

Finance and credit in USSR: Coll. of articles published in periodicals / *A. Zverev, N. Rovinskiy, I. Zlobin*, et al. Moscow, Gosfinizdat Publ., 1952. (In Russian).

Finance and credit in USSR: Textbook / *I. D. Zlobin, I. A. Dymshits, A. K. Suchkov*, et al. Moscow, Gosfinizdat Publ., 1956. (In Russian).

Finance of companies and economic sectors: Textbook / Ed. by *D. S. Molyakov*; Auth. coll.: *Zlobin I. D., Bard V. S., Tatsiy G. M.*, et al. 4th ed., rev. and add. Moscow, Finance and Statistics Publ., 1988. (In Russian).

Finance USSR for XXX years / Ed. by *N. N. Rovinskiy*. Moscow, Gosfinizdat Publ., 1947. (In Russian).

Prices and pricing. Administrative aspect / *I. Y. Belyaeva, O. V. Panina, V. V. Golovinskiy*. Moscow, KnoRus Publ., 2004. (In Russian).

Economic analysis of economic activity of enterprises and associations: Textbook / Ed. by *S. B. Barngolts, G. M. Tatsiy*. 3rd ed., Ext. and rev. Moscow, Finance and Statistics Publ., 1986. (In Russian).

Yudanov A. Yu. (2012). What is an innovative company? *Voprosy Ekonomiki*, no. 7. (In Russian).

ПОДПИСКА-2014**НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Institutional Studies

(«Журнал институциональных исследований»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2014»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ***Подписной индекс 82295***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!****ПОДПИСКА-2014****НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Economic Regulation

(«Вопросы регулирования экономики»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2014»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ***Подписной индекс 42503***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!**

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 6, № 2. 2014

Сдано в набор 11.06.2014.

Подписано в печать 25.06.2014

Тираж: 500 экз. Заказ № 129.