

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ 7

НОМЕР 1

2015

Журнал издается при поддержке
Международной ассоциации институциональных исследований



Journal of Institutional Studies

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи
и массовых коммуникаций 20 мая 2009 г. Свидетельство о регистрации средств
массовой информации ПИ № ФС77-36310

Журнал издается с 2009 г., выходит 4 раза в год.

Подписной индекс в Объединенном каталоге «Пресса России» **82295**.

Учредитель:

ООО «Гуманитарные перспективы»

Редакционная коллегия:

Главный редактор

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

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

Члены редакционной коллегии:

Аузан А. А. (*МГУ*), **Белокрылова О. С.** (*ЮФУ*),

Барсукова С. Ю. (*НИУ ВШЭ*), **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*).

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*),

Barsukova S. Yu. (*HSE*), **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

*ИСТОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ***Нуреев Р. М., Петраков П. К.** Учение о «справедливой цене»

Фома Аквинского: предпосылки возникновения, закономерности развития и
особенности интерпретации6

*ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ***Дементьев В. В.** Институциональная политическая экономия:

с чего начать?25

Вольчик В. В., Кривошеева-Медянцева Д. Д. Институты, технологии и

возрастающая отдача45

*ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВА***Сухарев О. С.** Институциональная теория приватизации - национализации

активов59

Ореховский П. А. Дихотомия «государство - общество» и

экономический миф либерализма79

*СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ***Казун А. Д.** Конструирование публичной дискуссии и стратегии

депроблематизации вступления России в ВТО95

Нуреева М. Р. Сравнительный анализ правового регулирования

социальной рекламы в Российской Федерации

и европейских странах112

*ДЕБЮТ***Азыркина А. С.** Фундаментальная проблема российской экономики:

человеческий капитал как панацея сырьевой болезни страны138

HISTORY OF INSTITUTIONAL ECONOMIC THOUGHT

- Nureev R. M., Petrakov P. K.** Doctrine of "Fair Price" by Thomas Aquinas:
background, laws of development and specific interpretation6

INSTITUTIONAL ECONOMIC THEORY

- Dementyev V. V.** Institutional political economy: where to start?25
- Volchik V. V., Krivosheeva-Medyantseva D. D.** Institutions, technologies and
increasing returns45

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF THE STATE

- Sukharev O. S.** Institutional theory of privatization - nationalization
assets59
- Orekhovsky P. A.** Dichotomy of the "state – society"
and economic liberalism myth79

MODERN INSTITUTIONAL THEORY

- Kazun A. D.** Construction of public discussions and the strategies of
deproblimatization in the debate on Russia's accession to the WTO95
- Nureeva M. R.** Comparative analysis of public service advertising regulation in
Russian Federation and European countries112

DEBUT

- Azyrkina A. S.** The fundamental problem of the Russian economy: human capital
as a panacea from the raw disease of a country138

УЧЕНИЕ О «СПРАВЕДЛИВОЙ ЦЕНЕ» ФОМЫ АКВИНСКОГО: ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ И ОСОБЕННОСТИ ИНТЕРПРЕТАЦИИ

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

*Заслуженный работник Высшей школы РФ,
доктор экономических наук,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Заведующий кафедрой экономической теории,
ординарный профессор НИУ ВШЭ, г. Москва,
e-mail: nureev50@gmail.com*

ПЕТРАКОВ ПАВЕЛ КОНСТАНТИНОВИЧ,

*аспирант,
НИУ ВШЭ, г. Москва,
e-mail: pkpetrakov@hse.ru*

Статья посвящена предпосылкам возникновения и закономерностям развития учения о «справедливой цене» Фомы Аквинского. Показываются противоречия обмена сельскохозяйственной продукции на городские товары и услуги, возникшие в условиях развитого феодализма. Для сельскохозяйственных товаров, поступающих на городской рынок, была характерна ситуация, приближающаяся к свободной конкуренции, тогда как городские цеха старались создать монопольные условия для производства и реализации своей продукции, что объективно приводило к искажению цен. В этих условиях разработка проблемы «справедливой цены» становится чрезвычайно актуальной. В статье показывается, как схоластика, используя теологическую методологию, пыталась решить эту проблему.

Стремление к наживе осуждалось, считалось порочным, а грех сребролюбия рассматривался источником всех зол. Эта традиция восходила к толкованию Евангелия от Матфея Иоанном Златоустом. Александр Гельский одним из первых предпринял попытку реабилитации торговой деятельности и даже попытался критиковать положение Псевдо-Златоуста о том, что купец не угоден Богу. В «Сумме всего богословия» Александр Гельский пишет, что нравственные качества прибыли зависят от 6 обстоятельств:

- 1. От личности продающего (что позволено мирянам, то не позволено монахам);*
- 2. Его намерений (удовлетворение потребностей или стремление к наживе);*
- 3. Способа продажи (честным путем или обманом);*
- 4. Времени торговли (в будние или праздники, предназначенные для молитвы или служению Богу);*
- 5. Места продажи (на рынке или в святых местах);*
- 6. Отношения к покупателям (выражающегося в уровне – завышенной или нормальной – продажной цены).*

Анализируются аргументы, лежащие в основе обоснования учения о «справедливой цене», показывается эволюция самой концепции на протяжении XII – XIV веков, а также ее связь с учением схоластов о проценте. В статье рассматриваются различные оценки концепции «справедливой цены» Фомы Аквинского, возникшие в истории экономической мысли. Критически анализируется «вклад» Фомы

Аквинского в разработку трудовой теории стоимости. Такой неоднозначный подход к «справедливой» цене привел к тому, что одни исследователи считали Фому Аквинского предтечей трудовой истории стоимости: И. М. Кулишер (1906), Р. Н. Тауни Р. Н. (1926), Ж.-Б. Краус (1930), С. Хагенауер (1931), А. Фанфани (1935), О. В. Трахтенберг (1957), Ю. Майка (1994), - а другие пытались примерить его взгляды с теорией полезности (поскольку именно потребность выступала у Аквината целью осуществления торговли), пытаясь примерить два начала потребительское и трудовое: Contzen H. (1869), Schreiber E. (1913), Schilling O. (1923), De Roover R. (1958), Р. М. Нуреев (2005). Поэтому во второй половине XX века многие исследователи отказались от рассмотрения «справедливой цены» как основы стоимости, а стали отождествлять ее с текущей рыночной ценой: А. Сатори (1955), Ж. Т. Ноопан (1957), Л. В. Балдуин (1959), Т. Д. Стецюра (2010). В статье анализируются доводы «за» и «против» в пользу каждого из этих подходов.

Ключевые слова: средневековый город; цеховой строй; купеческий и ростовщический капитал; ментальность эпохи феодализма; торговая прибыль; «справедливая цена»; схоластика; Фома Аквинский; учение о проценте.

DOCTRINE OF "FAIR PRICE" BY THOMAS AQUINAS: BACKGROUND, LAWS OF DEVELOPMENT AND SPECIFIC INTERPRETATION

NUREEV RUSTEM, M.,

*Honored Worker of Higher School of the Russian Federation,
Doctor of Economics (DSc),*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,
Head of the Department of Economic Theory,*

*Ordinary Professor of National Research University - Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: nureev50@gmail.com*

PETRAKOV PAVEL, K.,

*Post-Graduate Student,
National Research University - Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: pkpetrakov@hse.ru*

The paper is dedicated premises of origin and patterns of development of the doctrine of "fair price" Aquinas. Showing contradictions exchange of agricultural products to urban goods and services, resulting in a developed feudalism. For agricultural products incoming to the city market, the situation was characterized as the free competition, while medieval guild tried to create a monopoly conditions for the production and sale of its products, which objectively leads to distortion of prices. Under these conditions, the development of the problem of "fair price" becomes extremely important. The paper shows how scholasticism using theological methodology, trying to solve this problem.

Greed condemned, was considered evil and sin of avarice considered the source of all evils. This tradition goes back to the interpretation of the Gospel of Matthew John Chrysostom. Alexander Halensis one of the first attempted rehabilitation of commercial activities and even tried to criticize the position of the Pseudo-Chrysostom that the merchant is not pleasing to God. In the "sum of all theology" Alexander Halensis wrote that moral qualities profits depend on the circumstances of 6:

- 1. From the person selling (which allowed the laity, the monks are not allowed);*
- 2. His intentions (satisfaction or desire for profit);*
- 3. The method of sale (by fair means or fraud);*
- 4. Time of trade (on weekdays or holidays, designed for prayer or service of God);*
- 5. Selling place (in the market or in holy places);*

6. Relationship to the buyers (which is expressed in the level - excessive or normal - the selling price).

Analyzes the rationale arguments to grounding the doctrine of "fair price", show the evolution of the concept during XII - XIV centuries, as well as its relationship with the teachings of the scholastics on the percentage. The paper deals with various estimates of the concept of "fair value" of Thomas Aquinas, resulting in the history of economic thought. Critically analyzed the "contribution" of Thomas Aquinas in the development of the labor theory of value. Such an ambiguous approach to a "fair" price led to what some researchers considered the forerunner of Thomas Aquinas, the cost of labor history: I. M. Kulisher (1906), R. H. Tawney (1926), J.-B. Kraus (1930), S. Hagenauer (1931), A. Fanfani (1935), O.V. Trachtenberg (1957), Y. Mike. (1994) - and others have tried to try on his views with utility theory (since it appeared demand Aquinas had to implement trade) trying to try two beginnings consumer and labor: H. Contzen (1869), E. Schreiber (1913), O. Scbillig (1923), R. De Roover (1958), R. M. Nureev (2005). Therefore, in the second half of the XX century, many researchers refuse to consider a "fair price" as the basis of cost, and steel is identified with its current market price: A. Saporì (1955), J. T. Noonan (1957), L. W. Baldwin (1959), Dr. T. Stetsyura (2010). The paper analyzes the arguments "pro" and "contra" in favor of each of these approaches.

Keywords: the medieval city; guild system; merchant and usury capital; feudal economic mentality; Trading profit «Fair price», scholasticism; Thomas Aquinas; the doctrine of the percentage.

JEL: B11, N01, Z13.

1. Historical background of the "fair price" doctrine

The doctrine of "fair price" was initially developed in the urban culture; its heyday was predetermined by the whole preceding development of feudal society.

During the period of the developed feudalism, there was some progress in all branches of material production. The agricultural acreage lands expanded during this period due to internal and external colonization. The quality of its processing increased gradually. At the same time the intensification of production was achieved by repeating the same operation rather than improving the inventory tools; new Three-times tilling was practiced, and later (beginning from the XIV century) four-times tilling. The plow was used more and more frequently and the horse became one of the main draught animals, three-course system was developed and improved at that time. Grain yield increased almost in two times compared to the early Middle Ages. Development of technology and handicraft skills led to the differentiation of social production. The growth of social labor division, increasing of specialization and development of labour productivity in agriculture and handicrafts created the background for the development of commodity production, separation of handicrafts from agriculture and town from country (see Fig. 1).

In the XI - XIII centuries the economic life in many older cities (left from the slave production mode) considerably perked up: Rome, Milan, Florence, Paris, Lyon, London, York, Cologne, Mainz, Strasbourg, Vienna, etc. New cities arose; they became centers of handicrafts production and trade. Of course, in terms of early feudalism, "barter still was present, but it was highly irregular" (Block, 2003. P. 73) and now the situation changed radically. The new cities appeared on the areas where there were favorable conditions for the trading of the finished craft products or it was easy to get the raw materials, at the crossroads of trade routes, etc. As cities grew, their inhabitants began to fight against the feudal lords for the municipality ("municipal movement"). During this struggle urban commune managed to abolish serfdom, and the most severe forms of feudal oppression - corvee, natural dues, etc, some cities had got the trade privileges and immunity laws.

Almost at the time when the new cities arose the new workshop structure of society appeared - a specific form of feudal urban crafts organization. Workshops

appeared as the association of urban craftsmen of one or more relative crafts for fighting against the feudal lords, they served for protection of craftsmen's production from the outside (from the village natives, craftsmen from the other cities) and internal (between craftsmen, the members of the workshop organization) competition. The main purpose of the workshop was to create the monopoly conditions within the local market for manufacturing and marketing of their products (see Fig. 2).

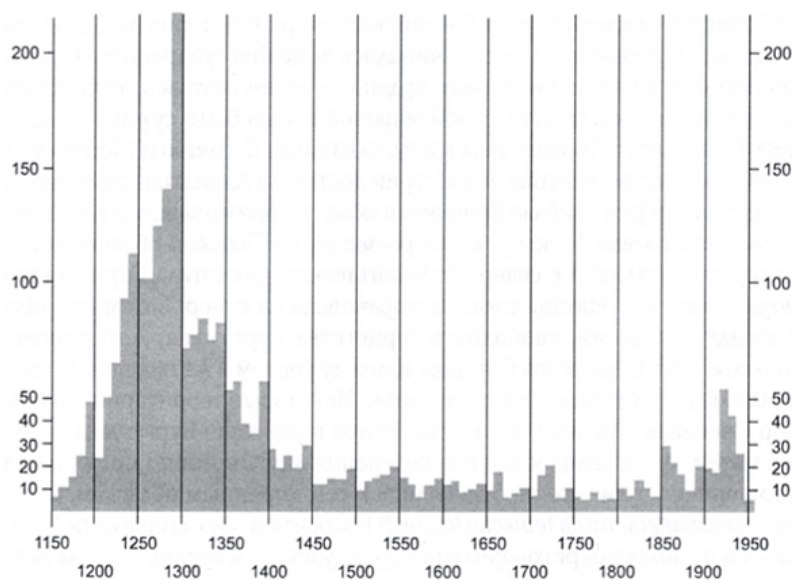


Fig. 1. Foundation of towns in Central Europe

Source: (Abel, 1962. P. 46).

Only the guild master (shop owner) could be the full member of the workshop. Guild masters usually worked together with one or two apprentices and two or three students after the number of years they could become the independent masters. The higher position of the guild master was based not only on the fact that he owed the production means, but also on his professional skills, and the ability to master the instrument.

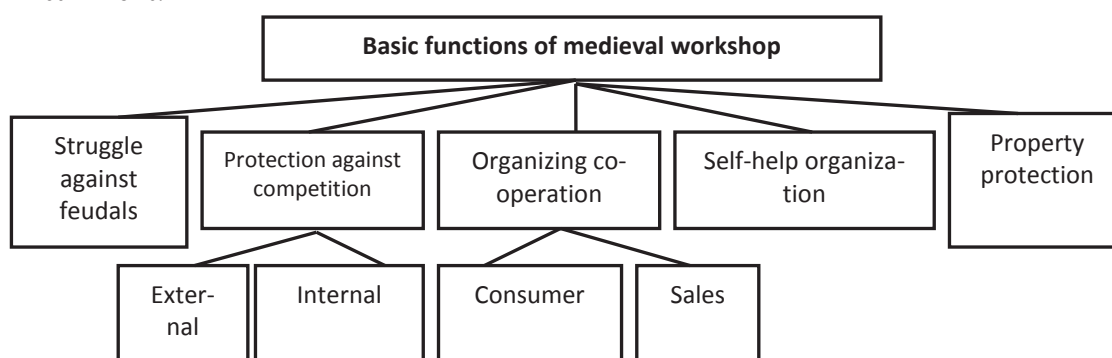


Fig. 2. Basic functions of medieval shop

There was a special form of extra-economic coercion between the guild master and his apprentices and students. This form was very much similar to the early capitalist enterprises, but at close look it significantly differed from it.

Both forms of production - and the workshop of the master, and the capitalist enterprise (at the initial stage of its development) were based on the same technological base, on the craft, the ability of masterful handling with the tools. Both entrepreneurs (guild master and capitalist) were the owners of the resources. However, there were

significant differences between them in this aspect.

Guild master was a craftsman himself first of all; he had certain professional knowledge and skills, and he shared them with his students. As a rule, capitalist did not have such knowledge and skills. Relations of guild master and his students were not only the relations of operations as such, but at the same time these were the relations between teacher and student. The higher position of guild master was based on his own skills. Guild master's capital was the associated resource, as it could turn it into a self-expanding value only in those fields of crafts, where he was a professional master.

Work practices used in workshop were based not only on experience, but also on the craft rules that dictated a specific production purpose, objects and instruments of labor, the nature of work operations, products quality and quantity. Guild master acted as a member of the workshop - a specific corporation, with the political rights. "*His existence corresponds to his class position* - not the exchange value as such, not the enrichment itself stands here for the purpose and result of labor operation of others" (*Marx and Engels. P. 8*). The removing of all these restrictions caused the transformation of handicraft workshop to capitalist enterprise, and that was reflected in the change of domination and subordination relations.

The workshop organization covered almost all aspects of social and economic life of the urban guild master. The workshop strictly regulated size, technology and organization of production, quality and quantity of the products, prices, etc. Workshop often supplied the guild masters with the raw materials and materials for production, organized common warehouses for finished products, creating mutual benefit societies.

The workshop system had a progressive value during the first period of its existence; it encouraged the growth of the productive forces, trade development and harmonization, the spread of professional skills, improvement of the work quality. The workshop system played an important role in the fight against the feudal power in towns, and later in the fight against urban patriciate for the democratization of municipal government. However, as time passed (since the XIV-XV centuries in Western Europe) the workshop regulation has become a significant impediment for the technological and social progress. It has limited the operation of the law of value, broken the individual development of goods economy, the spread of new tools and advanced the production methods. At the end of the XIV century a great continuous crisis of the workshop system the so-called "closing" of workshops increased limiting and denying the access of apprentices and students. The traineeship period increased dramatically (up to 7-12 years), the labour of apprentices and students was exploited for 14-18 hours a day. To protect their interests and to manage the mutual assistance apprentices has created the organization of exploited (brotherhoods, companion organisations et al.), which combined and aimed their fight against the guild masters, merchants, urban oligarchy.

Merchant and usurer's capital developed under the conditions of feudalism. If during the period of early feudalism the leading role was played by the foreign transit trade, as urban and commodity production developed the domestic trade became increasingly important.

Merchant guilds (see Fig. 3), various trade unions of trading cities arose for the purpose of self-protection and the protection of property, making barrier against competition and monopoly in terms of trade in certain goods, as well as to streamline the system of weights and measures.

The unequal exchange was the source of trading profit, i.e. buying good for low price and selling them for the higher prices. Such trade was possible only in conditions of underdevelopment of goods circulation, when prices in one market significantly differed from those on the other market. Let's assume that the price in one market is P_1 , and the price on the other - P_2 (see Fig. 4). This situation creates an opportunity for mediatory profits by selling the cheap goods bought on the first market on the second market at a higher price. Such trade will lead to the fact that the price at the first market rises to P_1^* , and the price on the second will fall to P_2^* . The costs associated with the sales and transport of goods will interfere the full equalization of prices at P_E .

The conservation of different prices for the same products was possible only in the case of the local economic isolation of local and regional markets from each other, preserving the feudal monopolies. Therefore, merchant's capital was not interested in complete elimination of feudal monopolies. On the contrary, it was aimed on using these monopolies. Various trading companies spent lots of money to bribe the feudal monarchy in order to obtain the monopoly rights for themselves to trade with any country or any goods inside the country.

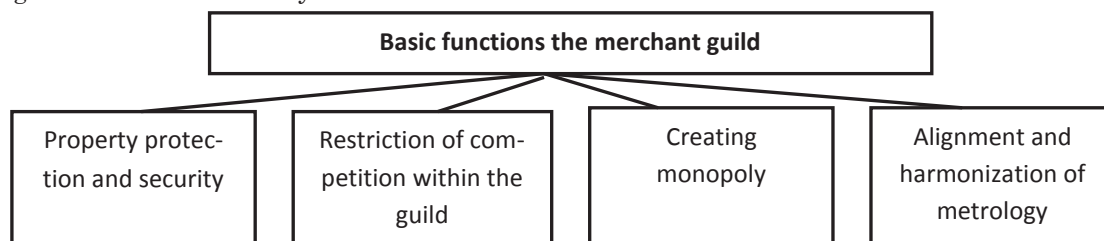


Fig. 3. Basic functions of the merchant guild

The norm of trading profit under the conditions of feudalism market was quite high, since the merchant profits were charged in conditions of slow merchant's capital turnover and included high insurance premium, and in certain periods - high monopoly profits.

There were two main forms of usury capital under the conditions of feudalism:

- 1) providing cash advances for feudal nobles;
- 2) providing cash advances for small independent manufacturers: handicraftsmen and especially the peasants.

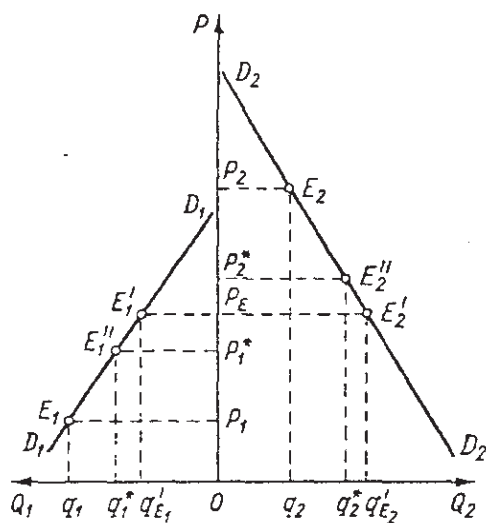


Fig. 4. Mediation and alignment of prices

$$0 \ 0 \ q_1 + q_2 = 0 \ q'E_1 + 0 \ q'E_2$$

Taking into account the transport cost of P_1^* and P_2^* (per unit of product)

$$0 \ q_1 + q_2 = 0 \ 0 \ q_1^* + q_2^*$$

Both these forms have contributed to the aggravation of antagonism between town and village, the destruction of feudalism and forming the large capitals. Because of the undeveloped distribution the usury capital inflated the rate for loans. Therefore, during the consolidation of towns and urban credit system began to develop as a direct reaction against usury deep in the womb of feudalism.

The destruction of feudalism and the concentration of wealth contributed to merchant and usurer's capital activity. However, as time passed those modest

revolutionary ability of the antediluvian capital forms, have been exhausted. The thing is that they were functioning mainly in distribution and could not destroy themselves the production method, in which they appeared and parasitized on. Their activities in the distribution sphere had internal inconsistencies. The main condition of their existence was the undeveloped goods circulation, the lack of free trade and free competition as we have noted above. In addition to it, the guild system, merchant and usurer's capital not just grown up in the struggle against the feudal monopolies, but strengthened these monopolies with their development.

2. Mentality and economic views of the main layers of feudal society

Christian church played the leading role in Europe. This fact destined the duality, some kind of dualism in feudal culture. Latin has become the universal language of the educated part of Western society, which has preserved (although in a transformed and a rethought form) the heritage of the ancient world. However, along with Latin, which was given only to few people, national languages began to develop, making their ways through the abundance of dialects and adverbs. This predetermined the constant duality and even a struggle between the attempts to make the Christian unity and the make nations isolated.

"... The linguistic division eventually came to the opposition between two human groups. On one side, there was a great majority of the illiterate, isolated each in the regional dialect and owning a few worldly poems (as a literary baggage)... on the other side there was a handful of enlightened people who constantly changed the daily local dialect with the universal scientific language being actually the bilingual. The essays on theology and history in Latin were written for them, they understood the liturgy and business documents. Latin was not only the language of education; it was the only language which was taught in. In fact the ability to read meant the ability to read in Latin" (*Block, 2003. P. 82*). Therefore it is not surprising, that the historical sources, which we have, often give us the one-sided far from complete picture of the feudal society. The picture that we have, was "drawn" almost exclusively by clerics, who were the heads of the imperial and royal offices and expressed the thoughts of ruling monarchs and kept the political traditions.

"... The taste for the accuracy with its loyal support, and the respect to the number, were profoundly strange to the people of the time, even high-ranking" (*Block, 2003. P. 80*). Early medieval culture had primarily oral nature. Records fixed the current events and were made for "keeping in memory". We should not forget about the syncretism in medieval spiritual culture where the economic thought was not separated as an independent field of knowledge. Those referred to as economic thoughts, were imbued with the spirit of "practicality". Medieval treatises were full of specific economic advices, various practical recommendations; there was a very little number of theoretical generalizations or attempts to understand the socio-economic processes. A medieval knight was engaged in wars, hunting, love affairs and personal self-affirmation, as well as the class of secular lords in general, were not very interested in economic issues, management of their ancestral lands or estates. Lord was a representative of those who consumed the wealth. Seniors spent and didn't count.

The agrarian nature of feudal economy, the domination of subsistence farming, poor crafts and trade in the early Middle Ages (V-XI centuries.) raised only one vexed economical problem for the secular lords, the problem of getting money to buy the exotic goods brought from the East and to get the luxury conditions for the well off and carefree lifestyle. Not only the individual members of the ruling class experienced the money famine, but also the feudal state, periodically making the debasement of coinage. We find the attempts to justify this practice in the works of medieval lawyers trying to justify the nominalism theory. However, their explanations were as far from the real science as the "theory" of medieval European alchemists who were searching the philosopher's stone, with the help of which one could turn any metal into gold. The wealth was looted during wars and invasions, and was more highly-prized by feudal

lords than that of savings, good housekeeping, methodical exploitation of the peasants. The wealth given to subjects, and that used for prestigious consumption, raised the one's social status higher than the wealth used for productive purposes. Therefore it is not surprising, that not only early, but even the developed Middle Ages of Western Europe (XI - XV centuries) did not leave us any serious theoretical works on economy written by representatives of the secular feudal lords. From a perspective of the ruling class the development of economics fall to share of the clergy - ecclesiastical lords.

The clergy was the most organized class of feudal society. Having a strict hierarchy, it was also a part and secular vassalage system. It was an open feudal society class, including not only the feudal lords, but also the most gifted members of other classes. Social sciences were simply the branches of theology and were interpreted from the perspective of Scripture in this period. Therefore, quotes from the Bible were the main arguments in any dispute, and the compilation of ancient texts acted as a way to express the one's view. The author was not embarrassed by the fact that the past was described in terms of modernity, and the ancient sophists were attributed to the medieval economic performance and the feudal system of values. For example, the Biblical texts were widely used to condemn usury as unnatural mean of enrichment, a phenomenon ruining the human soul. Christian faith was the important "theoretical help" to overcome the ancient contemptuous attitude to work. More and more work was considered not only as a punishment for sin, but also as a way to save mankind in the Middle Ages.

Economic views of the masses came to us in a religious cover. Farmers (not only them) considered themselves to be too weak and ignorant to be saved by themselves. Societies needed rituals to get rid of fear and establish a direct connection with the supernatural God. It was believed that angels helped them this, angels - vigilant and zealous promoters of honest people, continuously monitored their daily activities. Each man had his own saint patron, and sometimes even more than one, as there was also the world of demons¹. Not by chance, there was a very popular myth of so called Wheel of Fortune in the Middle Ages. Man, exalted today, tomorrow may be humbled, and vice versa.

Jacques Le Goff wrote "Without the clear understanding of how people of the Middle Ages were obsessed with the salvation and how they feared to get into the hell, it is impossible to understand their mentality and without this remains the unsolved mystery of a striking lack of their lust for life, energy and desire to get wealth that causes the extreme mobility conditions; even the most avid to earthly goods in the end, lying on his deathbed expressed the contempt for the world, and such a mindset, prevented the accumulation of wealth, and did not approach the medieval people to capitalism psychologically and materially" (*Le Goff, 1992. P. 176*).

Christianity sanctified the ruling class, so any attacks on feudal exploitation had the form of theological heresy. However, unlike the representatives of the ruling class the general population appealed not to contemporary world, but to the original Christianity, the ideas of which were brought to them in the Scripture texts. Dolcino in Italy and Jan Hus in the Czech Republic not only used the ideas of equality preached by early Christianity based on these texts, but also gave them the antifeudal orientation. Antifeudal orientation had also economic demands and were formulated during the peasant wars led by Wat Tyler, Gyorgy Doji, Stepan Razin et al.

A special social class of feudal society developed in X-XIII – the "citizens" (townsmen). The burgher culture being a natural product of the feudal system significantly differed from the culture of other classes of feudal society. In comparison with the church and chivalric culture it was more modest due to both economic and social reasons. The wealth of this class was no longer dependent on land ownership, but

¹ "Myths, built on the opposition of light and darkness, life and death, body and soul, described the universe as a battlefield, a duel between good and evil, God and the revolted armies, denying and stunning the order determined by Him. They helped to recognize the defeat of good forces and the victory of Satan in adversities, in violation of customary life rhythm..." (*Duby, 1976 (Russian edition, 2002. P. 86)*).

primarily on the work effort. This predetermined the analytical mind and a rational judgment of the citizen. Compared to the peasants' culture the urban culture had a higher level. Citizen civilization also demonstrated the greater use of market principles of economic activity and a greater dynamics of its development, the more secular nature as well, and in the increasing role of literacy and literary culture in general, in waking of cognitive interest to the world. There was a phenomenon that A. Murray has aptly called "awakening of arithmetic mentality" (*Murray, 1978*). Townsmen were more critical to themselves and to other classes of feudal society, loved to laugh at their weaknesses and shortcomings of other classes and social groups.

The economic presentation of medieval burghers was reflected in shop statutes and urban laws. Guild system was a kind of feudal organization of urban crafts. The guild statutes regulated the production of each corporation member. This led to the craft unification to spreading of the professional skills, stabilization of the market, but at the same time limited the capitalist potency of the guild system. Therefore guild statutes began to hinder the economic development in later years.

Workshops aspired to establish a monopoly manufacturing and sales conditions for their products in the local market. The merchant guilds also aspired to create a trade monopoly. Strengthening the urban system, on the one hand, and the gradual transition of the peasants to natural and later to cash rents, on the other hand, aggravated the contradictions between town and a village. "A town exploited a village politically in the Middle Ages wherever the feudalism had not been broken by the exclusive urban development, as in Italy, - writes Karl Marx in "Capital" - a town everywhere and without exception exploited a village economically by its monopoly prices, its tax system, its guild system, its direct merchant fraud and its usury" (*Marx and Engels. P. 365*). The price ratio between urban handicraft products and village agricultural products reflects a clash of class interests. Therefore it has become urgent to develop the doctrine of "fair price", i.e. a price which, according to medieval scientists (Thomas Aquinas, and others), not only recovered the cost of production and circulation, but also ensured the compliance of each estate.

3. Medieval universities. The characteristic features of the European scholasticism

Study in the Middle Ages was considered to be a deeply religious; universities were in fact the church institutions. Oxford and Cambridge have kept this typical to feudalism feature in their structure, perhaps even better than the universities of the continental Europe. The name "University" itself is derived from the Latin word "Universitas" (union, community) and means the union of teachers and students. Universities consisted of faculties. This word also has the Latin roots. It comes from the Latin word "Facultas" (readiness to be able to do anything) and at that time it meant, that the graduates of these university units were capable ("ready") to teach the proper discipline. Even the name of the head of the Faculty – "Dean" (from Lat. Decanus, descended from Decem – foreman) was also borrowed from the church structure. Many other names by the way also have Latin roots: student (from the Latin. Students - hardworking, capable) - trainee; "vacation" (from Latin name of «Caniculus» star means the "Little Dog" constellation, the Roman Senate declared the day of rest to be during the hottest days of summer at a time when this star appeared in the sky), and this tradition has been preserved in the Middle Ages.

As the centralized states arose there appeared a need for well-trained civil servants and universities began to pay more attention to the study of law. Thus, the scope more open to secular life expanded gradually.

The wealth created in the medieval towns was a new wealth. It was not based on land ownership but on the property that was created by the human labor. The value of this wealth mainly was expressed in money, coins (real or countable). The wealth of burghers, merchants and usurers created the preconditions for the development of banks and other modern times monetary institutions. Modern type banking was developed

based on the results of moneychangers. The "bank" term is derived from "banco" (ital. – moneychanger's bench, cash desk). Moneychangers not only exchanged one coins to other and stored valuables, but also contributed to the emergence of cash (bill) turnover in XIV- XV centuries².

A new urban poverty confronted this new wealth. In the early Middle Ages there were monasteries away from worldly life, but at that time they were actively involved in public life. "White" monasticism appeared along with the traditional "black" monasticism. However, the development of cities overshadowed the old and the new monk, moved away hermits closely connected with the agrarian feudal society and made an anachronism out of them.

New monasteries appear in the midst of medieval society in towns. There was a rapid development of the mendicant orders of the Dominicans and the Franciscans in XII-XIII centuries and, whose sermons were addressed primarily and mainly to the townsmen³. The host of priests and scholars appeared, their main task was to receive the education. Representatives of these orders led the departments in the most prominent universities of Europe.

New mendicant orders managed to draw the attention of newly rich to the poor. A new social movement appeared; its main goal was to found and develop the shelters for poor people in European towns in the XIII century. J. Le Goff rightly noted: "there was formed a double network: on the one hand there were night shelters (hospices), where poor people and pilgrims were fed and hosted for the night, and on the other hand there were alms-houses (hotels-Dieu), where the sick people, pregnant women, orphans and abandoned children lived" (*Le Goff, 2010. P. 104*). It should be mentioned that the new poor people represented a certain way of thinking and actions, and were not just an economic phenomenon, they naturally complemented the social integrity of feudal society, which was based on charity.

The highest achievement of the feudal theoretical thought was the scholastic doctrine. The main teaching source was the ancient philosophy (mainly the works of Plato and Aristotle, also the works of Seneca, Cicero et al.), patristic writings (the works of St. Augustine, Dionysius the Areopagite, and others) and the Roman law. A number of issues are developed in canon law as a reaction to the reception of Roman law in the end of the XI century, especially the doctrine of fair price and condemnation of interest rate.

In order to understand the true value of the scholastic contribution to the history of economic analysis one should at least briefly indicate the characteristics of this teaching as a whole. This is certainly necessary, as it allows to understand the scholastic theory as such, its advantages and disadvantages.

The most important feature of medieval scholastics was the domination of borrowing, and the submission to the dogma authority. S. S. Averintsev rightly notes: "Submission of thought to the authority of dogma by the known formula dated back to Peter Domiani, philosophia ancilla theologiae", philosophy is a maid of theology" was inherent to orthodox scholasticism, along with all other types of devout church religious thought; specific to scholasticism and the fact that the very nature of the relationship between dogma and mind is conceived (with the undoubted authoritarianism) to be unusually rational and focused on the imperative of internal and external system" (*Averintsev, 2003. P. 517*).

² However, as it was mentioned by many medievalists, most medieval banks could not avoid bankruptcy. See: (*Le Goff, 2010. P. 128-152, 189-196*).

³ "Emergent in the suburbs of any more or less important cities, communities of gray, black or white monks (Franciscans, Dominicans, Augustinians, Carmelites) built spacious churches, usually divided into two aisles, one was intended for monks, and the other to the laity ... They symbolized the renunciation of worldly goods, the path of poverty, selected by these orders. There were no arcades outside, all the interior was completely bare, the well-built form is consistent with the destination of the temple and so it was fine. The same characteristic simplicity and unity were in the interior space. If there were many aisles they all have the same height, as laity and clergy are equal before the face of God. They were separated by only by few thin columns from each other. They were ought to bring together people and loving brother monks" (*Duby, 1976 (Russian edition, 2002. P. 253)*).

Not only the Scriptures, but also the Holy Tradition (works of the Church Fathers) as well as the works of Plato and Aristotle acted as authorities (grand normative supertexts). The devotion to the great teachers whose writings were considered to be "authentic", was manifested mainly in the fact that references to their works (quote) were the main arguments in any dispute. Of course, the subordination to the authorities was not blind and slavish. However, even if scholars were forced to argue with the authorities, they could hardly exempt from the enormous influence of those.

"It was assumed that all knowledge had two levels: the supernatural knowledge was given in God's revelation and the natural knowledge was founded by the human mind; the main ideas of the first texts were contained in the Bible, accompanied by an authoritative interpretation of the Church Fathers, and the second rate, the texts of Plato and Aristotle in particular were surrounded by an authoritative interpretation of late antiquity and the Arab philosophers ..." (*Averintsev, 2003*).

Tradition played an important role in the teachings of scholastics. Traditional foundations occupy much more space in the economic systems than non-traditional designed by some other author. Even prominent scholastic scientists differ from each other mainly in the way of synthesizing the traditional material, rather than in creation of the fundamentally different systems.

A new trend was a synthesis of parallel or related traditional trends. Not only continuity, but also the amazing uniformity of scholastic writings appeared at that time. A lot of creative energy in such circumstances went on studying of traditions, the main point was not to create new concepts but a painstaking development of the old parts. The scholastic study was not aimed at studying and generalization of the practice, but on accumulation of the objective "eternal" truth. Therefore, the following characteristics of scholastic science becomes clear – it had a school character.

In the Middle Ages, when the individual was absorbed by the corporation, and the person was obscured by society, the school assumed a great importance. The word "scholasticism" owes its origin to the school (lat. Scholastica from the Greek. - "School"). Originally, this meant a teacher, a student and the seven liberal arts, later this meant each person engaged in school science.

The uniformity of scholastic doctrine was achieved thanks to the identity of the authorities, research methods and fundamental beliefs. Initially, the school element was not so strongly expressed, but later, when universities and education in medieval orders increased (Franciscans, Dominicans, Augustinians, etc.) the corporate element grew. New isolated schools appeared involving the followers of Thomas Aquinas (1225 or 1226-1274), John Duns Scotus (approx. 1266 - 1308), and later William of Ockham (about 1300-1349 or 1350). The Meeting of University Teachers decided what should and what should not be taught. The affiliation to the school determines the research topics of their ideological orientation and the proof methods.

Creation of a flexible terminology, the development of the concepts and methods of their separation and joining were of a great importance in such context. Such terms as objective and subjective, a priori and a posteriori, and many other terms have entered our everyday life since the medieval scholasticism.

The formal logic developed significantly. The proof takes the form of a various syllogisms, which, of course, are not suitable for getting new knowledge, but they're quite suitable for the systematization of the accumulated school science knowledge.

The medieval scholastics were concerned mostly about the consistency of the content that was reflected in the style of their works with the monotonous and boring prose. Dry formula displaced the imaginative and metaphorical language, which were characteristic for the early medieval writings. The certain was obscured by the abstract, emotional by rational, private by general. This form fully meets both the impersonal nature of scholastic literature and its didactic attitude. No coincidence that mystic developed as opposed to scholasticism.

S. S. Averintsev rightly noted: "in a sense, the whole scholasticism is a philosophizing in the form of text interpretation. It represents the contrast of modern

European science, with its desire to discover the unknown truth with the help of experience analysis and mysticism, with its desire to see the truth in ecstatic contemplation" (*Averintsev, 2003*).

The desire for harmony dominated during the period of development and flourishing of scholasticism. Scientists were trying to agree the truths, sanctified by the church authorities, their own ideas, to find the arguments in support of these truths. This is most clearly reflected in the original medieval anthologies, "Amounts" written by the university teachers for their students. These collections of notes usually contained not only the most important excerpts from books, but also the comments of the originator.

The need to harmonize the various statements ("sentences") of authorities and the contradictory reasoning about the objects themselves created a desire to present the absolute opposites as relative ones by logical processing concepts. We meet the first experience of such agreement in the works of P. Abelard (1079 - 1142). A certain scholastic scheme was developed after. It gets its classical form in the works of Thomas Aquinas. In his "Summa theologiae" he formulates the problem in the form of a question then the objections and arguments in its support are given. The refutation consists of three parts. The main argument are the commonly use quotes from Scripture or writings of the Church Fathers, followed by the presentation of the author's own opinion and reasons causing it, and finally, a refutation of the arguments made in the original objection.

Of course, the subordination of the scholastics to the Roman Catholic Church was not absolute. However, we should not forget the place that was given to their doctrine in the medieval general worldview system. At this time, the knowledge was put into the service of faith, as an additional argument in support of the Scriptures. Medieval scholasticism sought to solve the primarily theological problem, to show the world order as a result of the divine order. The main point of these conditions was not a study of nature or human life in its historical development, but the scholastic attainments of God as the cause and reason of society development. The medieval thinking was transcendental, speculative. A wide flight of metaphysics wasn't constrained by anything. The reflections as a rule were apart from the specific empirical research: both in the field of natural and human sciences.

The Medieval world view was not characterized by historical understanding of the facts. It was not critical, it liked to measure all the concepts with the absolute yardstick, not noticing the fact that they not have the imprint of the modern era scientists. J. Le Goff wrote: "This restless desire to find a new world in the mists of did not allow to search the actual upgrade. The golden age of the medieval people laid at the origin of the past. Their future was in fact the long past. And they moved forward looking back" (*Le Goff, 1992. P. 183*).

This does not mean that scientists did not write about the past and the future, however, this approach had nothing to do with the historical review of the subject. M. Block rightly noted: "The respect for the past paradoxically forced to reconstruct it such a way that it should be" (*Block, 2003. P. 97*). The past was obtained by back projection of the present, and the future was derived by logical deduction. The formal logic played the leading role. It was not a research method of real economy real problems, but only the way to synthesize the concepts.

The deductive method assumed the great importance in this context. It allowed you to create new and new concepts, for constructing the sophisticated logical systems, reminding the Gothic cathedrals. The unchecked growth of concepts, of course, contributed to the accumulation of book wisdom and complexity of school programs. However, playing with concepts increasingly comes into conflict with the needs of real life.

This is also concerned with the canon law with the help of which they attempted to regulate the economic processes. The fact that the economic doctrine of the canonists was rather a set of rules of conduct for the individuals in accordance with the principles

of universal justice rather than a generalization of the real facts of economic life. Economic problems were considered from the standpoint of morality, moral justice, from the perspective of the commonwealth as the ultimate standard of human activity.



Thomas Aquinas
(1225 – 1274)

4. The doctrine of "fair price"

Thomas Aquinas played a huge role in the development of the "fair price" doctrine (1225/26 - 1274). It gets the logical harmony and completeness in his writings. Thomas was born in the castle of Rocca Secca near Aquino. Since 1239 he had been studying at the University of Naples. In 1244 he became a monk of the Dominican Order. From 1245 to 1248 he studied at the University of Paris at the Albert the Great (1193 or 1206/07 - 1280). Along with Albert the Great he went to the University of Cologne (1248 - 1252). Since 1252 he had been teaching at the University of Paris, while Pope Urban IV had recalled him to Rome in 1259. From 1259 to 1269 he had been teaching in the Italian town of Anagni, Orvieto, Rome, Viterbo and others. In 1269 he returned to the University of Paris, where he worked until 1272. This period is characterized by his active struggling against averroists led by Siger of

Brabant. From 1272 to 1274 he had been teaching at the University of Naples. In 1274 he was invited by the Pope Gregory X to take part in the council in Lyon, but died on his way there. Already in 1323 he was canonized, and in 1567 was recognized as the fifth "Doctor of the Church". In 1879 Encyclical of Leo XIII "Aeterni Patris" made the doctrine of Thomas Aquinas the official philosophy of Catholicism.

Understanding the justice as a proportionality (equivalence) goes back to Aristotle (Nicomachean Ethics, V, 1133b), and to the original Christianity ("whatever you measure, this measure will be measuring you" - Mk. 4:24; Matt. 7: 2; Lk., 6:38).

The consistent delimitation of natural and goods economy has led to development of Aristotle's teachings about the economy and chrematistics ("Policy" Bk. I, 1256b-1258b). The basis of the Greek society at that time was a natural economy, so Aristotle came out of the economy, which included retail sales, because the use value played a decisive role in it. Aristotle was critical about the chrematistics, believing that "the art of making money" the functioning of trade (wholesale) and usury capital use a money circulation as a "source of wealth". That's why the chrematistics was unnatural in terms of Aristotle's doctrine.

Analyzing the market economy Aristotle distinguished the use value and the exchange value of goods, but he was totally absorbed in the ethical side of pricing. Fair values according to him were the social values. Hence there appeared a need for the commutative justice. Aristotle is characterized by the historical approach in the generation of money. He wrote about three functions of money and, unlike Plato, Aristotle supported the bullionism (theory of money). Aristotle condemned the interest rate in all cases considered as "usury" according to him, because there was no justification for the money growth. He never thought about the reasons for interest payments.

These ethical behavior were borrowed by canonists from ancient authors and transferred into the field of economy. Canonists were interested primarily not in a problem of sources of trading profits, but on the ethical problem and its permissibility. Their views were greatly influenced by the works of Aristotle, based on the economy rather than on chrematistics, so the most important Christian philosophers: Basil the Great, John Chrysostom and Augustine paid much more attention to productive works to meet the immediate needs, i.e., works of farmers and craftsmen, but not the work of traders. The pursuit of wealth was condemned and considered to be evil and the sin of greed for money was considered to be the source of all evils. This tradition goes back to the utterances of St. John Chrysostom, who wrote in his interpretation of the Gospel of

Matthew: "Pushing out buyers and sellers out of the temple, the Lord said that the merchant ... can never be acceptable before God. And that's why no Christian should be a merchant, or if he wants to be [they] should be expelled from the church of God ..." (*Stetsyura, 2010. P. 208*).

During all the Middle Ages, theologians considered trade to be an excuse to temptations: to false measurement and false weighting, buying below the cost of and selling above it. "Any profit earned as a result of price rising, was declared as shameful" (*Stetsyura, 2010. P. 208*). However, the growth of towns and the expansion of commerce made canonists to mitigate their negative attitude to trade. Under these conditions, the development of the "fair price" doctrine became more and more urgent. It is interesting to mention that the first charges were dropped from the trading of goods made by traders themselves (i.e. from a trade-mediated process of production), as well as from the large trading (especially sea-trade) which was associated with a greater risk and danger.

Alexander Halensis was one of the first who attempted to rehabilitate the commercial activities and even tried to criticize the position of the Pseudo-Chrysostom that the merchant was not acceptable before God. In the "Sum of All Theology" Alexander Gel wrote that profit moral qualities depend on 6 circumstances:

1. Seller's personality (what is allowed to the laity, monks are not allowed to);
2. Seller's intentions (satisfaction or desire for profit);
3. The method of sale (fair or fraud means);
4. Time of trade (on weekdays or holidays, during prayer to God);
5. Place of trade (in market or in holy places);
6. Attitude to buyers (expressed in the level of selling price - excessive or normal)⁴.

If complying all these rules, Commerce was declared to be a normal business, and trading profit was a deserved reward.

However Aquinas following the views of his teacher Albert the Great refers to trading much stricter than Alexander Halensis. Just like his predecessors he believes that trade, as such, is the reason to temptation and "contains something shameful" (*Summa Theologica, Secunda Secundae, quaestio LXXVII, articulus IV*). It is justified only when brings benefits to society and is limited to costs associated with the delivery of the goods from the place of manufacture to the point of consumption (*ibid*).

Therefore there should be a minimum trade in a well-organized state. Aquinas here acted as a direct successor of Aristotle's economy doctrine as a way of educating the responsible citizens.

The concept of "fair price" was developed as opposed to Roman law. According to the last the price was determined by the free contract. According to the canon law the "fair price" is a typical market price under normal production conditions. This meant that the "fair price" does not depend on the accidental will of counterparties involved in trade transaction - Buyer and Seller. The first time when such idea appeared in the work of St. Augustine, was in his treatise "On the Trinity" (*De Trinitate, 13, 3*). Further justification for the idea of "fair price" can be found in the works of the canonists, in the "Summa Theologica" by Thomas Aquinas "fair price" was seen as a particular case of justice in general. Based on the fact that justice is defined as "permanent strong desire to give everyone something he has the right for," Thomas Aquinas condemns the attempts to sell goods for the price more expensive than the value of product. Based on the Gospel, he explicitly argues against the Roman law (*Summa Theologica, Secunda Secundae, quaestio LXXVII, articulus I*). However he concedes the exclusions, when goods may be sold at prices above their values. The price will be fair, he said, in the case when Buyer is in a great need of the product, and Seller will suffer, losing this thing. Higher price in this case will compensate any damages that are suffered by the former owner of the thing.

This approach to "fair price" increases the subjective aspect of its understanding.

⁴ For details, see (*Stetsyura, 2010. P. 212-214*).

The development of this idea leads to the fact that the "fair price" is considered to be not only the price that reflects the cost of product manufacturing and transportation, but also provides the corresponding existence of each estate. In accordance with this, Aquinas brings the concept of "fair value" and "fair compensation"⁵.

Therefore the canon law that shaped by the end of the XV century meant "fair price" as not just a typical market price, but the price, which was appointed with the participation of trusted people defining it in accordance with the principle of universal justice. It is obvious that such a definition of "fair price" is a single step away from a justification of interest rate.

At the same time, in comments to "ethics" Thomas Aquinas followed his teacher Albertus Magnus tries to justify the difference in the value of things time and labor that was required for their manufacture⁶. But later, while working on the "Summa Theologiae" of his views have undergone some changes. In his major works he does not focus on the cost of labor, and moral aspects of the relationship to the price, which make it "fair". A necessary condition for what would be the deed of sale was fair, Aquinas calls the quality of the goods, and the use of correct weights and measures, the observance of which the responsible authorities of the city⁷.

Such an ambiguous approach to a "fair price" led to the fact that some researchers considered Thomas Aquinas to be a forerunner of cost labor history (*Kulisher, 1906. P. 378-379; Tawney, 1963. P. 36-39; Kraus, 1930; Hagenauer, 1931. P. 36-38, 56; Fanfani, 1935. P. 158-159; Trachtenberg, 1957. P. 42-44, 109-111; Mayka, 1994. P. 148-150*), while others have tried to fit his views with utility theory (since the utility was the purpose of trade according to Aquinas) trying to fit two origins: consumer and labor (*Contzen, 1869. P. 21; Schreiber, 1913. P. 14, 43, 63-64, 73; Scbillig, 1923. P. 255-256, De Roover, 1958*).

As for the first approach, the attempt to see foundations of the labor theory of value in the works of Thomas Aquinas is the apparent modernization. There were no (and could not be) any categories of labor in the Middle Ages as a general reliable basis for cost determining. Work considered not as an abstract, but as a quite specific. Each activity was assessed according to its time and place, and what is more important, depending on the position in the social hierarchy, based on belonging to a particular class. Even in towns where the large part of production was made in order not an abstract marke, was the imprint of the master's personality. It is no accident that in the second half of the XX century, many researchers have refused to consider a "fair price" as the basis of cost⁸, and identified it as a current market price (*Sapori, 1955. P. 265-303; Noonan, 1957; Baldwin, 1959*).

The doctrine of St. Thomas Aquinas "fair price" is directed first and foremost against greed. Therefore hardly possible to agree with early capitalist audit scholastic concept of "fair price", undertaken by the German akkamistom Gabriel Biel (c. 1420-1495). However, in order to see this it is necessary to consider the views of Thomas Aquinas on usury.

5. Evolution of attitude to usury

The doctrine of interest rates, as you know, more closely than the doctrine of "fair price," is associated with the Scriptures. Gospel of Luke says: "Lend money and not expect anything in return" (Lk., 6:35). However this rule was first applied only to clergy, but later (from the time of Charlemagne) it was extended to all other people.

Medieval Roman law has shown, however, that it is in flagrant contradiction with this. There were established certain rates of interest for a variety of loans: 12% for

⁵ See: *Thomas Aquinas: Summa theologiae, I-a – II-ae. Q. 114. Art. I. Resp.*

⁶ See: *Thomas Aquinas. Sentetia libri Politicorum. Lib. V. Lect. 5. 4.*

⁷ See: *Thomas Aquinas: Summa theologiae, II-a – II-ae. Q. 77. Art. II. ad. 2.*

⁸ One of the few exceptions is the approach de Ruwer and Layonel Robins, however, in their works the "fair price" acts as a center market fluctuations, not as an objective basis for determining of market prices. L. Robbins, in particular says that "except for the cases when St. Thomas discusses the isolated exchange, term "fair price" is such a price that would be established on a more or less competitive market" (*Robbins, 2013. P. 65; De Roover, 1958*).

the ship's cargo; 8% for trading and 4 - 6% for others in the Code of Justinian, which was intensively studied in the XII century in medieval Europe (Codex. IV. XXXII. 26. § 2). Canonists under these conditions, formally basing on Roman law tried to justify the positions that directly contradicted to it. Their "evidences" were based on the distinction between consumable (bread, beer, wine) and non-consumable (for house) things. They classified money as the first type of benefits. Therefore, according to the canonists, the requirement of interest rate is equal to selling the thing and demanding the payment for its use, i.e. this essentially meant a double sale, which was contrary to Roman law. Considering the loan as a sale on credit, they did not take into account the argument that this requires the pay for the time loss. They thought that time was God's property, so it could not be traded. Thomas Aquinas also used this argument (*Summa Theologica*, Secunda Secundae, quaestio LXXVIII, artic. 2). However, these metaphysical constructions were far from the management practices. The domination of natural farming in medieval Europe had its reverse side - the development of usury. It is therefore not surprising that as time passed the interest rate was justified within the scholastic doctrine.

For that purpose the medieval scholastics distinguished two types of disbenefits in transactions caused by the violation of the loan term liabilities: incurred losses (*damnum emergens*, positive disbenefit) and loss of profit (*lucrum cessans*, loss of profit). The first case was considered to be a legitimate basis for interest rates. For example, Thomas Aquinas thought that way although he formally did not call such deal as usury (*Summa Theologica*, Secunda Secundae, quaestio LXXVIII, artic. 2). However, this case open wide "legitimate" grounds for interest rates, it was sufficient to establish a "free" loan for a very short period of time (e.g. 3 months) to get a very high interest rates at the end of it. They have reached 43 1/3, and even 60% in Western Europe in the XII - XIV centuries.

The later canonical theory actually considered the interest rate as a part of the industrial or commercial profit, i.e. objectively it had a bourgeois nature⁹. Starting with the prohibition of usury, the Catholic Church gradually handed over one position after another and ended up at the end of the Middle Ages actually having legalized it. The evidence of this can be found in the doctrine of rent, masking the usury with the purchase of annuity; and in the doctrine of the association rights (when profit was justified by the risk of joint trading operation); and ship mortgages (maritime loan); and triple contract; the justification of government loans; and justification the "fairness" of issuing the loan funds with small interest rate for charitable purposes by the scientists of Franciscan Order. Finally, this is clearly showed by the definition of usury by the Lateran Council: "The usury should be understood as the case when the lender wants to extract profit from the use of such a thing, which itself does not bear fruit (as opposed to things like herd or field) without incurring neither labor nor expenses and without risks" (*Ashley, 1897. P. 755*).

This definition of usury provides plenty of loopholes for bourgeoisie. It was enough to present the interest rate as a result of "work", "cost", "risk" or make it in the form of "partnership" to avoid the condemnation of church. Such a definition was not only a step forward compared with the early scholastic doctrine, but actually meant the legalization of usury, which condemned not interest as such, but only its high rate.

Canonical doctrine played an important role in the history of our science. Thanks to the efforts of the scholastics we managed not only to maintain a significant part of the ancient heritage, but also to develop a coherent and sufficiently consistent theory. In the canonists' doctrine we get acquainted not only with a simple fixation of certain economic concepts, but with the attempt to create a logical system of categories; a system however, strongly detached from real life. This first experience of scholastic theorizing was not only useful, but sometimes very tempting for future generations.

⁹ Undoubtedly, such a theory should have found a positive response in heart of Schumpeter, who himself regarded the interest rate as a kind fee for technical progress. For details, see (*Schumpeter, 1982*).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Аверинцев С. С. (2003). Схоластика. В кн.: Словарь средневековой культуры. М.: РОСПЭН.
- Аристотель (1978-1984). Соч. в 4-х тт. М.: Мысль.
- Библия. М.: Российское Библейское общество, 2011.
- Блок М. (2003). Феодальное общество. М.: Издательство им. Сабашниковых. Кн. 2, с. 64-124.
- Бродель Ф. (1997). Что такое Франция? Люди и вещи. М.: Изд-во им. Сабашниковых. Ч. 2.2. Гл. 3 (разд. 1, 2, 4, 5).
- Ле Гофф Ж. (1992). Цивилизация средневекового Запада. М.: Издательская группа Прогресс. Прогресс-Академия. Ч. 2.
- Ле Гофф Ж. (2007). Рождение Европы. СПб.: «Александрия».
- Ле Гофф Ж. (2010). Средневековье и деньги. Очерк исторической антропологии. СПб. ЕВРАЗИЯ.
- Дюби Ж. (2002). Время соборов: искусство и общество 980-1420 годов. М.: Ладомир.
- Гуревич А. Я. (1984). Категории средневековой культуры. 2-е изд. М., с. 225-295.
- Гуревич А. Я. (1990). Средневековый мир: культура безмолвствующего большинства. М.: Искусство. Ч. I, с. 15-64.
- История средних веков. Т. 1, 2 / Под ред. С. П. Карпова. М., 2001.
- Кулишер И. М. (1906). Эволюция прибыли с капитала в связи с развитием промышленности и торговли в Западной Европе. СПб.
- Майка Ю. (1994). Социальное учение католической церкви Рим, Люблин.
- Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. (http://libelli.ru/marxism/me_ss2.htm).
- Нуреев Р. М. (1989). Экономический строй докапиталистических формаций. (Диалектика производительных сил и производственных отношений). Душанбе.
- Нуреев Р. М. (2005). Й. А. Шумпетер: роль схоластики в истории экономического анализа // *Экономический вестник Ростовского Государственного университета*, Т. 3, № 4, с. 20-27.
- Роббинс Л. (2013). История экономической мысли. Лекции в Лондонской школе экономики. М.: Изд-во Института Гайдара. Лекция 3.
- Сказкин С. Д. (1973). Избранные труды по истории. М., с. 34-38, 105-113.
- Словарь средневековой культуры. Под общей редакцией А. Я. Гуревича. М.: РОСПЭН, 2003.
- Стецюра Т. Д. (2010). Хозяйственная этика Фомы Аквинского. М. Гл. V.
- Трахтенберг О. В. (1957). Очерки по истории западноевропейской средневековой философии. М.
- Шумпетер Й. (1982). Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс. Гл. 5.
- Шумпетер Й. (2001). История экономического анализа. В 3-х тт. Т. 1. СПб.
- Эшли У. Дж. (1897). Экономическая история Англии в связи с экономической теорией. М.
- Abel W. (1962). Geschichte der deutschen Landwirtschaft von fruhen Mittelalter bis zum 19. Jahrhundert Stuttgart.
- Baldwin L. W. (1959). The Medieval Theories of the Just Price. Romanists, Canonists and Theologians in the Twelfth and Thirteenth Centures // *Transactions of the American Philosophical Society*. Philadelphia, vol. 49.
- Contzen H. (1869). Geschichte der volkswirtschaftlichen Literatur. Leipzig.
- Fanfani A. (1935). Catholicism, Protestantism and Kapitalism. N. Y.
- Greif A. (2001). Lessons from Medieval Trade «On the History of the Institutional Foundations of Impersonal Exchange: From Communal to Individual Responsibility in Pre-modern Europe». Stanford.
- Greif A. (2006). Institutions and the Path to the Modern Economy. Cambridge

University Press.

Hagenauer S. (1931). Das «justum pretium» bei Thomas von Aquin, Ein Beitrag zur Geschichte der objektiven Werttheorie, Stuttgart.

Kraus J.-B. (1930). Scholastik, Puritanismus und Kapitalismus. Leipzig.

Munro J. (2000). «Wage-Stickiness, Monetary Changes, and Real Incomes in Late-Medieval England and the Low Countries, 1300-1450: Did Money Really Matter?». (<http://repec.economics.utoronto.ca/files/UT-ECIPA-MUNRO-00-03.pdf>).

Murray A. (1978). Reason and Society in the Middle Ages. Oxford University Press.

Noonan J. T. (1957). The Scholastic Analysis of Usury. Cambridge (Mass.).

De Roover R. (1958). The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy // *The Journal of Economic History*, vol. 18, no. 4.

Rost K., Inauen E., Osterloh M. and Frey B. (2008). The Corporate Governance of Benedictine Abbeys: What can Stock Corporations Learn from Monasteries? (<http://www.iew.uzh.ch/wp/iewwp374.pdf>).

Sapori A. (1955). Il giusto prezzo nella dottrina di San Tommaso e nella pratica del suo tempo // *Sapori A.* Studi di storia economica. Secoli XIII-XIV-XV. Firenze, vol. 1.

Schilling O. (1923). Die Staats-und Soziallehre des hl. Thomas von Aquin. Paderborn.

Schreiber E. (1913). Die volkswirtschaftlichen Anschauungen der Scholastik seit Thomas von Aquin. Jena, 3, VIII, 246 I.

Tawney R. H. (1963). Religion and the Rise of Capitalism. (1 ed. – 1926).

Tomas Aquinas. (1901). Summa Theologica. Taurini, vol. 1-6.

REFERENCES

Averincev S. (2003). Scholastica. In: Dictionary of medieval culture. Moscow, ROSPEN Publ. (In Russian).

Aristotle (1978-1984). Works in 4 volumes. Moscow, Thought [Mysl] Publ. (In Russian).

The Bible. Moscow, Russian Bible Society, 2011. (In Russian).

Block M. (2003). Feudal Society. Moscow, Publ. House Named after Sabashnikovs, vol. 2. (In Russian).

Braudel F. (1997). What Is France? People and Things. Moscow, Publ. House Named after Sabashnikovs, vol. 2.2. (In Russian).

Le Hoff J. (1992). Civilization of Medieval West. Moscow, Progress Publishing Group. Progress-Academy, vol. 2. (In Russian).

Le Hoff J. (2007). The Birth of Europe. St. Petersburg, Publ. House «Alexandria». (In Russian).

Le Hoff J. (2010). Middle Ages and Money. Sketch of Historical Anthropology. St. Petersburg, Eurasia Publ. (In Russian).

Duby G. (1976). Le Temps des cathedrales. L'art et la societe 980-1420 years. Galimard, Paris. (Russian edition, Moscow, 2002).

Gurevich A. Y. (1984). Categories of Medieval Culture. 2nd edition. Moscow, 1984. (In Russian).

Gurevich A. Y. (1990). Medieval world: Culture of Silent Majority. Moscow, Arts, vol. I. (In Russian).

History of Middle Ages. Vol. 1, 2 / Ed. by S. P. Karpov. Moscow, 2001. (In Russian).

Kulisher I. M. (1906). Evolution of capital gains in connection with the development of industry and trade in Western Europe. St. Petersburg. (In Russian).

Mike Yu. (1994). Social Doctrine of the Catholic Church Rome, Lublin. (In Russian).

Marx K. and Engels F. Works. 2nd edition. (In Russian).

Nureev R. M. (1989). Economic System of Pre-Capitalist Formation. (Dialectics of productive forces and production relations). Dushanbe. (In Russian).

- Nureev R. M. (2005). Shumpeter Y. A.: Role of Scholasticism in the History of Economic Analysis. *Economic Herald of Rostov State University*, vol. 3, no. 4. (In Russian).
- Robbins L. (2013). History of Economic Thought. Lectures in London School of Economy. Moscow. (In Russian).
- Skazkin S. D. (1973). Selected Works on History. Moscow. (In Russian).
- Dictionary of Medieval Culture. Ed. by A. Y. Gurevich. Moscow, ROLSEN Publ., 2003. (In Russian).
- Stetsura T. D. (2010). Economic Ethics of Thomas Aquinas. Moscow. (In Russian).
- Shumpeter Y. (1982). Theory of Economic Development (Study of Business Profits, Capital, Credits, Interest and Cycle Conditions). Moscow, Progress Publ. (In Russian).
- Shumpeter Y. (2001). History of Economic Analysis. In 3 vols. Vol. 1. St. Petersburg. (In Russian).
- Trachtenberg O. (1957). Essays on the History of Western Medieval Philosophy. Moscow. (In Russian).
- Ashley U. G. (1897). Economic History of England in Connection with Economic Theory. Moscow. (In Russian).
- Abel W. (1962). Geschichte der deutschen Landwirtschaft von fruhen Mittelalter bis zum 19. Jahrhundert Stuttgart.
- Baldwin L. W. (1959). The Medieval Theories of the Just Price. Romanists, Canonists and Theologians in the Twelfth and Thirteenth Centuries // *Transactions of the American Philosophical Society*. Philadelphia, vol. 49.
- Contzen H. (1869). Geschichte der volkswirtschaftlichen Literatur. Leipzig.
- Fanfani A. (1935). Catholicism, Protestantism and Kapitalism. N. Y.
- Greif A. (2001). Lessons from Medieval Trade«On the History of the Institutional Foundations of Impersonal Exchange: From Communal to Individual Responsibility in Pre-modern Europe». Stanford.
- Greif A. (2006). Institutions and the Path to the Modern Economy. Cambridge University Press.
- Hagenauer S. (1931). Das «justum pretium» bei Thomas von Aquin, Ein Beitrag zur Geschichte der objektiven Werttheorie, Stuttgart.
- Kraus J.-B. (1930). Scholastik, Puritanismus und Kapitalismus. Leipzig.
- Munro J. (2000). «Wage-Stickiness, Monetary Changes, and Real Incomes in Late-Medieval England and the Low Countries, 1300-1450: Did Money Really Matter?». (<http://repec.economics.utoronto.ca/files/UT-ECIPA-MUNRO-00-03.pdf>).
- Murray A. (1978). Reason and Society in the Middle Ages. Oxford University Press.
- Noonan J. T. (1957). The Scholastic Analysis of Usury. Cambridge (Mass.).
- De Roover R. (1958). The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy // *The Journal of Economic History*, vol. 18, no. 4.
- Rost K., Inauen E., Osterloh M. and Frey B. (2008). The Corporate Governance of Benedictine Abbeys: What can Stock Corporations Learn from Monasteries? (<http://www.iew.uzh.ch/wp/iewwp374.pdf>).
- Sapori A. (1955). Il giusto prezzo nella dottrina di San Tommaso e nella pratica del suo tempo // *Sapori A. Studi di storia economica. Secoli XIII-XIV-XV*. Firenze, vol. 1.
- Schilling O. (1923). Die Staats-und Soziallehre des hl. Thomas von Aquin. Paderborn.
- Schreiber E. (1913). Die volkswirtschaftlichen Anschauungen der Scholastik seit Thomas von Aquin. Jena, 3, VIII, 246 I.
- Tawney R. H. (1963). Religion and the Rise of Capitalism. (1 ed. – 1926).
- Thomas Aquinas. (1901). Summa Theologica. Taurini, vol. 1-6.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ: С ЧЕГО НАЧАТЬ?

ДЕМЕНТЬЕВ ВЯЧЕСЛАВ ВАЛЕНТИНОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Отто-фон-Герике-Университет, г. Магдебург (Германия),
e-mail: dementyevv@mail.ru

Центральной темой статьи является исследование основания и исходных понятий в исследовании экономических институтов. Показано, что в качестве исходного пункта исследования в институциональной теории не может быть рассмотрен отдельный индивид. В качестве такого предлагается рассматривать общность людей, связанных между собой использованием ограниченных ресурсов. Данная общность создает общие условия для экономической деятельности и воспроизводства индивида и, вместе с тем, порождает препятствия для ее осуществления в виде фундаментальной неопределенности и враждебной определенности. Непосредственные и экономические действия и взаимодействия в этих условиях становятся невозможными. Условием и предпосылкой отдельной хозяйственной деятельности и всего хозяйственного процесса в рамках социального пространства является установление определенной институциональной структуры. И этот порядок (структура, форма взаимодействия) должен предшествовать непосредственному обмену, распределению и использованию благ отдельными индивидами. Нет никакого экономического действия и взаимодействия до институтов и вне институтов. Институты изначально «вплетены» в систему экономических отношений и взаимодействий между людьми.

Ключевые слова: институт; политическая экономия институтов; неопределенность; экономическое взаимодействие; экономическое действие; социальная структура.

INSTITUTIONAL POLITICAL ECONOMY: WHERE TO START?

DEMENTYEV VYACHESLAV, V.,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Otto-von-Guericke-University, Magdeburg (Germany),
e-mail: dementyevv@mail.ru

The central theme of the paper is to study the foundation and basic concepts in the economic institutions study. It is shown that a separate individual can not be considered as the starting point for research in institutional theory. As such proposed to consider a community of people related to each other using limited resources. This community creates the general conditions for economic activity and reproduction of the individual and at the same time creates obstacles to its implementation in the form of fundamental uncertainty and hostile certainty. Immediate and economic actions and interactions in these conditions become impossible. The establishment of a specific institutional framework is the precondition for private economic activities and the entire economic process within the social space. And this order (structure, form of interaction) must be preceded by direct exchange, distribution and use of goods by individuals. There is no

economic action and interaction to outside institutions and institutions. Institutions are initially "woven" into the system of economic relations and interactions between people.

Keywords: *institutions; the political economy of institutions; uncertainty; economic cooperation; economic action; social structure.*

JEL: B52, C31, D02, D10.

Развитие институциональной теории предполагает построение системы и иерархии понятий, которые описывают предмет исследования. В этой связи существенное значение приобретает проблема начала. Что считать основанием институциональной теории, с анализа каких проблем и описания каких понятий необходимо начинать изложение институциональной теории?

Очевидно, что начинать необходимо с объяснения возникновения институтов. Подобное объяснение предполагает наличие некой исходной причины, которая предшествует институтам и из которой институты возникают. Иными словами, речь идет о поиске и определении т.н. «an initial institution-free state of nature», от которого и идет переход к институтам. Что же было в начале: рынок (О. Уильямсон); отдельный индивид, обладающий заданными предпочтениями и взаимодействующий с другими; некая игра между индивидами, из которой вырастают институты; общество как заданная социальная конструкция, предшествующая отдельному индивиду? Ответ на этот вопрос до сих пор остается открытым¹.

В неоинституциональной теории (или экономиксе институтов) объяснение, как известно, движется от заданного рационального поведения индивида к взаимодействию между людьми и далее к институтам. Соответственно институты должны быть объяснены исключительно в терминах свойств, намерений и отношений между заданными индивидами. «В 1970х и 1980х годах известный теоретический проект в неоинституциональной экономиксе заключался в том, чтобы объяснить существование политических, правовых или социальных институтов с помощью модели данного индивидуального поведения, прослеживая его последствия в виде взаимодействий между людьми» (Hodgson, 2009. P. 6).

Такой подход имеет определенную эвристическую ценность, но вместе с тем подвергается вполне справедливой критике за неспособность обеспечить общую теорию возникновения и развития институтов. Основное возражение сводится к тому, что предположение заданного и действующего индивида как «естественное состояние, свободное от институтов» содержит определенное противоречие. А именно, наличие заданного и способного к действиям и взаимодействию с другими индивида уже предполагает наличие определенных институтов, культурных и социальных норм. Аналогичное возражение делается и в отношении попыток вывести институты, используя теорию игр. Указывается, что определенные нормы и правила неизбежно должны быть предпосланы до начала игры. «Не может быть игры без правил и, следовательно, теория игр не в состоянии объяснить возникновение правил самих по себе» (Hodgson, 2006. P. 90). Даже в случае повторяющейся игры или игры по поводу другой игры (nested game), по крайней мере, одна игра со структурой и выигрышем должна быть предпосылкой с самого начала (см.: Field, 1984. P. 703).

В рамках исследовательской программы институциональной политической экономии или политической экономии институтов предлагается альтернативный подход к проблеме основания институтов. Начать исследование институтов не с «готового индивида», а с содержания отношений, которые порождают неопределенность и которые необходимо структурировать.

В настоящей статье за основу берется модель не индивидуальной, а

¹ Критический анализ различных подходов к определению основания, из которого возникают институты, дается в работах Дж. Ходжсона: (Hodgson, 2006. P. 84-101; 2009. P. 3-26).

«коллективной Робинзонады». В рамках данной модели предполагается, что все экономические агенты **во всех своих действиях зависят от всех действий всех других людей** в рамках данного социального пространства или данной социальной общности. Любые действия одного человека имеют следствием (влекут) изменение в поведении всех других людей. И обратно.

Данную модель можно рассматривать как противоположность чистой модели индивидуального экономического поведения (индивидуальной Робинзонаде).

Данная модель есть абстракция, своего рода мыслительный эксперимент, однако такой же абстракцией является и модель индивидуальной Робинзонады, широко используемая в неоклассической теории.

Возможно ли начинать исследование функционирования экономики не с модели индивидуального выбора, а с модели социального пространства как исходного пункта экономического анализа? Почему бы и нет. Тем более что, как утверждает М. Фридман, предпосылки сами по себе не имеют значения. Важно то, какие предсказания можно сделать, исходя из теории, построенной на данных предпосылках.

Если мы считаем правомерной посылку изолированного индивида как исходный пункт исследования институтов, то что нам мешает исследовать и «коллективную» Робинзонаду в качестве исходного пункта исследования. Для этого имеется не меньше оснований как исторических, так и логических. Давайте начнем, а потом посмотрим, какие предсказания можно сделать, исходя из предпосылки «коллективной Робинзонады» как исходного пункта анализа.

Согласно данному подходу, отдельный индивид как таковой может быть рассмотрен как исходный пункт анализа лишь как **доэкономическая** (т.е. как психологическая и физиологическая) предпосылка экономического поведения, но не в качестве хозяйствующего индивида, способного к экономической деятельности. Отдельный **индивид становится фактором производства** и приобретает способность к экономическим действиям лишь при условии включенности в некое социальное пространство (посредством институтов).

Институты, какого бы определения не придерживались различные исследователи, имеют своей целью структурирование взаимодействий между людьми. Объяснить возникновение институтов означает объяснить проблему взаимодействия и его структурирования.

1. Институты и взаимодействие

Понятие институт характеризуется совокупностью различных признаков или, в терминологии А. Грейфа, включают в себя различные институциональные элементы: правило, механизм принуждения, коллективное действие, порядок, организация и пр.

Данные признаки не являются безразличными по отношению друг к другу. Последние — обуславливают существование друг друга и отражаются друг в друге и, следовательно, имеют одно общее основание. Таким общим основанием существования всего различающего содержания понятия институт (всех его признаков и элементов) является «социальное взаимодействие». Без взаимодействия и вне взаимодействия все остальные элементы содержания понятия институт теряют какой-либо смысл.

Любой институт неразрывно связан с социальным взаимодействием. Институты возникают в ходе социальных взаимодействий, институты представляют собой взаимодействие, институты имеют своим результатом взаимодействия.

Дж. Ходжсон рассматривает институты как системы устоявшихся и общепринятых социальных правил, которые структурируют социальные взаимодействия (Ходжсон, 2007. С. 28). «Любой институт связан с социальным взаимодействием», - утверждает Ходжсон (Ходжсон, 2007. С. 43). Для Д. Норта главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в установлении устойчивой структуры взаимодействия между людьми (Норт,

1997. С. 21). Институты, по его мнению, организуют взаимоотношения между людьми (Норт, 1997. С. 17). Социальные институты, пишет Дж. Найт, распространены всякий раз, когда индивиды стремятся жить и работать совместно. «Мы производим их (институты – В.Д.), когда ведем нашу социальную жизнь» (Knight, 1992. Р. 1). Т. Эггертссон определяет институты как множества правил, управляющих межличностными отношениями (Эггертссон, 2001. С. 87). Как сказали бы марксисты – понятие «институт» есть отражение общественного характера труда.

Если мы хотим понять и объяснить институты, необходимо показать, каким образом они возникают из социального взаимодействия и как создают это взаимодействие. Т.е. показать институты как необходимое **опосредующее звено в системе социального взаимодействия**, без которого невозможно осуществление устойчивой социальной структуры производства.

Таким образом, исходным элементом предмета институционального анализа является понятие взаимодействия (взаимная связь) между экономическими агентами. Исследуя общественные институты, мы в первую очередь исследуем взаимодействия между людьми.

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

Впервые в явной форме данный подход к предмету институциональной теории был сформулирован Дж. Коммонсом в известной статье «Институциональная экономика»: «смена товаров и индивидуумов транзакциями и рабочими правилами коллективных действий ... отмечает переход от классической и гедонической школ к институциональной школе экономического мышления. Этот переход есть изменение в конечном элементе экономических исследований. Экономисты классической и гедонической школ, а также их коммунистические и анархические ответвления основывали свои теории на отношении человека к природе, а институционализм основан на отношении человека к человеку. Наименьшей единицей измерения классической школы был товар, произведенный с помощью человеческого труда. Наименьшей единицей измерения гедонической школы был такой же или подобный ему товар, обладаемый конечными потребителями. ... Но наименьшей единицей измерения институциональной экономики является единица деятельности – транзакция с ее участниками» (Commons, 1931. Р. 652).

Такого подхода к характеристике предмета институциональной теории придерживается и О. Уильямсон в «Экономических институтах капитализма», отмечая, что исследование экономических институтов капитализма исходит из того, что транзакция есть базовая единица анализа, и подчеркивает важность ее организации (Уильямсон, 1996. С. 28).

Аналогичный подход можно встретить и у Р. Коуза. «Следует осознать, - писал Р. Коуз, - что когда экономисты исследуют работу экономики, они имеют дело с воздействиями отдельных лиц или организаций на других, работающих в той же системе. Это и есть наш предмет. Если бы не было таких воздействий, не существовало бы подлежащих изучению экономических систем» (Коуз, 1993. С. 28).

Ответить на вопрос, что такое институт, означает ответить на следующий вопрос: почему взаимодействие для своего осуществления требует институтов: правил, санкций, коллективных действий, организации, порядка и пр., - и наконец, что и как структурирует институты во взаимодействия? Коротко говоря, зачем межличностными отношениями нужно управлять и зачем для этого нужны правила?

Объяснить и исследовать институты означает, во-первых, показать каким образом в процессе социального взаимодействия возникает необходимость в институтах, во-вторых, раскрыть содержание институтов как определенной формы взаимодействия между людьми и, в-третьих, показать взаимодействие как результат действия институтов.

Под взаимодействием в самом общем виде будем понимать такую связь

между индивидами, когда экономическое поведение (**экономические действия**) одного индивида оказывает влияние или воздействует на поведение и действия других людей. И наоборот, действия данного индивида подвергаются внешнему воздействию со стороны иных участников экономического процесса. Иными словами, экономическое взаимодействие представляет собой взаимную связь между двумя и более экономическими действиями. Эта связь означает, что **определенное** экономическое действие одного предполагает и имеет результатом **определенные** действия другого (других).

Факт наличия взаимодействий между людьми не требует доказательств. Это есть доступный каждому наблюдению факт. Вся доступная нам хозяйственная жизнь образует некую систему, некую совокупную связь между экономическими агентами. В известном смысле экономика – это «продукт взаимодействия людей» (К. Маркс). Процессы экономического взаимодействия чрезвычайно многообразны. Люди взаимодействуют между собой, обмениваясь благами на рынке, участвуя в процессе производства продуктов внутри фирмы, в процессе распределения доходов, заключают между собой контракты, взаимодействуют с государством и т.п.

Однако, несмотря на кажущуюся банальность и очевидность феномена экономического взаимодействия, содержание этого понятия требует определенных объяснений.

2. С чего начинать: индивидуализм или холизм?

Если даже мы примем, что исследование институтов необходимо начинать с рассмотрения взаимодействия, то с необходимостью возникает следующий вопрос: а с чего же следует начинать исследование взаимодействия?

Всякое взаимодействие складывается из (взаимосвязанных) экономических действий отдельных людей.

Первый вопрос, который при этом возникает, состоит в том, как соотносятся между собой индивидуальное экономическое действие и социальное взаимодействие между людьми. Что первично в социальном пространстве и с чего начинать исследование: с индивида или с системы взаимодействия между индивидами? Известная дилемма: методологический индивидуализм или методологический холизм (коллективизм, универсализм).

Методологический индивидуализм, в его исходном понимании (Й. Шумпетер), предписывает неизменно начинать любой экономический анализ с поведения индивидов². Предлагается начать с индивидов, которые действуют и лишь затем вступают во взаимодействие.

Это означает, что экономический анализ системы взаимодействия следует начинать с предпочтений и поведения отдельных членов общества, а лишь потом переходить к исследованию проблемы взаимодействия. Взаимодействие (и его атрибуты в виде экономических институтов) рассматривается как внешний результат индивидуальных действий.

Принцип методологического индивидуализма предполагает, что еще до возникновения институтов и структурированного экономического взаимодействия имеются люди, каждый из которых способен к индивидуальному экономическому действию или, иными словами, до взаимодействия присутствуют люди, которые осуществляют хозяйственную деятельность. Далее, люди вступают во взаимодействие между собой и в результате некой повторяющейся игры формируют определенные и устойчивые схемы взаимодействия (институты).

Такой подход широко представлен в современной новой институциональной теории³. «Исходной посылкой и основой объяснения в теории социальных процессов

² «Суверенный индивид представляет собой базовую единицу исследования в общественных науках. Все социальные феномены сводятся к решениям и действиям индивидов, которые не следует анализировать с привлечением надъиндивидуальных факторов» (Шумпетер, 2004. Т. 3. С. 1172).

³ Они утверждают, что экономическое поведение и институты ... могут быть лучше поняты как результат действий рациональных, более или менее обособленных [atomized] индивидов, преследующих свой эгоистический интерес (Грановеттер, 2002. С. 45).

должны стать взгляды и поведение отдельных членов общества, чьи действия лежат в основе изучаемых явлений», - пишут Фуруботн и Рихтер (*Фуруботн и Рихтер, 2005. С. 3*).

«Если экономика... собирается изучать становление и эволюцию социальных институтов, то предлагается весьма простой методологический подход. Мы должны начать наше исследование в Локковском состоянии природы, в котором совершенно нет социальных институтов, а есть только агенты, их предпочтения и технологии, которыми они могут распоряжаться... Тогда следующим шагом станет задача по исследованию, каким образом в ходе эволюции этой экономики возникают деньги, банки, права собственности, конкурентные рынки, страховые контракты и государство», - указывает А. Schotter (*Schotter, 1981. P. 20*).

Основной аргумент, который приводится в поддержку данного тезиса, достаточно простой. Он выражается одной тривиальной фразой: «Только индивиды могут ставить перед собой цели, принимать решения и действовать». Фирма, государство, семья, профсоюзы и пр. представляют собой лишь комбинации людей и объясняются на основе индивидуального поведения.

Однако из этой фразы отнюдь не следует, что все и всегда нужно начинать с индивида.

В частности, из этого не вполне понятно, как объяснить саму исходную посылку исследования - индивидуальное поведение. Прежде всего, каково происхождение и содержание его целей, принимаемых решений, предпочтений, интересов и пр. Если бы индивид формулировал цели и принимал решения абсолютно произвольно (как Бог), то возражать против данного тезиса было бы невозможно. Однако отдельный индивид есть простой человек и его цели, решения и пр. отражают определенные внешние обстоятельства его деятельности.

К примеру. Есть такая сфера деятельности (и наука) как технология машиностроения. Все содержание применяемых в этой сфере технологий есть не что иное, как решения, которые были приняты индивидами. Вместе с тем вряд ли кому-то придет в голову утверждать, что главным методологическим принципом технологии машиностроения является методологический индивидуализм. Почему. Содержание решений не есть акт свободной воли и свободного выбора индивида, а отражение неких естественных и объективных законов (механики, физики и пр.).

Так же и в обществе. Да, действительно, фирмы, государство, домохозяйства есть не что иное, как комбинации людей. Но те цели, которые ставят себе люди, есть отражение особенностей тех «комбинаций людей», в рамках которой они действуют.

Если использовать известное сравнение Дидро человека с фортепиано, по клавишам которого ударяет сама природа, то не уподобляется ли «методологический индивид» сумасшедшему фортепиано, вообразившему себя в припадке бреда единственным инструментом в мире, в котором осуществляется мировая гармония?

И, наконец, остается открытым вопрос, а откуда взялся индивид с его целями, предпочтениями, ресурсами и пр. Возможно ли вообще существование индивида до и вне процесса взаимодействия с другими индивидами? Были ли, по крайней мере, у него папа и мама?

Иной вариант начала - методологический холизм (коллективизм, универсализм). Целое предшествует своим частям. Поэтому начинать необходимо с рассмотрения целостной системы взаимодействия индивидов и после этого рассматривать индивидуальные действия. Сошлемся опять на Й. Шумпетера: «Универсализм как противоположность индивидуализма означает, что социальные коллективы», такие как общество, нация, церковь и т.п. с концептуальной точки зрения первичны по отношению к своим индивидуальным членам; что они в действительности являются теми самыми объектами, с которыми должны иметь дело общественные науки; что индивидуальные члены являются лишь продуктами «социальных коллективов»; поэтому анализ должен отталкиваться от коллективов, а не от поведения индивидов (*Шумпетер, 2004. С. 107*).

Если новая институциональная теория в качестве своей исходной посылки рассматривает методологический индивидуализм, к методологическому коллективизму как предпосылке анализа более склонен традиционный институционализм. К своей крайней форме эта точка зрения была представлена К. Айресом, который писал, что «нет такой вещи как индивид» (Ayres, 1961. P. 175). В этом случае социальный порядок рассматривался как исключительно «top-bottom process», в котором индивид формирован институтами без учета индивидуальной автономии и индивидуальной деятельности.

«Институционалисты, — пишет У. Дж. Сэмюэльс, — отстаивают методологический коллективизм либо в чистом виде, либо в сочетании с обогащенным и неидеологизированным методологическим индивидуализмом, но не последний сам по себе» (*Панорама экономической мысли конца XX столетия, 2002. С. 129-130*).

Однако и здесь остается та же проблема — происхождение самой исходной предпосылки. Откуда происходят социальные структуры, институты, социальные взаимодействия, которые детерминируют поведение отдельного индивида? Существует ли устойчивое социальное взаимодействие до существования и действий отдельных индивидов?

Таким образом, мы оказываемся в логическом тупике. С помощью методологического индивидуализма можно объяснить социальную структуру как результат действий, целей и решений индивида, но нельзя объяснить самого индивида. С помощью методологического коллективизма можно объяснить действия индивидов (исходя из социальной структуры, в которой они действуют), но нельзя объяснить саму социальную структуру. Коротко говоря, одна посылка (индивидуализм или коллективизм) может объяснить другую посылку. Но при этом невозможно объяснить исходную посылку.

Речь не идет о том, чтобы отбросить тот или иной подход. Каждый из них имеет определенную эвристическую ценность и способен давать положительные аналитические результаты. Мы лишь обращаем внимание на ограниченность каждого из этих подходов (и методологического индивидуализма, и методологического коллективизма)⁴.

Выход из указанного логического тупика и решение проблемы начала возможно если предположить, что и индивид, и коллектив (социальная структура) имеют некое общее основание и уже представляют собой результат предшествующего обоим феномена экономической действительности. Тогда исследование проблемы взаимодействия нужно начинать не с индивида и не с системы взаимодействия, а с того, что предшествует существованию и одного, и другого. Что же логически предшествует и индивиду, и социальной структуре?

3. Социальная общность людей как исходный пункт анализа

И социальная структура экономического взаимодействия, и существование отдельного индивида имеют одну общую предпосылку, которая является основанием и для взаимодействия, и для отдельного индивида и предшествует им.

В качестве предварительного условия своего существования и индивид, и экономическое взаимодействие предполагают наличие некой общности людей или социального пространства, в рамках которого действуют индивиды.

Указанная общность включает в себя следующие элементы.

Первое. Наличие некоего **множества** людей (экономических агентов), каждый из которых максимизирует собственную индивидуальную выгоду (полезность, целевую функцию), стремится достичь желаемых для себя целей с минимальными издержками.

⁴ Отсюда нередкие в литературе попытки соединить оба подхода. Действительно, и индивидуальное, и социальное начало имеют множество характеристик. Поэтому в одних ситуациях определенные характеристики индивидуального начала предшествуют социальному. В других — определенные характеристики социальной структуры предшествуют индивиду.

Второе. Общая величина благ, которую может использовать данное множество людей для производства и удовлетворения своих потребностей, ограничена и представляет собой конечную в данный период времени величину. Использование одним (собственность, потребление, производство и пр.) субъектом, – отрицает и ограничивает их использование другим.

Третье. Отсутствуют какие-либо природные, естественные или технологические препятствия, которые делают невозможным доступ каждого из членов общности людей к любому из производственных ресурсов и созданных с их помощью благ, которыми обладают или могут обладать другие его члены, а также использование этих ресурсов в свою пользу. Все экономические ресурсы, имеющиеся (потенциально или реально используемые) в рамках данного множества взаимодействующих агентов (общности), могут быть доступны (в физическом смысле слова) каждому из них. Потребление благ и ресурсов одними людьми оказывает влияние на потребление иных благ и ресурсов другими людьми.

Четвертое. **Информационная доступность.** Существует возможность передачи и получения информации между экономическими агентами: о производственных возможностях, произведенных благах, имеющихся потребностях и пр. Наличие указанной информационной доступности позволяет каждому учитывать (с определенной степенью полноты) в собственных хозяйственных планах и целях действия других людей.

При наличии указанных условий экономические **агенты становятся взаимно зависимыми друг от друга.** Это означает, что люди в процессе максимизации своих интересов оказывают воздействие друг на друга. То есть любые действия одних людей могут достигать других людей, иметь последствия для содержания их действий и результатов. Всякое экономическое действие в этих условиях означает взаимодействие.

3.1. Общность как основание индивидуальной деятельности

Данная социальная **общность** людей, связанная внутри себя указанной зависимостью друг от друга, образует своего рода **социальное пространство** для экономического действия каждого из агентов. Границы данного социального пространства определяют границы и рамки для экономического воздействия и являются его основанием или предпосылкой.

Таким же образом социальная общность выступает основанием для существования отдельного индивида. Хотя это и не столь наглядно, как в случае взаимодействия. Рассмотрим аргументацию.

В основе стандартной неоклассической теории лежит представление об индивиде, максимизирующем собственную полезность или некую целевую функцию. При этом то, что понимается под полезностью, особого значения не имеет. То есть не имеет никакого значения то, какое количество ресурсов для производства, или какой набор благ для потребления становятся доступны для данного индивида в результате его максимизаторской деятельности. Он всегда имеет возможность каким-то образом что-нибудь да максимизировать. Он всегда может действовать, независимо от того, какой набор благ и в каком количестве благ он способен производить.

Вместе с тем, каждый индивид является человеком и имеет, как минимум, определенную биологическую природу, которая определяет необходимые границы в обладании благами, без которых невозможно его существование и воспроизводство. Иными словами, всегда имеет место некая **минимальная граница величины** благ (их минимальное множество и разнообразие), которые ему необходимы и которые он должен получить в результате своих действий. Без этого существование индивида становится невозможным.

Отдельный человек не просто максимизирует свою абстрактную полезность. Он должен решить вполне конкретную задачу. Прежде всего, сохранить и воспроизвести собственную жизнь. Это есть исходная цель его хозяйственной

деятельности. Он хочет жить и воспроизводить себя, то есть условия собственного существования. Максимизация как таковая – отдельный элемент процесса, осуществляемый в рамках действий по воспроизводству собственного существования. Однако последний процесс требует не максимизации как таковой и ресурсов вообще, а определенного количества и разнообразия ресурсов и благ.

Предпосылка методологического индивидуализма допустима в случае, если представить, что отдельный индивид всегда в состоянии самостоятельно произвести всю совокупность благ, которые необходимы для его собственного воспроизводства. Иными словами, самостоятельно использовать все необходимое количество и разнообразие ресурсов, необходимых для производства этого набора благ.

Однако можем ли мы утверждать, что существует взаимозависимость между необходимым для воспроизводства жизнедеятельности количеством благ, с одной стороны, и величиной ресурсов, которые может самостоятельно использовать отдельный индивид для создания необходимых ему благ, с другой? Очевидно, нет.

Скорее, можно утверждать обратное.

Отдельный индивид никогда не в состоянии обеспечить себя самостоятельно необходимыми благами для воспроизводства (имеется в виду их количество и разнообразие). Условием процесса его воспроизводства является наличие других людей.

Самостоятельный индивид, даже ведущий изолированное хозяйство, в принципе не в состоянии создать для себя материальные условия жизнеобеспечения в течение более или менее длительного периода времени, а тем более обеспечить собственное воспроизводство и воспроизводство своего потомства. Соответственно, последний не может изначально и исключительно действовать как самостоятельный экономический агент, максимизирующий полезность (целевую функцию).

Первое. Ресурсы, которые может использовать индивид в своей хозяйственной деятельности, ограничены. Эта ограниченность вытекает, прежде всего, из **принципиальной ограниченности такого ресурса, как рабочая сила**. Имеется в виду биологическая ограниченность физиологических и когнитивных возможностей отдельного индивида (энергетический потенциал, умственные способности, физическая сила и пр.).

Отдельный человек непосредственно по своей **физиологической природе** в состоянии контролировать и использовать в хозяйственной деятельности лишь ограниченный объем ресурсов и ограниченный объем информации, а следовательно, **создавать лишь ограниченный объем благ**.

Однако достаточно ли данных благ для обеспечения его жизнедеятельности? Может ли он индивидуально контролировать такое количество ресурсов, которое обеспечит полное воспроизводство его жизнедеятельности?

Закономерность или необходимая связь, в соответствии с которой количество ресурсов, доступное для отдельного индивида является достаточным для создания благ, необходимых для воспроизводства данного индивида, и что индивид в состоянии самостоятельно произвести (создать) блага, необходимые для его воспроизводства, - отсутствует.

Это факт экономической реальности, поддающийся элементарному наблюдению. «Человек, - как отмечал Ф. Визер, - слишком слаб для того, чтобы обеспечивать свою сохранность (защиту) и совершенствовать свою жизнь, если он находится в состоянии изолированного индивида» (*Wieser, 1927. P. 155*).

Второе. Проблема воспроизводства человека. Даже если речь идет о простейшем случае, а именно физиологическом воспроизводстве (нижняя граница естественного воспроизводства), то это как минимум предполагает наличие особи противоположного пола, детей и, как следствие, наличие хотя бы минимального социального пространства и ведения коллективного хозяйства. Изолированного и автономного и бесполого индивида просто не существует. У рационального и независимого индивида, в конечном счете, должен быть пол и, следовательно,

должна быть и семья: жена (муж), дети, родители, родственники и пр., что уже предполагает определенную форму общественной связи как предшествующую его индивидуальной деятельности.

Третье. Историческая реальность. Когда речь идет о совокупности материальных благ, потребляемых индивидом, то даже в простейших случаях производственной деятельности (при чрезвычайно ограниченном круге потребностей), отдельная и независимая хозяйственная деятельность как подтвержденный исторический факт просто отсутствует. «Экономика всегда имеет социальный характер. Если бы кто-либо захотел бы поискать в истории эпоху, когда люди хозяйствовали рядом друг с другом, но изолированно, его поиски оказались бы безуспешными» (*Ойкен, 1996. С. 196*).

История человечества и, в частности, хозяйственная история в большей степени свидетельствуют в пользу второго. Когда речь идет о производстве, то всегда о производстве на определенной ступени общественного развития – о производстве общественных индивидов (*Маркс, 1980. С. 21*). «Производство обособленного одиночки вне общества – редкое явление, которое ... - такая же бессмыслица, как развитие языка без совместно живущих и разговаривающих между собой» (*Маркс, 1980. С. 18*).

Изолированного и независимого хозяйства, осуществляемого отдельным индивидом, как некой устойчивой системы хозяйства, просто не существует. Производство всегда носит общественный характер. «Индивиды, производящие в обществе, а следовательно общественно-определенное производство индивидов, - таков, естественно, исходный пункт. Единичный и обособленный охотник и рыбак ... принадлежат к лишенным фантазии выдумкам XVIII века ... Чем дальше назад уходим мы в глубь истории, тем в большей степени индивид, а следовательно и производящий индивид, выступает несамостоятельным, принадлежащим к более обширному целому», - писал К. Маркс (*Маркс, 1980. С. 17-18*).

Четвертое. Известный случай известного Робинзона не является доказательством посылки методологического индивидуализма, поскольку мы имеем факт, во-первых, использования факторов производства, созданных другими людьми, во-вторых, ограниченного (во времени) воспроизводства жизни, у нашего героя не стояла задача обеспечить воспроизводство человеческого рода.

Пятое. Возможно говорить лишь об **относительно** изолированном хозяйстве в том смысле, что оно возможно в определенных рамках и границах, заданных общественной организацией. Иными словами, такое хозяйство уже предполагает определенную общественную систему, предоставляющую права и гарантии невмешательства в хозяйственную деятельность и защиты прав собственности отдельного индивида от действий других.

В данном относительно значении возможно говорить о возникновении институтов как результате кооперативной игры индивидов, осуществляющих самостоятельную хозяйственную деятельность. Однако, по сути дела, в данном случае речь идет о создании одной формы взаимодействия на основе другой, или о создании одних институтов на основе других, или же об эволюции организации взаимодействия между людьми, которая опосредована относительно независимой деятельностью хозяйствующих индивидов. «Лишь в XVIII веке, - замечает К. Маркс, - в «гражданском обществе» различные формы общественной связи выступают по отношению к отдельной личности как всего лишь средство для ее частных целей, как внешняя необходимость. Однако эпоха, порождая эту точку зрения – точку зрения обособленного одиночки, - есть как раз эпоха наиболее развитых ... общественных отношений. Человек – животное, которое только в обществе и может обособляться» (*Маркс, 1980. С. 18*).

Изолированное ведение хозяйства индивидом возможно, во-первых, на основе производительных сил, созданных общественным хозяйством и неспособных возникнуть в рамках индивидуального хозяйства. Одиночки Дикого Запада (распространенный пример, используемый для иллюстрации того, как на основе

индивидуальной деятельности возникают институты) уже носили джинсы, имели на боку револьвер и намывали золото с использованием технологий и орудий труда, произведенных в общественном хозяйстве. Во-вторых, индивидуальное хозяйство условного Робинзона носит конечный, временный и преходящий характер и, взятое само по себе, в его чистом виде, не способно к какой-либо эволюции. В конечном итоге оно либо прекращается, либо же индивиды тем или иным способом организуют взаимодействие между собой: Робинзон женится или встречается с Пятницей, а одинокие золотоискатели объединяются для совместной деятельности и дружно создают институты.

3.2. Социальная общность (социальное пространство) как фактор производства

Итак, индивидуальное воспроизводство, а следовательно, и существование отдельного индивида, предполагает наличие благ, созданных в рамках определенного множества людей. Указанное множество или социальная общность людей представляет собой, таким образом, предварительное условие для индивидуального производства, является предпосылкой для отдельного индивида и его действий. Самостоятельной (изолированной) единицей, которая обладает способностью к существованию и воспроизводству, является не отдельный индивид, а некая общность индивидов.

Фактором, который делает **возможным** хозяйственную деятельность отдельного индивида (неважно в какой форме: независимого хозяйства или в рамках коллективной деятельности), наряду с наличием вещественных (средств и предметов труда, капитала и ресурсов) и личных (сам человек, его рабочая сила и пр.) факторов производства, является наличие **социального фактора**. Т.е. наличие некоего минимального **социального пространства или социальной общности людей минимального размера**. Прежде всего, как исходный пункт, наличие множества людей, взаимосвязанных между собой.

Отдельный индивид не может самостоятельно произвести блага, необходимые для обеспечения его жизнедеятельности и воспроизводства. Последнее предполагает, что существует некое необходимое (пороговое) количество человеческих ресурсов и их разнообразие. Экономическая деятельность индивида, понимаемая как совокупность экономических действий, которые создают необходимые условия для человеческого существования и его воспроизводства, сама по себе, как изолированный процесс, невозможна.

Любая человеческая общность, вне всякого сомнения, состоит из отдельных (условно изолированных) индивидов. Изолированный индивид как таковой (вне общности) может быть рассмотрен как **доэкономическая посылка производства**, т.е. как психологическая и физиологическая предпосылка экономического поведения, но не в качестве действующего индивида, т.е. способного осуществлять те или иные экономические действия, обеспечивающие его воспроизводство.

Без наличия социального пространства не можем в качестве таковой рассмотреть реально *существующего* и *действующего* человека, осуществляющего хозяйственный процесс. Нет действующего индивида вне или «до» социального пространства.

Производство и потребление благ всегда становятся возможными только в рамках социальной общности **определенного размера**. Хозяйственная деятельность индивида обусловлена не только наличием средств и предметов труда, а также иных материальных факторов производства, но и наличием других людей (**социальный фактор производства**). Таким образом, общность людей не является чем-то внешним по отношению к хозяйственной деятельности отдельного индивида, а составляет его неотъемлемый внутренний фактор, а само взаимодействие – составной элемент хозяйственного процесса, без которого невозможно понять хозяйственную деятельность индивида.

Возвращаясь к проблеме начала. У нас имеются все основания для того,

чтобы в качестве исходного пункта исследования проблемы экономического взаимодействия принять не отдельного индивида, а **социального индивида**⁵, изначально действующего в рамках определенной общности людей и сама возможность существования и действий которого обусловлена фактом наличия указанной общности. Условием существования и действий отдельного индивида является наличие такого количества ресурсов, которое может использовать только множество людей. Существование индивида предполагает наличие определенных действий, которые могут быть осуществлены только другими людьми.

Мы не отбрасываем саму возможность использовать в качестве начала принцип методологического индивидуализма. Последний имеет безусловную эвристическую ценность. Мы лишь хотим подчеркнуть, что нам ничего не мешает в качестве начала использовать также и иной подход и вместо мысленной модели чистого индивида (индивидуальной Робинзоады) использовать мысленную модель чистой или абсолютной общности (коллективной Робинзоады). «Есть нечто глубоко неудовлетворительное в том, что экономисты начинают изложение своего предмета с обращения к сталкивающемуся с «экономической проблемой» Робинзона Крузо, поскольку ему необходимо решать, как разместить его редкие ресурсы (включая время) между конкурирующими друг с другом вариантами их использования. ... При такой последовательности изложения упускается из виду взаимодействие отдельных индивидов, из которых состоит любое общество. Индивиды делают выбор в социальной среде, в которой существование и поведение других людей, наряду с ограничивающими их поведение институтами, имеют гораздо большее значение, чем налагаемые природой физические ограничения. Экономика является – или должна быть – наукой о поведении отдельных индивидов в обществе» (*Бреннан и Бьюкенен, 2005. С. 21*).

Рассмотрим теперь, что происходит «внутри общности». Каким образом индивиды осуществляют свою хозяйственную деятельность в рамках заданного социального пространства.

4. Социальная общность и проблема экономического действия

Итак, как мы установили, ведение хозяйства (хозяйственный процесс) в качестве своего исходного условия предполагает наличие некой общности людей (экономических агентов).

Эта общность первоначально представлена в виде неорганизованного множества людей (**человеческих ресурсов и их разнообразия**), которые делают потенциально возможным материальное производство (использование наличных материальных ресурсов) для индивидуального воспроизводства жизнедеятельности каждого отдельного члена общности.

В рамках указанного множества отсутствуют какие-либо природные, информационные или технологические препятствия, которые делают невозможными доступ каждого из членов общности к любому из производственных ресурсов и благ, которыми обладают или могут обладать другие его члены, а также использование этих ресурсов в свою пользу.

Поскольку ресурсы, доступные данной социальной общности, ограничены, то любое экономическое действие⁶ одного индивида оказывает влияние на другого индивида. И наоборот. Любые действия других индивидов, связанные с использованием ограниченных ресурсов, оказывают влияние на данного индивида.

Это влияние включает в себя следующее. Во-первых, изменения в ресурсах и благах, которые доступны для использования в процессе потребления, обмена, распределения и производства; во-вторых, изменения в характере и содержании

⁵ «Для нашей науки имеют значение только индивиды, живущие в обществе. Робинзон, поскольку он ведет хозяйство только для себя, не представляет интереса с точки зрения национальной экономики», - замечал Диль (*Ойкен, 1996. С. 196*).

⁶ «Экономическое действие – это ненасильственное использование ограниченных ресурсов, имеющих различное употребление, для достижения количественной цели, связанной с обеспечением жизнедеятельности людей» (*Радаев, 2008. С. 73*).

информации, которой обладают индивиды; в-третьих, изменения в мотивации (соотношении издержек и выгод) поведения экономических агентов; и, в-четвертых, изменения в субъективных предпочтениях и целях экономического поведения.

Таким образом, возникает **взаимная зависимость между людьми**.

Каждый из экономических агентов своими действиями оказывает воздействие на максимизацию индивидуальной полезности другого члена данной общности. В свою очередь действия каждого экономического агента зависят от действий других людей. Любой акт потребления или производства, совершаемый одним участником, оказывает неизбежное воздействие на акты потребления и производства, совершаемые другим.

В этих условиях экономическое действие становится социальным действием. Действие одного индивида означает воздействие на другого индивида. В свою очередь действие других индивидов оказывает влияние на действия данного индивида.

Нет действия без взаимодействия. Ничто не совершается обособленно. Нет таких экономических действий, которые не оказывали бы влияние на поведение других, будь то доступ к производственным ресурсам, получение благ для потребления, отдача от издержек, информационные потоки и т.п. Любые действия одного человека оказывают влияние на действия других людей: их цели, мотивацию, доступ к ресурсам и пр.

Таким образом, **взаимная зависимость и взаимодействие, которое будет возникать между людьми, является здесь** (в рамках данной модели) неотъемлемым условием или обстоятельством хозяйственной деятельности индивидов, таким же (в смысле обязательности присутствия и неотъемлемости) как природные ресурсы, технологии, внешняя среда обитания, а также психические и физиологические особенности человеческого поведения.

4.1. Взаимозависимость как препятствие экономическим действиям

Итак, мы исходим из посылки, что содержание, результаты и сама возможность экономического действия зависят от того, каковы действия других людей. Как возможно экономическое действие отдельного индивида в указанных обстоятельствах?

Проблема состоит в том, что социальная общность или социальное пространство выступает не только как условие хозяйственной жизни, которое позволяет создать необходимое количество и разнообразие благ, необходимых для человеческого существования и воспроизводства, но также является и препятствием, которое ограничивает или делает невозможным осуществление экономических действий и взаимодействие между людьми.

Наличие множества взаимозависимых между собой людей делает возможным индивидуальные экономические действия, создавая необходимые для этого ресурсы; но вместе с тем, делает это действие невозможным, создавая препятствие в виде действий других членов социальной общности.

Рассмотрим, в чем же состоят особенности, природа и содержание социальной зависимости и как это влияет на экономическое поведение?

Предположим, имеется определенный запас ресурсов, который позволяет осуществить некий набор экономических действий.

Начнем с природной зависимости или зависимости экономических действий от природных факторов.

Исходный пункт (если даны определенные средства и предметы труда) всякого экономического действия – постановка цели. Как мы прекрасно помним, «самый плохой архитектор от наилучшей пчелы с самого начала отличается тем, что, прежде чем строить ячейку из воска, он уже построил ее в своей голове. В конце процесса труда получается результат, который уже в начале этого процесса имелся в представлении человека, т. е. идеально. Человек не только изменяет форму того, что дано природой; в том, что дано природой, он осуществляет вместе с тем и свою

сознательную цель, которая как закон определяет способ и характер его действий и которой он должен подчинять свою волю».

Что необходимо для того, чтобы построить такую цель в своей голове.

Возможность предвидеть результаты собственных действий и, далее, наличие среди указанных результатов таких, которые устраивают субъект действия, соответствуют его предпочтениям и полезность которых превышает издержки на их создание.

Как возможно такое предвидение и на чем оно основано? Такое предвидение имеет объективную основу в виде наличия объективных закономерностей внешнего мира (или естественных законов), которым подчиняется движение природных объектов. Вода всегда закипит при температуре 100 градусов. Условием целеполагания и на этой основе действия по отношению к объектам внешнего мира (предметы и средства труда или вещественные факторы производства) является познание данных объективных законов, а также учет влияния внешних естественных факторов.

В такой ситуации единственной причиной, которая ограничивает возможности предвидения в движении факторов производства, является ограниченность познания внешнего мира. Природа этой ограниченности в ограниченных когнитивных способностях человека и в ограниченных возможностях переработки информации. Если присутствует и то, и другое, то причины, которые ограничивают способности к предвидению последствий собственных действий, отсутствуют.

Таким образом, причиной, по которой индивид не совершает определенных экономических действий (возможные в рамках заданного запаса ресурсов), является неопределенность результатов действия или же дополнительные издержки, связанные с получением информации о возможном движении факторов производства под влиянием действия естественных сил природы.

Вернемся к обществу или, точнее, к последствиям взаимной зависимости людей друг от друга в процессе использования ограниченных ресурсов.

Первое. Теперь условием постановки цели любого экономического действия является также предвидение поведения других людей, в том числе их реакции на поведение субъекта действия. Это не менее важное условие, чем предвидение движения вещественных факторов производства.

Вместе с тем, в отличие от вещественных факторов производства, люди обладают свободой воли. Человек (его предпочтения и цели) выступает как переменная величина в пространстве и во времени. Человек может быть рациональным максимизатором, альтруистом, использовать насилие, обладать иррациональными предпочтениями, может не только трудиться, но и лгать, воровать, мошенничать, помогать ближнему и пр.

Это означает, что объективные законы, позволяющие однозначно предсказать поведение отдельного человека, в данном случае отсутствуют. Поэтому поведение людей (взятое само по себе, без каких-либо предварительных ограничений) может быть принципиально непредсказуемым для субъекта действия. Мы можем предвидеть результаты функционирования общества, но не можем предсказать траекторию поведения отдельного индивида.

Отсюда неопределенность в использовании ресурсов, неопределенность в присвоении результатов деятельности или дохода, неопределенность в соотношении издержек и выгод и пр. Источником неопределенности, парализующей хозяйственный процесс, могут выступать также и действия людей по отношению друг к другу. Возникает социальная неопределенность. Неопределенность во взаимодействии означает отсутствие положительной связи и наличие возможности отрицательной связи. Индивидуальное принятие решений на основе расчета издержек и выгод становится невозможным. Нет определенности. Ничего невозможно рассчитать. Хозяйственный план без учета действий других людей - невозможен. Рациональный индивид бессилен.

Субъект действия также сталкивается здесь с неопределенностью, как и в случае движения вещественных факторов производства. Однако данная неопределенность принципиально иного рода. Она имеет место потому, что отсутствуют объективные законы движения, которые возможно понять и использовать в свою пользу. Источник неопределенности в рассматриваемом случае — неограниченность способностей субъекта действия (к познанию и обработке информации), а отсутствие однозначных и предсказуемых закономерностей в поведении людей, от поведения которых зависят результаты его действия. То есть сама информация, которую необходимо собрать и обработать, отсутствует. Дело не просто в том, что субъект действия не в состоянии познать и предвидеть поведение других. Люди, окружающие его, сами не знают, как себя поведут в условиях взаимной зависимости.

Второе. Свобода воли не носит абсолютного характера, а находится в рамках определенного диапазона предпочтений и действий. Одно из таких предпочтений — применение одним индивидом элемента силы для подчинения и эксплуатации другого индивида.

Один индивид не просто может «мешать» другому и создавать потери как следствие отсутствия согласованности в действиях. Один индивид может осуществлять преднамеренные действия по отношению к другому, имеющие целью нанесение ущерба его имуществу, доходам и физическому состоянию: насилие, обман и применение власти.

Индивид не может осуществлять экономические действия не только потому, что не может предвидеть действия других людей и как следствие результаты собственных действий. Но именно потому, что в состоянии предвидеть возможность определенных действий со стороны других.

В данном случае нет проблемы неопределенности, а есть проблема того, как избежать нежелательной определенности и, далее, как заменить одну определенность на другую.

Действиям индивида препятствует не только отсутствие определенности, но и вполне конкретная определенность действий со стороны контрагентов. Имеет место враждебная ему определенность, которую индивид желает избежать, причем, возможно даже сильнее, чем неопределенности как таковой (например, когда вас преследуют бандиты).

Третье. Также как и в случае с природными факторами, имеют место ограниченные способности человека в области познания и переработки информации, связанной с действием людей, от которых зависит возможность и диапазон выбора субъекта действия. Этим определяется неизбежность дополнительных издержек, которые несет субъект действия. Данные издержки необходимы для предвидения поведения других людей, с которыми он вступает во взаимодействие, и на этой основе предвидение результатов собственных действий.

Таким образом, взаимная зависимость между людьми и возникающее исходя из этой зависимости взаимодействие создают определенные препятствия для экономических действий; ограничивают тот набор целей и действий, которые позволяют осуществить наличные ресурсы, зачастую делая его в принципе невозможным.

Во-первых, ограничения, связанные с фундаментальной неопределенностью и отсутствием возможности предвидеть поведением других людей и результаты собственных действий.

Во-вторых, ограничения, связанные с возможностью насильственных действий по отношению к индивиду: изъятие ресурсов, созданного дохода (благ), причинение физических страданий и т.п.

В-третьих, ограничения, связанные с дополнительными издержками по сбору и обработке информации о поведении контрагентов.

В итоге, возникают дополнительные издержки экономического действия,

которые имеют исключительно социальную природу: потери от несогласованности действий; потери, связанные с властными и насильственными действиями контрагентов взаимодействия; затраты на обработку информации, связанной с предсказанием действий других участников социальной общности; потери, связанные с отказом от определенных экономических действий или утраченная выгода.

Мы предположили, что хозяйственная деятельность индивидов осуществляется в условиях взаимодействия между людьми.

Эта зависимость имеет две стороны: ресурсы, которые используют экономические агенты в рамках заданного социального пространства, могут выступать по отношению друг к другу источником выгоды, т.е. являться условием удовлетворения потребностей друг друга; или же являться причиной ущерба (потери полезности), т.е. оказывать отрицательное влияние на экономическую деятельность.

В этих условиях экономическое действие и взаимодействие между людьми в ходе экономической деятельности становятся невозможными. Само по себе или непосредственно невозможно ни действие, ни взаимодействие. Дискуссия о том, что чему предшествует (действие или взаимодействие), теряет всякий смысл. Они не предшествуют друг другу. Для осуществления экономического действия и взаимодействия между людьми должно существовать **нечто**, что предшествует и действию, и взаимодействию и делает возможным и то, и другое.

5. Структурирование взаимодействия

Представим себе, что в результате кораблекрушения на необитаемый остров попадает не отдельный индивид (Робинзон), а группа людей. Итак, на одной стороне имеется некое множество индивидов, находящихся в пределах досягаемости друг для друга, на другой стороне — некая совокупность ограниченных ресурсов: земля (остров), огненная вода, топоры, одеяла и прочие колониальные товары, выброшенные на берег после нашего кораблекрушения.

В этих условиях ни один индивид не может сам по себе непосредственно начать свою какую-либо хозяйственную деятельность, будь то производство или потребление. Последний не в состоянии составить и осуществить хозяйственный план, поскольку не в состоянии предугадать действия других людей по отношению к данным ресурсам и произведенным из них благам. Отсутствует определенность в том, какие ресурсы доступны для их использования; отсутствует информация о намерениях и действиях других людей; нет связи между издержками и выгодами, создающей мотивацию к труду.

Индивидуальная хозяйственная деятельность как предшествующая их коллективному взаимодействию просто невозможна. Но также невозможна и коллективная деятельность (коллективное взаимодействие), поскольку нет индивидуальных действий, из которых она складывается.

Экономическим действиям должен предшествовать некий минимальный уровень определенности, как в виде отсутствия неопределенности, так и отсутствия враждебной определенности.

В таком случае, как очевидно, должно присутствовать нечто, что в состоянии создать такую определенность. Это нечто должно предшествовать индивидуальной хозяйственной деятельности и коллективному взаимодействию при использовании коллективно ограниченных ресурсов.

Должно возникнуть нечто, результатом чего и является и взаимодействие, и индивидуальное хозяйственное поведение. Это нечто опосредует взаимодействие между людьми и еще до начала хозяйственного процесса должно обеспечить достаточную для ведения хозяйственного процесса определенность в доступе к ресурсам, определенность в поведении контрагентов по использованию ресурсов и определенность в компенсации понесенных издержек.

Непосредственному хозяйственному процессу должно что-то предшествовать, результатом чего и является указанная определенность. Это нечто и последующее за

ним взаимодействие уже не является результатом игры и, соответственно, не может быть объяснено с помощью теории игр.

Что же индивиды, члены указанной Робинзонады, должны сделать или предпринять для того, чтобы создать условия для начала хозяйственного процесса? Что это за условия? И, далее, каким образом это происходит?

Экономическое взаимодействие между людьми в процессе коллективного использования ограниченных ресурсов может осуществляться лишь в определенной и устойчивой на определенный период форме.

Рациональное хозяйственное поведение невозможно без ожиданий. Ожидания невозможны без устойчивости (определенности). Указанная устойчивость порождает информацию о будущих выгодах и издержках, обеспечивает связь издержек и выгод и создает мотивацию, тем самым необходимую мотивацию к осуществлению хозяйственных операций и построению необходимых для этого хозяйственных планов.

Предпосылкой любой хозяйственной активности (производственных процесс, потребление благ, инвестирование, обмен, хозяйственное управление и пр.) в условиях взаимодействия является **определенный порядок** этого взаимодействия.

Ни один член общности в этих условиях (взаимозависимости) не может начать индивидуальную хозяйственную деятельность, не может ни производить, ни потреблять до тех пор, пока не введен определенный порядок взаимодействия с другими членами общества. Отсутствие определенности является непреодолимым препятствием к осуществлению взаимодействий. Непредсказуемость и неопределенность взаимных воздействий друг на друга делает экономическую деятельность индивидов, входящих в данную общность, невозможной.

В этой ситуации **предварительным условием** осуществления экономического действия является **создание** определенности или временной устойчивости во взаимодействии друг с другом, регулярности, которая позволяет каждому отдельному индивиду предвидеть действия других людей, последствия собственных действий и, исходя из этого, прогнозировать возможные будущие события.

Причем, подчеркнем, речь идет не о субъективной определенности, т.е. адекватном отражении в мозгу индивида неких устойчивых закономерностей внешнего мира, а об определенности объективной, т.е. о создании этого устойчивого и регулярного начала во взаимодействии между людьми.

* * *

Структурирование взаимодействия, т.е. придание ему определенной повторяющейся во времени и предсказуемой формы или структуры, является основной функцией институтов в обществе.

Именно наличие институтов делает возможным и индивидуальные экономические действия, и взаимодействия между людьми. Пока взаимодействие не структурировано, никакая индивидуальная хозяйственная деятельность невозможна. Структурирование взаимодействий и подчинение их определенному порядку, таким образом, имеет целью не только устранить неопределенность как таковую, но и создать вполне конкретную, устраивающую индивида, «желательную» для него определенность, равным образом, устранить враждебную определенность.

Таким образом, условием и предпосылкой отдельной хозяйственной деятельности и всего хозяйственного процесса в рамках социального пространства является установление определенной институциональной структуры. И этот порядок (структура, форма взаимодействия) должен предшествовать непосредственному обмену, распределению и использованию благ отдельными индивидами. Нет никакого экономического действия и взаимодействия до институтов и вне институтов. Институты изначально «вплетены» в систему экономических отношений и взаимодействий между людьми. (В этом смысле экономическая теория не может не быть в известном смысле институциональной

теорией). Более того, сами формы экономических взаимодействий выполняют роль институтов, обеспечивая устойчивость условий экономической деятельности.

При этом взаимоотношение институтов и экономических взаимодействий имеет, безусловно, своего рода «волновой» характер: определенные институты предшествуют определенным экономическим взаимодействиям, в свою очередь, взаимодействие порождает новые институты, на основе которых строятся новые взаимодействия и т.д. Иными словами, имеет место сложная коэволюция институтов и форм взаимодействия между людьми.

Итак. Первоначально в качестве условия экономических действий каждого отдельного индивида явилось наличие (неорганизованной) общности людей или социального пространства. Однако этого еще недостаточно. Для того чтобы осуществлять хозяйственный процесс (производить, обмениваться, потреблять и пр.), люди вынуждены взаимодействовать между собой. Без такого взаимодействия хозяйственный процесс невозможен. Необходимые для существования и воспроизводства блага могут появиться в распоряжении индивида только как результат такого взаимодействия.

Вместе с тем, имеет место как положительная, так и отрицательная зависимость между экономическими действиями различных агентов. Люди или удовлетворяют потребности друг друга и работают друг на друга, или же своими действиями затрудняют действия друг друга. Взаимодействие между людьми не только является условием индивидуального воспроизводства, но также выступает как препятствие для экономических действий.

Поэтому для того, что вступить во взаимодействие, необходимо внесение определенности в процесс взаимодействия. И эта определенность, т.е. относительная устойчивость и повторяемость во времени в той или иной форме, должны предшествовать непосредственному процессу взаимодействия и непосредственной хозяйственности деятельности индивидов в качестве его предпосылки. В этом смысле социальная связь между людьми предшествует экономической связи (между стоимостными и вещественными параметрами производства).

Условием хозяйственного процесса, которое предшествует индивидуальному экономическому действию и взаимодействию между людьми и делает последнее непосредственно возможным, является структурирование указанной общности и возникновение необходимых для этого институтов.

Теперь принципиально важными для нас становятся вопросы о том, что именно необходимо структурировать в отношениях между людьми для обеспечения их устойчивости и привлекательности для участников производства. И далее, каким образом и какими средствами возможно структурирование и упорядочивание общественных отношений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Бреннан Дж. и Бьюкенен Дж. (2005). Причина правил. Конституционная политическая экономия. М.: Издательство «Экономическая школа».
- Грановеттер М. (2002). Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // *Экономическая социология. Электронный журнал*, Т. 3, № 3. (<http://www.ecsoc.msses.ru>).
- Грейф А. (2013). Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли. М.: Изд. Дом высшей школы экономики.
- Коуз Р. (1993). Фирма, рынок и право. М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy».
- Маркс К. (1980). Экономические рукописи 1857-1861 гг. (Первоначальный вариант «Капитала»). В 2-х ч. Ч. 1. М.: Политиздат.
- Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала.
- Ойкен В. (1996). Основы национальной экономики. М.: Экономика.
- Панорама экономической мысли конца XX столетия (2002) / Под. Ред. Д.

- Гринэуэя, М. Блинн, И. Стюарта: в 2-х т. Т. 1. СПб.: Экономическая школа.
- Радаев В. (2008). Экономическая социология. М: Изд. дом ГУ-ВШЭ.
- Фуруботн Э. Г. и Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издат. Дом Санкт-Петербургского гос. ун-та.
- Ходжсон Дж. (2007). Что такое институты? // *Вопросы экономики*, № 8, с. 28-48.
- Шумпетер Й. (2004). Теория экономического анализа: в 3-х. Т. 1, 3. СПб.: Экономическая школа.
- Эггертссон Т. (2001). Экономическое поведение и институты. М.: Дело.
- Ayres C. E. (1961). *Toward a Reasonable Society: The Values of Industrial Civilization*, Austin, TX: University of Texas Press.
- Commons J. R. (1931). Institutional Economics // *American Economic Review*, vol. 21, pp. 648-657.
- Field A. J. (1984), 'Microeconomics, norms and rationality' // *Economic Development and Cultural Change*, vol. 32, no. 4, July, pp. 683-711.
- Hodgson G. M. (2006). Institutional economics: from Menger and Veblen to Coase and North // *The Elgar Companion to Economics and Philosophy*. Edited by John B. Davis, Alain Marciano, Jochen Runde. Edward Elgar, Cheltenham, UK Northampton, MA, USA, pp. 84-101.
- Hodgson G. M. (2009). Institutional Economics into the Twenty-First Century // *Studi e Note di Economia*, Anno XIV, n. 1-2009, pagg. 03-26.
- Knight J. (1992). *Institutions and Social Conflict*. New York: Cambridge University Press.
- Schotter A. (1981). *Economic Theory of Social Institutions*. New York: Cambridge University Press. P. 20.
- Wieser F. (1927). *Social Economics*. N.Y.: Adelphi Company.

REFERENCES

- Brennan J. and Buchanan J. (2005). The reason for the rules. Constitutional political economy. Moscow, Publ. House "Economic School [Ekonomicheskaya Shkola]". (In Russian).
- Granovetter M. (2002). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *Economic Sociology. Electronic Journal*, vol. 3, no. 3. (<http://www.ecsoc.msses.ru>). (In Russian).
- Greif A. (2013). Institutions and the path to the modern economy. Lessons from Medieval Trade. Moscow, Publ. House of HSE. (In Russian).
- Coase R. (1993). The firm, the market and the law. Moscow, Case LTD [Delo LTD] with the Participation of Publ. House «Catalaxy». (In Russian).
- Marx K. (1980). Manuscripts 1857-1861. (The original version of "Capital"). In 2 vols. Part 1. Moscow, Politizdat Publ. (In Russian).
- North D. (1997). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Moscow, Beginning [Nachala] Publ. (In Russian).
- Eucken V. (1996). Fundamentals of national economy. Moscow, Economics [Ekonomika] Publ. (In Russian).
- Panorama of Economic Thought in the Late Twentieth Century (2002) / Ed. by D. Grineuey, M. Bliny, I. Stewart: in 2 vols. Vol. 1. St. Petersburg, Publ. House "Economic School [Ekonomicheskaya Shkola]". (In Russian).
- Radaev V. (2008). Economic sociology. Moscow, Publ. House of SU-HSE. (In Russian).
- Furubotn E. G. and Richter R. (2005). Institutions and Economic Theory: Achievements new institutional economics. St. Petersburg, Publ. House of the St. Petersburg State University. (In Russian).
- Hodgson G. (2007). What are institutions? *VOPROSY ECONOMIKI*, no. 8, pp. 28-48. (In Russian).

- Schumpeter J.* (2004). The theory of economic analysis: in 3 vols. Vol. 1, 3. St. Petersburg, Publ. House "Economic School [Ekonomicheskaya Shkola]". (In Russian).
- Eggertsson T.* (2001). Economic behavior and institutions. Moscow, Case [Delo] Publ. (In Russian).
- Ayres C. E.* (1961). Toward a Reasonable Society: The Values of Industrial Civilization, Austin, TX, University of Texas Press.
- Commons J. R.* (1931). Institutional Economics. *American Economic Review*, vol. 21, pp. 648-657.
- Field A. J.* (1984), 'Microeconomics, norms and rationality'. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 32, no. 4, July, pp. 683–711.
- Hodgson G. M.* (2006). Institutional economics: from Menger and Veblen to Coase and North // The Elgar Companion to Economics and Philosophy. Edited by John B. Davis, Alain Marciano, Jochen Runde. Edward Elgar, Cheltenham, UK Northampton, MA, USA, pp. 84-101.
- Hodgson G. M.* (2009). Institutional Economics into the Twenty-First Century. *Studi e Note di Economia*, Anno XIV, n. 1-2009, pagg. 03-26.
- Knight J.* (1992). Institutions and Social Conflict. New York, Cambridge University Press.
- Schotter A.* (1981). Economic Theory of Social Institutions. New York, Cambridge University Press. P. 20.
- Wieser F.* (1927). Social Economics. N.Y., Adelphi Company.

ИНСТИТУТЫ, ТЕХНОЛОГИИ И ВОЗРАСТАЮЩАЯ ОТДАЧА

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономической теории,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: volchik@sfedu.ru*

КРИВОШЕЕВА-МЕДЯНЦЕВА ДАРЬЯ ДМИТРИЕВНА,

*бакалавр экономики, магистрант,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: medyantsevad@sfedu.ru*

Институты и технологии оказывают значительное влияние на экономическое развитие. Однако в экономической теории часто природа и эволюция институтов рассматриваются отдельно от технологий. В данной работе подчеркивается тот факт, что институты и технологии связаны со специфическими нормами и структурированием повторяющихся социальных взаимодействий. Также в рамках институтов и технологий можно выделить правила, которые связаны с передачей информации и использованием знания в обществе. Возрастающая отдача в рамках данного исследования рассматривается как важная характеристика современных социальных и технологических процессов. Внимание к возрастающей отдаче и связанному с ней эффекту блокировки обусловлено эволюционным отбором неэффективных или субоптимальных институтов и технологий. Инновационная деятельность может быть рассмотрена в контексте институциональных и технологических изменений в условиях возрастающей отдачи, что позволяет сделать акцент на исследовании способов выбора комплементарных институциональных и организационных структур и внедряемых технологий в ходе реализации государственной инновационной политики. Внедрение социальных технологий рассматривается через призму влияния на развитие системы образования и инновационной сферы в контексте формирования стимулов и существующих социальных ценностей.

Ключевые слова: институты; технологии; возрастающая отдача; институциональная среда; инновации; институциональная экономика.

INSTITUTIONS, TECHNOLOGIES AND INCREASING RETURNS

VOLCHIK VYACHESLAV, V.,

*Doctor of Economics (DSc), Professor,
Head of the Department "Economic Theory",
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: volchik@sfedu.ru*

KRIVOSHEEVA-MEDYANTSEVA DARIA, D.,

*Bachelor of Economics, Master Student,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: medyantsevad@sfedu.ru*

Institutions and technologies significantly affect economic development. Nevertheless, the genesis and evolution of institutions are often treated separately from technologies. This paper attempts to underscore the fact that institutions and technologies are connected with specific rules, moreover, they guide recurrent social interactions. It is assumed that analyzing institutions and technologies together may expose the rules associated with the process of information and knowledge spillover. The phenomenon of increasing returns is considered an important characteristic of current social and technological processes. Much attention has been paid to increasing returns and lock-in effects, since ineffective or suboptimal institutions are evolutionarily selected. Innovation activity is considered in the context of institutional-technological change under conditions of increasing returns. This approach enables us to focus on the means of choice of complementary institutional and organizational structures implemented by the government in the framework of its innovation policy. The effects of the implementation of new social technologies in the realms of innovation and education have been addressed in the context of shared social values and incentive structures.

Keywords: institutions; technologies; increasing returns; institutional environment; innovations; institutional economics.

JEL: B52, O30, O35.

Постановка проблемы

На протяжении долгого времени проблема роста производительности и эффективности производства в экономической теории связывалась с вопросами использования технологии и, следовательно, соотношения задействованных ресурсов, что отражалось в производственной функции. Однако кроме «чисто» экономических факторов, результаты хозяйственной деятельности зависят от институтов и организационных структур.

В рамках институционально-эволюционной экономической теории значимость технологий и институтов для экономической результативности не подвергается сомнению, однако существуют различные подходы к теоретической идентификации понятий институтов и технологий, что имеет определенные сходства с дискуссией о природе институтов и организаций (Hodgson, 2006). Большинство современных трактовок понятия институт базируется на классических определениях Дж. Коммонса и Д. Норта. И хотя эти два ученых принадлежат к различным течениям институциональной экономической теории, можно выделить общие фундаментальные признаки институтов как социальных феноменов. Дж. Коммонс определял институты через коллективное действие: «Институт – коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия» (Commons, 1931). В определении Коммонса коллективное действие связано с созданием действующих правил (working rules), которые, являясь своего рода нормами и ограничениями, создают пространство для расширения социальных взаимодействий в различных сферах общественной жизни. В трактовке классика неоинституционализма Д. Норта «институты – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» (Норт, 1993. С. 73). В определении Норта также делается акцент на нормах, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми, тем самым делая транзакции более частыми, регулярными и распространенными в социальном порядке. И наконец, согласно современному подходу А. Грейфа, «институт – это система социальных факторов, совокупное влияние которых порождает регулярность поведения. Каждый компонент такой системы является социальным, то есть рукотворным нематериальным фактором» (Greif, 2006. Р. 30). Все приведенные определения институтов связаны с воздействием норм на структурирование и регулярность социальных взаимодействий. Поэтому, благодаря развитию институтов, человеческие сообщества расширяют сферы социальных и экономических

взаимодействий. Технологии также связаны с регулярностями, но в более узком понимании технологических процессов, которые регламентируются определенными правилами и ограничениями, являющимися результатами научно-технического прогресса. Более того, институты и технологии могут быть связаны с возрастающей отдачей от их использования, что актуализирует зависимость от предшествующей траектории развития (*path dependence*) и возможность блокировки на неэффективных или субоптимальных вариантах развития.

В эволюционной экономической теории технологии рассматриваются в связи с внутриорганизационными рутинами как специфическими правилами организации производства. Таким образом, эволюционная экономика концентрировала свое внимание на роли «физических технологий» и сопутствующих им правил поведения, а институциональная теория, в свою очередь, – на исследовании институтов и институциональных структур экономики, т.е. на качественных параметрах экономического развития. Поскольку институты можно считать сходными по своей природе с физическими технологиями, следовательно, они могут быть идентифицированы как социальные технологии. Но как отмечал Р. Нельсон, современная эволюционная теория требует объединения исследований физических и социальных технологий в рамках одной синтетической теории (*Nelson, 2002. P. 26*). Данная статья развивает направление, в рамках которого институты и технологии рассматриваются как схожие по своей природе феномены, влияющие на регулярность и структурированность социальных взаимодействий.

Институты и технологии: что общего?

Институты и технологии имеют много общего. Хотя данный тезис не разделяется близкими к неоклассике новыми институционалистами, необходимо признать, что в институте, как и в технологии, присутствует явный нормативный аспект. Только в случае институтов правила имеют более широкий характер и влияют на поведение большего количества экономических субъектов. Также очевидно, что существует определенное сходство механизмов институциональных и технологических изменений. Несмотря на то, что необходимо проводить различия между технологически обусловленными правилами и собственно социальными институтами, исследование механизмов технологических и институциональных изменений позволяет сконцентрировать внимание на общих моментах качественной динамики. Особую роль здесь играет учет факторов зависимости от предшествующего пути развития (*path dependence*). В разнообразной литературе по данной проблематике существует множество подходов, но все они так или иначе связаны с неэргодичностью динамических процессов в экономике, возрастающей отдачей (или экономией от масштаба) тех или иных институтов и технологий и потенциальной возможностью блокировки (*lock-in*) на неэффективных или субоптимальных институтах или технологиях (*Arthur, 1989; Норт, 2010; Вольчик, 2004*).

Взаимодействие акторов и институтов может рассматриваться через призму как восходящей, так и нисходящей преобразующей причинной связи (*Hodgson, 2003*). Важно также учитывать, что институты и технологии взаимосвязаны. С одной стороны, возникновение и внедрение технологий зависит от существующих в базовом периоде институтов. Но с другой стороны, с изменением технологий могут изменяться социальные условия, генерирующие процесс институциональных изменений. Действительно, как отмечает Б. Артур: «Совершенно непредсказуемым также является вопрос о том, повлияет ли новая технология только на микропроцессы в экономике, или же сможет изменить структуру организации бизнеса, институты и даже само общество» (*Arthur, 2009. P. 46*).

Вопрос о том, как институты вписываются в теорию эволюционного экономического развития, конечно, зависит не только от того, что подразумевается под институтами, но и от других аспектов теории экономического развития. Р. Нельсон отмечает, что понятие институтов как общественных технологий хорошо

вписывается в эволюционную теорию экономического развития. Однако следует отметить, что между современными эволюционными экономистами, исследующими технологические изменения, и современными экономистами, которые признают определяющую роль институтов в экономическом развитии, произошел незначительный обмен идеями (Nelson, 2002. P. 18).

И технологии, и институты связаны с формированием и использованием полезного знания в обществе. Однако природа знания, связанного с институтами и технологиями различна. Согласно Дж. Мокиру, знания могут рассматриваться как существующий запас или как процесс. Таким образом, совокупный объем полезного знания в обществе может быть определен как совокупность всех отдельных личностных полезных знаний и полезных знаний в местах его хранения. Дж. Мокир также разделяет собственно полезное знание и технологию, которая представляет собой набор принципов и методов по использованию природы в целях человека (Мокир, 2000). Полезное знание и технологии представляют собой именно запас знаний, который накапливается в процессе культурной эволюции общества и существует в кодифицированной форме на различных носителях. Соответственно институты (особенно формальные) можно также интерпретировать как запас знаний, которые облегчают и структурируют социальные взаимодействия между акторами.

Информация – более широкое понятие, чем знание. Знание представляет собой субъективную переработку информации в релевантное для актора отображение действительности. Знание в свою очередь можно разделить на пропозициональное (знание о природных явлениях и закономерностях «о том, что») и прескриптивное (предписывающее «о том, как») (Мокир, 2012). Поэтому институты и технологии, безусловно имеющие информационную природу, нуждаются в интерпретации, которая связана со знанием, как, в каких условиях и с использованием каких ресурсов возможны упорядоченные технологические процессы или социальные взаимодействия.

Почему мы принимаем те или иные институты?

Институты формируются под воздействием поведенческих и ментальных аспектов, социальных ценностей, укорененных моделей поведения (Dequech, 2013; Bush, 1987). Исследование институциональной среды – это, прежде всего, выявление релевантных правил и институтов, которые в свою очередь могут интерпретироваться акторами через призму их познавательных способностей, особенностей восприятия и интерпретации информации. Выявление таких релевантных правил, особенно существующих в имплицитной форме, возможно с применением качественных методов и, прежде всего, дискурсивного анализа. Истории, которые рассказывают акторы (Ефимов, 2011; Акерлоф и Шиллер, 2010), содержат важный материал для определения результативности (эффективности) регулирования в различных сферах социального порядка.

Почему люди следуют институтам, даже если они неэффективны, или, например, рожают отрицательные стимулы? Отвечая на этот вопрос, следует понимать, что не всегда, и совсем необязательно, институтам следуют осознанно. Институты могут быть приняты обществом из-за того, что внутри него господствуют те или иные привычки, существование института, таким образом, не будет предопределяться осознанными решениями индивидов о том, как себя вести или что думать в тех или иных ситуациях. Поскольку причиной формирования привычки является повторение, даже постоянная имитация согласованности с теми или иными институтами может перерасти в социальную привычку принимать эти институты (Dequech, 2013. P. 89). То есть, даже если в процессе формирования института акторы сознательно принимают решение о том, чтобы этот институт функционировал (хотя осознают его неэффективность), с течением времени происходит адаптация действующих правил, и существование такого института-симулякра становится привычным, в этом случае вопрос о его существовании не рассматривается, и теперь

уже акторы «принимают» институт неосознанно, руководствуясь наличествующими общественными привычками.

Акторы принимают институты вследствие того, что эти институты соответствуют неким принципам. Безусловно, принципы могут иметь совершенно разную природу. Д. Декеш, в частности, выделял три группы принципов, основываясь на которых, институты могут быть приняты. Это моральная, политическая и эпистемологическая легитимность. В данном контексте под легитимностью понимается согласованность с некими ценностями. Легитимным считается то, что считается правильным в соответствии с принятыми в обществе специфическими ценностями. Легитимными могут быть признаны те институты, которые, даже подвергшись критике, все равно признаются подходящими и правильными (*Dequech, 2013. P. 95*).

Моральная легитимность соотносится с ценностями честности, справедливости, добропорядочности и т.д. Политическая легитимность, которая зачастую связана с формальными институтами, часто апеллирует к моральным ценностям, приобретающим политическую окраску. Среди таких ценностей демократия, свобода, равенство, социальная справедливость и т.д. Помимо моральной и политической легитимности, выделяется эпистемологическая легитимность. Принцип эпистемологической легитимности подразумевает наличие подтверждения тому, что тот или иной феномен хорошо исследован и изучен, ему есть конкретное эмпирически обоснованное подтверждение. Эпистемологические ценности культивируются в академической среде, но политики, публичные деятели и производители благ и услуг часто к ним прибегают, зачастую искажая их (*Dequech, 2013. P. 96*).

Необходимо учитывать тот факт, что один и тот же институт может рассматриваться с позиций нескольких принципов легитимности. Например, институт госзакупок может представлять собой случай, в котором сочетается три принципа легитимности по Д. Декешу. Во-первых, моральная легитимность связана с тезисом о справедливости конкурсного распределения госзаказов по сравнению с дискреционным. Во-вторых, политическая легитимность связана с вопросами внедрения антикоррупционных механизмов, которые рассматриваются сквозь призму демократизации и транспарентности власти. В-третьих, в научном дискурсе иллюстрацией эпистемологической легитимности является апеллирование к авторитету новейших достижений экономической науки, таких как теория экономических механизмов, эволюционная теория игр и теория аукционов. Таким образом, интернализация институтов как процесс перехода знания о них из субъективного в объективное в обществе осуществляется, когда общество рассматривает эти институты как правильные, с научной точки зрения, исходя из принципов морали или же руководствуясь политическими причинами.

Сознательно созданные формальные институты и неформальные, то есть те, которые сформировались стихийно, укореняясь в общественном сознании, зачастую не оставляют пространства для альтернатив. Длительное использование одних и тех же институтов приводит к тому, что нет достаточного взаимодействия с другими идеями и практиками, существующие институты воспринимаются как нечто неизбежное и вечное, и институциональная среда становится жесткой, любые вынужденные изменения осуществляются с огромными издержками и рассматриваются как нечто отрицательное. Подобные процессы сопряжены с явлениями, которые были определены М. Олсоном как «социальный склероз» (*Олсон, 1995*), что требует внимания к действиям групп специальных интересов, которые препятствуют внедрению новых институтов, ориентированных на модернизацию социального порядка (*Вольчик и Кот, 2013*). Индивиды в таких обществах отвергают изменения, которые могут привести к тому, что их будущее будет как-то отличаться от настоящего, их поведение становится конвенциональным, и традиционные ценности доминируют.

Наоборот, способность общества принимать изменения Д. Декеш (*Dequech,*

1999. Р. 416-418) отождествлял с креативностью. Когда креативность общества на низком уровне, гораздо легче убедить его членов, что существующий общественный порядок и институты есть нечто неизбежное и альтернативы отсутствуют. Могут возникать ситуации, когда кто-то из членов группы предпочтет сменить траекторию своего поведения и существующие порядки, он также будет ожидать, что остальные последуют его примеру, даже если смена «курса» будет одобрена окружением «новатора», весь процесс может закончиться тем, что прежняя траектория развития будет через какое-то время опять доминировать. Связано это с тем, что в данной группе просто не хватило практических навыков и знаний для вступления на новый путь развития.

В другой ситуации креативный индивид намерен внедрить изобретенную им инновацию, но ему нужно убедить остальных членов своей группы в том, что это необходимо, правильно, а главное, реально. Убедить других зачастую совсем непросто, ведь предложенная альтернатива может рассматриваться как нечто, идущее в разрез с частными интересами акторов или нарушающее устоявшиеся действующие нормы. Нововведения также увеличивают неопределенность среды для членов этой группы, поскольку результаты не известны. В итоге члены группы могут препятствовать развитию социальных инноваций или посредством открытого противостояния, или же просто не реагируя на них, не нарушая устоявшееся течение своей деятельности (*Dequech, 2013. Р. 101*).

Феномен возрастающей отдачи

Феномен возрастающей отдачи необходимо учитывать как при анализе институтов, так и при анализе технологий. Примечательно, что теория зависимости от предшествующей траектории развития (*path dependence*), которая в настоящее время широко используется при объяснении блокировки на неэффективных институтах, в пионерных работах иллюстрировалась примерами, связанными с доминирующими субоптимальными технологиями (*David, 1985; Cowan, 1990*).

Принятие института в качестве работающего правила возникает в процессе коллективных действий, поэтому институт может быть внедрен вследствие того, что в ряде случаев для осуществления тех или иных целей акторам необходимо согласовывать свои действия с другими. В этом случае, если индивид ожидает, что остальные поведут себя определенным образом, он также постарается действовать в рамках уже известной траектории, принимая существующие правила игры. В некоторых случаях индивид может следовать коллективным правилам или институтам, поскольку полагает, что это будет хорошо для группы в целом. Если выгода каждого члена группы будет возрастать с увеличением числа акторов, принимающих тот или иной институт, можно говорить о том, что наблюдается возрастающая отдача от принятия института (*Dequech, 2013. Р. 90*).

В традиционном индустриальном мире господствовала убывающая отдача. Этот мир обычно связывают с именем А. Маршалла. Но с возникновением информационных технологий и IT индустрии бизнес открыл новый мир, который уже не подчинялся старым законам – мир возрастающей отдачи. Существует подход, который связывает благополучие и экономическое развитие тех или иных стран с доминированием производств, основанных на возрастающей отдаче (*Артур, 2005. С. 7*).

Б. Артур описал феномен возрастающей отдачи от принятия технологий следующим образом: чем лучше, в больших объемах технологии принимаются, тем больше они способствуют накоплению опыта их использования, и тем больше они совершенствуются (*Arthur, 1989. Р. 116*). То же самое можно сказать и об институтах, поскольку институт является результатом коллективного действия, и его цель, формальная, по крайней мере, заключается в том, чтобы снижать трансакционные издержки и упрощать обмены, то чем больше людей принимает тот или иной институт, тем более изощренными становятся модели поведения, тем больше опыта акторы приобретают, взаимодействуя в тех или иных ситуациях. То есть процесс

совершенствования институтов можно сравнивать с процессом усложнения технологий – как сложна для обывателя каждая новая технология, так и каждый внедряемый институт не сразу будет понятен, лишь в процессе взаимодействия акторы будут приобретать опыт и необходимое знание, что впоследствии облегчит осуществление обменов.

Процесс внедрения каждой новой технологии требует от индивидов определенного набора навыков и знаний о том, как взаимодействовать с этой технологией. Неподготовленность и недостаток понимания зачастую рождает в человеке негативные эмоции, отрицание новации, а также непреодолимое желание оставить все «как было». Иллюстрацией может служить процесс распространения информационно-коммуникационных технологий. Так, например, среди взрослого населения России процент людей, не использующих компьютеры и другие устройства, чрезвычайно высок¹. В особенности использование современных устройств вызывает сложности у пожилых людей, поскольку необходимые навыки не были своевременно сформированы. Напротив, более молодые поколения, которые росли одновременно с развитием информационно-коммуникационных технологий, не испытывают особых сложностей, адаптируясь к новым технологиям и устройствам, так как в процессе своей учебной и профессиональной деятельности им неизбежно приходится с ними сталкиваться, необходимое знание, таким образом, накапливается и постоянно обновляется, формируется привычка. Технология воспринимается не как нечто враждебное и непонятное, а как инструмент, с помощью которого решение повседневных задач упрощается.

Феномен возрастающей отдачи в современном мире также связан с проблемами создания и внедрения инновации и привлечения инвестиций в инновационные сферы и проекты. Развитие технологий связано с накопленным запасом знаний, возможностями их кодирования и декодирования, способами передачи информации и другими факторами, которые можно отнести к технической составляющей инновационного процесса. Также мы можем говорить об институциональной составляющей процесса развития (изменения) технологий. Институциональная составляющая должна рассматриваться в контексте специфики функционирования и изменения институтов с учетом особенностей объекта институционального регулирования. Важно учитывать, что институты обладают очень важными свойствами – инерцией, влияющей на постепенный, часто очень медленный характер изменений, и зависимостью от исторической траектории развития.

Изменения институтов и технологий в процессе инновационной деятельности

Процесс создания нового знания в современном мире связан с очень большими и, главное, регулярными инвестициями. Инвестиции в научные разработки и технологии связаны, с одной стороны с политикой государства, а с другой, - с формированием у частного бизнеса устойчивых мотивов и стимулов осуществлять масштабные инвестиции как в фундаментальные, так и прикладные исследования и разработки.

Реализация государственной политики в области инноваций связана с определенными сложностями, вытекающими из особенной природы инновационных процессов. Сложности неизбежно возникают и будут возникать по поводу вопросов, связанных с планированием инноваций. Никто не будет спорить, что государство через принимаемые целевые программы или иные формы финансирования может определять приоритеты в развитии тех или иных технологий (примером может служить поддержка исследований в области нанотехнологий и деятельность РОСНАНО), но подобные решения сопряжены с вероятностью выбора технологий, которые вследствие институциональных, организационных и рыночных факторов не

¹ См.: OECD (2014). Education at a Glance 2014: OECD Indicators, OECD Publishing. P. 38.

приведут к должной отдаче от произведенных инвестиций.

Экономические историки Розенберг и Бирдцел связывают формирование на Западе институциональных условий для связи науки и бизнеса с одной из причин экономического возвышения Западного мира: «Запад перекинул мост через традиционную пропасть между наукой и хозяйством и использовал науку для целей экономического роста. Этот мост удалось построить благодаря тому, что Запад развил особую систему инноваций сначала на уровне фирмы, а затем и на уровне всей хозяйственной жизни. Один конец этого моста представлял собой научно-исследовательские лаборатории, изобретенные для применения научных методов и знаний в решении коммерческих проблем, а другой – потребительское использование продуктов и услуг, воплощающих это знание. Уникальность Запада в том, что он сумел соединить под одним управлением, с общими целями и стимулами центры научного знания и традиционные деловые структуры, с их функциями производства и сбыта» (Розенберг и Бирдцелл, 1995. С. 253).

На пути, соединяющем принцип или технологию, открытые ученым, и конечную цель, ради которой это открытие было совершено, лежит множество препятствий – это разнообразные технические проблемы, которые сами по себе требуют инновационных решений. Каждая такая проблема требует нестандартных решений – мини-изобретений, что означает использование альтернативных методов, проведение сопутствующих испытаний и последовательных экспериментов, конечно, не без неудач. Нисколько не удивительно, что процесс изобретения состоит преимущественно из решения сопутствующих подпроблем. На самом деле зачастую случается так, что принцип, лежащий в основе инновационной разработки, был открыт уже несколько лет назад, но не мог быть применен из-за ряда технических и институциональных сложностей. Таким образом, получается, что наиболее значимой частью процесса изобретения становится решение сопутствующих задач и проблем (Arthur, 2007. P. 281-282). Государственная политика в области инноваций должна быть направлена на выращивание (создание) работающих институтов, создающих пространство возможностей для поддерживающих инновационные процессы организационных форм.

Важным для понимания процесса внедрения инноваций как варианта институциональных изменений является тот факт, что такая модернизация не обязательно приводит к образованию эффективных институциональных структур, более того, она может привести к замене сравнительно эффективных институтов неэффективными при условии, что функционирование таких институтов сопряжено с возрастающей отдачей. Этот тезис прекрасно иллюстрируют примеры из экономической истории (Латов, 2004; Вольчик, 2009). Поскольку политические процессы, в ходе которых формируются группы интересов со всеохватывающими интересами, являются скорее исключением, чем правилом для порядков с ограниченным доступом (естественных государств), зачастую процессы модернизации инициируются просвещенными автократами, которым удается сплотить элиты вокруг целей модернизации и нейтрализовать сопротивление консервативных групп специальных интересов (Вольчик и Кот, 2013. С. 37). В частности, особенностью социально-инновационного процесса на постсоветском пространстве является заимствование западного опыта развития современного общества.

Институты создают стимулы, причем эти стимулы во многом зависят от того, как акторы интерпретируют ограничения, возможности и информацию. Функционирование институтов связано с действиями групп специальных интересов (Олсон, 1995). Тем не менее, не всегда даже группы со всеохватывающими интересами способны внедрять и создавать институты, которые создают достаточные стимулы для развития и саморазвития организациям, акторам и структурам в специфических сферах деятельности. Одной из таких специфических сфер деятельности является научная и инновационная сфера. Здесь важно учитывать эволюционно формирующиеся институты и организационные формы, которые

стороннему наблюдателю, не включенному в отношения внутри данной среды, могут представляться неэффективными или архаичными.

В сложных и специфических сферах деятельности необходимы механизмы обратной связи между включенными организациями и акторами, с одной стороны, и регуляторами, - с другой. Неэффективные или субоптимальные институты, созданные по аналогии с регулированием в других сферах экономики, могут закрепиться и длительно функционировать вследствие возрастающей отдачи, связанной с существованием стандартизированных наборов механизмов регулирования. В научной сфере такие обратные связи осложняются наличием сложности и уникальных компетенций, которые с трудом поддаются оценке с позиций краткосрочной эффективности.

Институциональная среда в сфере науки и инноваций обладает важным свойством инерционности. Институты изменяются очень медленно, даже в информационную эпоху, когда технологические изменения оказывают значительное влияние на трансформацию организационных форм и рынков. Также институты (особенно неформальные) не могут быть быстро изменены в отличие от механизмов регулирования. В современном мире, где государство получает все больше полномочий в регулировании, можно говорить об асинхронности изменения институтов, технологий, механизмов регулирования (*Вольчик, 2008*).

Дж. Доси отмечал, что при исследовании инновационных изменений, полезно выделять следующие аспекты:

- источники инновационных изменений;
- стимулы использования новых технологических возможностей;
- возможности агентов по достижению намеченных целей, их восприятие существующих стимулов;
- институциональные структуры и механизмы, посредством которых технологии создаются и внедряются (*Dosi, 2000. P. 148*).

Когда появляется новая технология, существует неопределенность относительно и того, как ее можно использовать, и того, чего реально хотят потребители. Это усложняет выбор, поскольку неизвестно, какая траектория инновационного развития будет успешной, наилучшим образом удовлетворяя имеющиеся потребности. Также необходимо иметь в виду, что изобретатели и инвесторы делают ставки на разные исходы развития событий (*Nelson and Winter, 2002. P. 35*). Поскольку у инвесторов и ученых совершенно разные стимулы на начальном этапе создания технологии, всегда сложно предсказать судьбу проекта, высока неопределенность. Вследствие существования разрыва между этапом разработки и внедрением готовой технологии механизм коммерциализации технологии каждый раз отличается.

Тогда, когда изменения спровоцированы развитием в науке, за пределами сферы промышленного производства, основной функцией R&D (исследований и разработок) в промышленной индустрии становится идентификация новых возможностей, адаптация разработок и их коммерциализация. Нельсон и Уинтер описали характер изменений, который они назвали «основанным на науке», в рамках этого порядка, организациям необходимо постоянно развиваться. Совсем необязательно, что компания, которая была инновационной до сегодняшнего дня, используя какие-то технологии, сможет правильно их использовать и завладеть инновационными возможностями, которые возникнут завтра. Как объясняют Нельсон и Уинтер, реальные технологические изменения, напротив, кумулятивны в том смысле, что усилия, направленные на совершенствование технологий сегодня, как правило, основаны на том, что уже было достигнуто вчера. Когда технологические изменения кумулятивны, организации, которые итак доминируют на рынке, будут также развиваться, при этом те экономические акторы, которые находятся «позади», имеют ничтожные шансы их обогнать. Напротив, когда изменения основаны на науке, небольшая компания может иногда успеть «ухватить» технологическое первенство раньше, чем ее более мощные и

жизнеспособные конкуренты, тем самым со временем сокращая разрыв между ними (*Nelson and Winter, 2002. P. 34-35*).

При планировании мер регулирования, а также подборе показателей, по которым будет оцениваться эффективность реализуемых мер, необходимо учитывать, что мир науки и инноваций, основанный на использовании знаний как основного производственного фактора, значительно отличается от индустриального мира (значительное количество мейнстримовских экономических теорий построено для объяснения функционирования традиционного мира промышленного производства): «В мире обработки (традиционном производстве) понимание рынков означает понимание нужд потребителей, каналов распределения и товаров конкурентов. В мире знаний успех требует тщательного понимания самоотрицающих и самоукрепляющихся обратных связей на рынке – механизмов убывающей и возрастающей отдачи. Эти обратные связи переплетены друг с другом и функционируют на разных уровнях рынка и в разных временных периодах» (*Артур, 2005. С. 18-19*).

Особенности национальных инновационных систем зависят от доминирующих социальных институтов, создающих условия для развития человеческого потенциала в рамках национального хозяйственного порядка (*Малкина, Вольчик и Кривошеева-Медянцева, 2014*). И здесь мы должны учитывать качество социального капитала наряду с доминирующими в том или ином обществе социальными ценностями. Развитие ценностей и социального капитала обусловлено культурными и историческими факторами (*Maslov and Volchik, 2014*). Советское наследие в плане организации научной деятельности все еще оказывает заметное влияние на существующие (преимущественно неформальные) институты, формирующие ограничения и стимулы для занятия научной и инновационной деятельностью.

Научная и инновационная деятельность предполагает значительные инвестиции в специфические знания и умения. В рамках отечественной образовательной системы частный спрос на фундаментальное образование не сформирован, поэтому ведущая роль принадлежит государственному финансированию.

Качество социального капитала в российских условиях характеризуется низкими показателями доверия как внутри бизнес структур, так и со стороны государства и научно-исследовательских институтов. Отсутствие доверия нельзя заменить увеличением и ужесточением контрольных процедур, что создает замкнутый круг контроля контролеров. Причем важно принимать во внимание, что не все качественные характеристики развития науки и инноваций могут быть сведены к количественным (упрощенным) «показателям эффективности». Необходимо понимать, что в специфических сферах деятельности, одной из которых является научная, нельзя применять методы нормирования и учета труда, разработанные и используемые в промышленности или на государственной службе.

Значимым новым институтом, призванным создать сильные стимулы для саморазвития у научного и педагогического персонала, в настоящее время считается эффективный контракт (*Михалкина и Алешин, 2013*). Эффективный контракт как социальная технология, способствующая повышению результативности преподавателей университетов, может в определенных случаях не создавать достаточных стимулов для развития, если будут существовать противоречия между внедряемыми правилами и укорененными социальными ценностями и корпоративными обычаями. Одной из важнейших ценностей относительно университетской институциональной среды часто выделяют академические свободы (*McPherson and Schapiro, 1999*).

Безусловно, привязка оценки результативности работника к понятным и объективным показателям упрощает контроль и позволяет достигать, пускай пока в краткосрочном периоде, улучшения показателей, которые выбраны как ориентиры эффективного развития научно-инновационной сферы. Однако существуют вопросы,

связанные с самой природой и происхождением таких показателей. В данном случае мы можем столкнуться с некомплементарностью существующих инерционных институтов и быстро меняющихся механизмов регулирования, что в среднесрочной и долгосрочной перспективе может приводить к формированию институциональных ловушек.

Любая специфическая деятельность предполагает формирование репутации и механизмов саморегулирования в рамках профессиональной самоорганизации и самоуправления. Например, никто не будет спорить, что показатели публикационной активности довольно объективно отражают результативность труда ученого. Но погоня за публикациями также может приводить к определенным искажениям стимулов у научных работников.

И еще научные работники должны иметь возможность и время для осуществления творческого поиска. Необходимо понимание того, что отрицательные результаты в теоретической и экспериментальной работе имеют такую же ценность, как и положительные, позволяя тем самым находить, пусть и методом проб и ошибок, перспективные направления для исследований. Академические свободы – это не только «сокращенный рабочий день» – это в первую очередь возможность регулировать деятельность в соответствии с теми нормами, которые эволюционно складываются в рамках научных коллективов и групп. Важным институтом, позволяющим создавать долгосрочные стимулы для развития науки, является пожизненный найм (*academic tenure*). Внедрение данного института создает реальные механизмы, обеспечивающие независимость ученых (*McPherson and Schapiro, 1999*).

Реалии эволюции современных социальных порядков обуславливают необходимость рассматривать создание и изменение новых технологий совместно с изменениями в институциональной среде, например, при исследованиях развития инновационной сферы экономики. Особое значение исследования институтов и технологий приобретают в условиях, когда возрастающая отдача становится важнейшей характеристикой развития бизнеса и социальных систем. И хотя в научной литературе больше распространено раздельное исследование технологий в рамках инженерных наук, а институтов в рамках социальных, определенная интеграция исследования технологических и институциональных изменений может принести пользу в выявлении значимых закономерностей, возникающих в современных условиях развития общества и технологий (*Künneke, Groenewegen and Auger, 2009. P. 5*). Поэтому данная статья, акцентируя внимание на схожести институтов и технологий, может рассматриваться как попытка развития дискуссии между экономистами разных школ и другими представителями социальных наук в плане создания теоретических оснований для исследования современных технологических и институциональных изменений в современном обществе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Акерлоф Дж. А. и Шиллер Р. Дж. (2010). *Spiritus Animalis*, или как человеческая психология управляет экономикой. М.: Юнайтед Пресс.

Артур Б. (2005). Возрастающая отдача и два мира бизнеса // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 3, № 4, с. 7-19.

Вольчик В. В. (2004). Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов-на-Дону. С. 318.

Вольчик В. В. (2008). Эволюция институтов постиндустриальной экономики в контексте дихотомии Веблена // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 6, № 2, с. 53-65.

Вольчик В. В. (2009). Эволюция российского института власти-собственности // *Политическая концептология: журнал метадисциплинарных исследований*, № 1, с. 154-178.

Вольчик В. В. и Ком В. В. (2013). Институциональные изменения в контексте модернизации хозяйственных порядков // *Journal of Institutional Studies*

(Журнал институциональных исследований), Т. 5, № 4, с. 38-53.

Ефимов В. М. (2011). Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, Т. 2, № 3, с. 5-79.

Латов Ю. В. (2004). Власть-собственность в средневековой России // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 2, № 4, с. 111-133.

Малкина М. Ю., Вольчик В. В. и Кривошеева-Медянцева Д. Д. (2014). Влияние институциональной среды на функционирование и развитие национальной инновационной системы // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, Т. 5, №. 4, с. 26-43.

Михалкина Е. В. и Алешин В. А. (2013). Эффективный контракт как институт социально-трудовых отношений в сфере высшего образования // *Terra Economicus*, Т. 11, № 3, с. 89-100.

Мокир Дж. (2012). Дары Афины. Исторические истоки экономики. М.: Издательство Института Гайдара.

Норт Д. (1993). Институты и экономический рост: историческое введение // *THESIS*, Т. 1, Вып. 2, с. 69-91.

Олсон М. (1995). Распределение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления экономического роста // *Экономика и математические методы*, Т. 31, Вып. 4.

Розенберг Н. и Бирдцел-мл. Л. Е. (1995). Как Запад стал богатым. Экономические преобразования индустриального мира. Новосибирск.

Arthur W. B. (1989). Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events // *The Economic Journal*, no. 99, pp. 116-131.

Arthur W. B. (2007). The structure of invention // *Research Policy*, no. 36, pp. 274-287.

Arthur W. B. (2009). The Nature of Technology. What It Is and How It Evolves, London: Penguin Books Ltd.

Bush P. (1987). The Theory of Institutional Change // *Journal of Economic Issues*, vol. XXI, no. 3, pp. 1078-1102.

Commons J. R. (1931). Institutional Economics // *American Economic Review*, vol. 21, pp. 648-657.

Cowan R. (1990). Nuclear Power Reactors: A Study in Technological Lock-in // *Journal of Economic History*, Sep., vol. 50, no. 3, pp. 541-567.

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

Dequech D. (1999). Expectations and Confidence under Uncertainty // *Journal of Post Keynesian Economics*, no. 26 (1), pp. 415-430.

Dequech D. (2013). Economic Institutions: explanations for conformity and room for deviation // *Journal of Institutional Economics*, vol. 9, no. 1, pp. 81-108.

Dosi G. (2000). Innovation, organization and economic dynamics: Selected essays. Cheltenham, UK/Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.

Greif A. (2006). Institutions and the Path to the Modern Economy. Cambridge: Cambridge University Press.

Hodgson G. M. (2003). The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory // *Cambridge Journal of Economics*, vol. 27, no. 2, pp. 159-175.

Hodgson G. M. (2006). "What Are Institutions?" // *Journal of Economic Issues*, vol. 40, no. 1, pp. 1-25.

Künneke R. W., Groenewegen J. and Auger J. F. (2009). The Governance of Network Industries: Institutions, Technology and Policy in Reregulated Infrastructures, pp. 1-212.

Maslov A. and Volchik V. (2014). Institutions and Lagging Development: The Case of the Don Army Region // *Journal of Economic Issues*, 48(3), pp. 727-742.

McPherson M. S. and Schapiro M. O. (1999). Tenure issues in higher education //

Journal of Economic Perspectives, 13 (1), pp. 85-98.

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

Nelson R. R. (2002). Bringing institutions into evolutionary growth theory // *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 12, no 1, pp. 17-28.

Nelson R. R. and Winter S. G. (2002). Evolutionary Theorizing in Economics // *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, no. 2, pp. 23-46.

OECD (2014), Education at a Glance 2014: OECD Indicators, OECD Publishing.

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

REFERENCES

Akerlof G. A. and Shiller R. J. (2010). Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism, Moscow, United Press. (In Russian).

Arthur B. (2005). Increasing returns and the new world of business. *Economic Herald of Rostov State University*, vol. 3, no. 4, pp. 7-19. (In Russian).

Volchik V. V. (2004). Evolutionary Paradigm and institutional transformation of the economy. Rostov-on-Don, p. 318. (In Russian).

Volchik V. V. (2008). Postindustrial economy institutions evolution in context of Veblen's dichotomy. *Economic Herald of Rostov State University*, vol. 6, no. 2. (In Russian).

Volchik V. V. (2009). Evolution of the Russian power-property institution. *Political Conceptology*, no. 1, pp. 154-178. (In Russian).

Volchik V. V. and Kot V. V. (2013). Institutional change in the context of economic orders modernization. *Journal of Institutional Studies*. vol. 5, no. 4, pp. 38-53. (In Russian).

Efimov V. M. (2011). Discursive economics: methodology and history of economics reconsidered. *Journal of Economic Regulation*, vol. 2, no. 3, pp. 5-79. (In Russian).

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

Malkina M. Yu., Volchik V. V. and Krivosheeva-Medyantseva D. D. (2014). The influence of institutional environment on the operation and development of national innovation systems. *Journal of Economic Regulation*, vol. 5, no. 4, pp. 26-43. (In Russian).

Mikhalkina E. V. and Aleshin V. A. (2013). Effective contract as an institute of the social and labor relations in higher education. *Terra Economicus*, vol. 11, no. 3. pp. 89-100. (In Russian).

Mokyr J. (2012). The Gifts of Athena: Historical of the Knowledge Economy. Moscow, Publ. House of Gaidar Institute. (In Russian).

North D. (1993). Institutions and economic growth: a historical introduction. *THESIS*, vol. 1, Issue 2, pp. 69-91. (In Russian).

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

Rosenberg N. and Birdzell Jr. (1995). How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World Paperback. Novosibirsk. (In Russian).

Arthur W. B. (1989). Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events. *The Economic Journal*, no. 99, pp. 116-131.

Arthur W. B. (2007). The structure of invention. *Research Policy*, no. 36, pp. 274-287.

Arthur W. B. (2009). The Nature of Technology. What It Is and How It Evolves, London: Penguin Books Ltd.

Bush P. (1987). The Theory of Institutional Change. *Journal of Economic Issues*,

vol. XXI, no. 3, pp. 1078-1102.

Commons J. R. (1931). Institutional Economics. *American Economic Review*, vol. 21, pp. 648-657.

Cowan R. (1990). Nuclear Power Reactors: A Study in Technological Lock-in. *Journal of Economic History*, Sep., vol. 50, no. 3, pp. 541-567.

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

Dequech D. (1999). Expectations and Confidence under Uncertainty. *Journal of Post Keynesian Economics*, no. 26 (1), pp. 415-430.

Dequech D. (2013). Economic Institutions: explanations for conformity and room for deviation. *Journal of Institutional Economics*, vol. 9, no. 1, pp. 81-108.

Dosi G. (2000). Innovation, organization and economic dynamics: Selected essays. Cheltenham, UK/Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.

Greif A. (2006). Institutions and the Path to the Modern Economy. Cambridge, Cambridge University Press.

Hodgson G. M. (2003). The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 27, no. 2, pp. 159-175.

Hodgson G. M. (2006). "What Are Institutions?" *Journal of Economic Issues*, vol. 40, no. 1, pp. 1-25.

Künneke R. W., Groenewegen J. and Auger J. F. (2009). The Governance of Network Industries: Institutions, Technology and Policy in Reregulated Infrastructures, pp. 1-212.

Maslov A. and Volchik V. (2014). Institutions and Lagging Development: The Case of the Don Army Region. *Journal of Economic Issues*, 48 (3), pp. 727-742.

McPherson M. S. and Schapiro M. O. (1999). Tenure issues in higher education. *Journal of Economic Perspectives*, 13 (1), pp. 85-98.

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

Nelson R. R. (2002). Bringing institutions into evolutionary growth theory. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 12, no 1, pp. 17-28.

Nelson R. R. and Winter S. G. (2002). Evolutionary Theorizing in Economics. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, no. 2, pp. 23-46.

OECD (2014), Education at a Glance 2014: OECD Indicators, OECD Publishing.

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

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ПРИВАТИЗАЦИИ- НАЦИОНАЛИЗАЦИИ АКТИВОВ

СУХАРЕВ ОЛЕГ СЕРГЕЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий сектором «Институционального анализа
экономической динамики» ИЭ РАН, г. Москва,
e-mail: mail@osukharev.com

Вводятся основные положения, принципы и критерии институциональной теории приватизации-национализации, управления активами в экономике. Проводится структурный анализ собственности в аспекте двух её базовых элементов – государственной и частной собственности, вводится модель взаимодействия государственного и частного секторов. Главное внимание уделено критериям оценки эффективности функционирования этих видов собственности, а также обоснованию целесообразности процесса приватизации и национализации собственности. Предлагаются принципы управления активами – проведения приватизации и национализации в экономике по изменению экономического благосостояния, формулируется ценовой критерий приватизации-национализации активов. Исходя из обоснования теоретических критериев проведения приватизации и национализации в экономике, даётся оценка изменению уровня благосостояния экономической системы. Суммируются условия проведения приватизации и национализации в зависимости от задач развития государственного и частного сектора экономики. Дается оценка оптимального масштаба государственного сектора и выводится выражение для дефицита бюджета в зависимости от динамики развития государственного и частного секторов (в рамках модели дихотомии).

Ключевые слова: институциональная теория; собственность; структура; приватизация; национализация; критерии эффективности; принципы управления.

INSTITUTIONAL THEORY OF PRIVATIZATION- NATIONALIZATION ASSETS

SUKHAREV OLEG, S.,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Head of Sector «Institutional analysis of economic dynamics» of IE RAS, Moscow,
e-mail: mail@osukharev.com

Introduce the basic provisions, principles and criteria of institutional theory of privatization-nationalization, asset management in the economy. Structural analysis of property in terms of its two basic elements - public and private property, introduced a model of cooperation between state and private sectors. The main attention is paid to the criteria for evaluating the performance of these types of property, as well as the rationale of the process of privatization and nationalization of property. Offers asset management principles - the privatization and nationalization of the economy to changes in the economic well-being, the price criterion is formulated privatization-nationalization of assets. Based on the study of the theoretical criteria for the privatization and

nationalization of the economy, assesses the changes in the welfare of the economic system. Summarizes the conditions of the privatization and nationalization depending on the objectives of the public and private sectors. Assesses the optimal size of the public sector and derivation of the budget deficit, depending on the dynamics of the public and private sectors (in the framework of the dichotomy).

Keywords: *institutional theory; ownership; structure; privatization; nationalization; efficiency criteria; principles of management.*

JEL: *B52, D23, H82, K11, P14.*

1. Процесс приватизации: выгоды и издержки

Институциональная теория вопросу собственности – распределения, управления, владения придаёт определяющее значение. Значительное число институционалистов старой (Веблен, 1980; 2007; Коммонс, 1934; Гэлбрейт, 2004; Ходжсон, 2003 и др.) и новой школы (Коуз, 1993; Уильямсон, 1975; Остром, 2010; Норт, 1997; 2010; Менар, 1996; Фуруботн и Рихтер, 2005 и др.) проводили исследования тех или иных аспектов данной проблемы (Нуреев, 2002; 2010; Полтерович, 2012; Sappington and Stiglitz, 1987; Сухарев, 2007; 2012; 2013; 2015 и др.). Вместе с тем, завершённой институциональной теории, предполагающей наличие принципов, критериев принятия решений, моделей управления, оценки благосостояния, не сформировано, особенно, если учитывать те действия с активами, которые могут быть совершены в экономике – приватизации и национализации. Здесь предпримем такую попытку сформулировать основные положения такой теории. Рассмотрим последовательно приватизацию и национализацию, а затем изменение экономического благосостояния при осуществлении данных действий с активами, имеющимися в распоряжении агентов.

Как показывает мировой экономический опыт, приватизация возможна в двух основных вариантах, которые определяют все иные причины, следствия и окончательную эффективность самого процесса приватизации, как и масштаб. Первый вариант – это приватизация в сложившейся, имеющей историю капиталистической экономической системе. Здесь в качестве основных целей приватизации выступает, как правило, необходимость активизации функционирования частного сектора, стимулирование конкуренции, решение задач бюджета страны, противодействие кризисным или застойным явлениям в отдельных секторах экономики, где имеется высокая доля государственной собственности, снижение издержек по управлению государственным сектором, а также снижение уровня неэффективности в этом секторе, решение задачи управления структурными изменениями в экономике с целью повысить структурную эффективность, развитие каких-то отдельных стратегических секторов, стимулирование инвестиционной активности, а также идеологические или партийные соображения, сводимые к предпочтению приватизации перед национализацией или верой в то, что частный сектор эффективнее. Как правило, эта вера ни на чём не основана, доказать превосходство по несопоставимым видам эффективности практически невозможно. Обычно, доводы приводятся без точного анализа всех издержек и последствий приватизации, в том числе и отдалённых последствий. Вследствие этого, при оценке эффективности важен интервал, на котором эта эффективность/неэффективность оценивается. Второй вариант – это приватизация в экономической системе, претерпевающей трансформацию, например, от централизованного типа управления к капиталистической экономике рынков. Здесь цели и задачи приватизации подчинены логике трансформации и собственно выполняют функцию этой трансформации по существу. В этом случае основным мотивом приватизации становится необходимость создать частный сектор, частного собственника, причём всегда добавляется, что собственника эффективного.

Последнее понятие требует расшифровки, поскольку не совсем ясно, кого считать эффективным, а кого неэффективным собственником. Если агент приобрёл

собственность по заниженной стоимости, будет ли он эффективным собственником? Сам факт покупки по завышенной или заниженной стоимости актива не означает автоматически характеристику нового собственника – эффективный он или неэффективный. Результат может быть любым. А вот какой всё-таки принцип эффективности может быть заложен в описании модели поведения собственника? В частности, можно предложить такой принцип эффективности: собственник тот эффективен, который обеспечивает создание как можно наибольшей добавленной стоимости с того актива, который он приобрёл в ходе приватизации, при этом, не теряя, а используя актив до его конечного эксплуатационного срока (полный износ). Одновременно, данный актив должен решать задачу приращения иных активов, создания новых активов, то есть наращивания капитала, а сама покупка должна быть окупаема через определённый период времени. Для собственника подобная покупка собственности есть некий инвестиционный проект (участие в приватизации). Для государства приватизацию также следует рассматривать как проект. Следовательно, «инвестиционная логика» оценки подобного проекта вполне применима к приватизации как некой системе действий, причём полезно выполнять оценку эффективности по разным видам активов отдельно и для приватизации как задаче макроэкономического уровня в целом.

Цели приватизации могут быть разными, и детерминированы они исходным состоянием экономической системы, в которой приватизация может осуществляться (Нуреев, 2009; 2002). Важно иное, несколько целей могут сочетаться, и тогда говорить о преобладании некой одной цели, обуславливающей приватизацию, нецелесообразно. Таким образом, приватизация зависит от исходных целей и состояния экономической системы. Этим наверняка должны определяться масштаб и скорость приватизации, а также формируемая цена продаваемых активов и общий доход, который принесёт приватизация в бюджет. Вместе с тем, трансформационные издержки проведения приватизации могут оказаться довольно большими, так что эффективность приватизации будет крайне низкой на любом интервале времени. В ходе приватизации может сложиться неэффективная структура экономики, возможны потери определённых видов активов некой специализации, без которой невозможно представить функционирование отдельных секторов экономики и видов деятельности. Данные потери должны также быть учтены. Другое дело, что издержки невозможно прогнозировать в некий начальный момент планирования и осуществления приватизации по тому или иному конкретному плану–форме. Однако в капиталистической системе приспособление агентов более гибкое и там подобные потери могут быть существенно меньше, нежели при решении задачи трансформации. Вот, кстати, почему исследования, касающиеся бывших постсоветских экономик и исследования приватизации в развитых или даже развивающихся, но капиталистических странах, являются по большей части несопоставимыми и их результаты нельзя интерпретировать или обобщать в сравнительном аспекте, тем более перенося выводы для других экономик. Каждое подобное исследование нужно дополнительно верифицировать, особенно, если оно направлено на установление неких закономерностей хода приватизации или её результативности по ряду стран с несопоставимой экономикой. Не может быть похожести или абсолютно одинаковых свойств по всем параметрам у процесса, протекающего в разной среде, если только случайно. Если отличается масштаб и скорость приватизации, этого уже достаточно, чтобы ощутимо повлиять на эффективность данного процесса.

По своему содержанию приватизация и национализация направлены на то, чтобы изменить структуру собственности. Конечно, справедлив вопрос, а зачем её изменять? Ответом выступают побудительные мотивы правительства, которые формируются по различным причинам. Итак, общая цель приватизации и национализации – это сформировать иную структуру собственности. Эту цель можно назвать долгосрочной. Изменение структуры собственности приводит к изменению инвестиционных потоков, изменяется и «инвестиционный портфель» как у частного,

так и у правительства. Относительно краткосрочной цели можно сказать, что в качестве такой цели выступает цель формирования доходов бюджета. В связи с этим, и приватизация, и национализация, какой бы масштаб они не приобретали, но имеют самое серьёзное влияние, как средство экономической политики, социальные институты, хозяйственную структуру и отдалённые перспективы развития экономики. Если государство не справляется с управлением своими активами, оно может инициировать приватизацию и противиться всяческой национализации, как дополнительной нагрузки по управлению, которая ему не нужна. Это является отражением критерия, согласно которому агент стремится зарабатывать некую сумму при насколько возможных меньших усилиях. Для государства этот критерий не пригоден, однако, по факту применяется в области принятия решений по приватизации и национализации. Мировой опыт подтверждает, что совокупное время приватизации и частота использования именно этого инструмента суммарно превосходят общее время проведения национализации и даже её масштаб. Иными словами, приватизационные инструменты преобладали. Здесь возникает интересное замечание: выходит, государство создавало актив, наращивало его, а потом освобождалось от этого актива, приобретая некий доход от его продажи. Частный сектор перманентно перераспределяет активы, но, при прочих равных, частник всё-таки допускает дальнейшую концентрацию активов, быть может, потому, что общая величина частного состояния всегда или обычно, для развитой страны, существенно меньше величины национального богатства и активов в государственном секторе.

Помимо оценки эффективного/неэффективного собственника, нужен критерий оценки эффективности самой приватизации, а также критерий того, какую структуру собственности считать рациональной или оптимальной для данной экономической системы (Нуреев, 2009). Существует выбор между необходимостью повышения эффективности государственного управления и приватизацией, при том, что эта эффективность управления не изменится, а в процессе приватизации может и снизиться, потому что сокращение «объёма» управления может действовать как «демотиватор» на чиновников, создавать психологическую установку: поскольку сократился актив, а мы управляли и большим, то уж с меньшим активом справимся. Такая психологическая установка способна снизить эффективность управления в государственном секторе.

Попытки сформулировать принципы и критерии эффективности приватизации осуществлялись в зарубежной и в российской литературе, составив значительный объём литературы, обзор которой не составлял задачу данного исследования. Однако если обобщить все эти работы, то используемые критерии имели и имеют прикладное, я бы сказал, ситуационное значение и не могут рассматриваться как общие критерии выбора между приватизацией и национализацией, не говоря об одновременном рассмотрении этих процессов.

Данные усилия обычно сводятся к оценке масштаба государственного сектора, который определяется прежде всего величиной активов, собственности, которой располагает этот сектор и с использованием которой создаёт некий продукт, а также оказывает услуги. В таком случае масштаб государственного сектора определяется стоимостной величиной создаваемых благ (продуктов и услуг) в этом секторе в общей величине производимых в экономике благ. Прежде всего, этот параметр определяется не столько бюджетной эффективностью или величиной расходов бюджета (бюджетным дефицитом), как часто следует из выкладок тавтологического характера, когда, например, расходы на государственных сектор и доходы, полученные в нём, записывают в зависимости от масштаба, то есть доли продукта в общем продукте (включая и услуги), общей производительности экономики по созданию благ и эффективности доходов и расходов, которые автоматически зависят от масштаба. В подобных соотношениях нет одной детали, которая крайне важна (Полтерович, 2012). Речь о величине фондов, активов, собственности, которая используется для создания благ (продуктов и услуг), и

именно она задаёт самую важную величину эффективности, позволяет получать некий доход и требует данной величины расходов. Если на малых активах создаётся больший объём продукта и услуг, то эффективность такого государственного сектора высока, при малом масштабе, измеряемом по величине активов, но возможно существенном масштабе, определяемом по величине продукта (чистого дохода) в общем продукте (чистом доходе) страны.

Оба процесса (приватизации и национализации) предполагают формирование и реализацию полезных функций, а свёртывание отдельных функций, либо утрата некоторых функций, либо снижение их качества в силу действия ряда факторов порождает дисфункцию каждого процесса отдельно (приватизации и национализации) и общего результирующего процесса управления собственностью, в частности (дисфункция акционерного капитала и государственного управления или государственного сектора).

Приватизацию, на мой взгляд, не следует рассматривать как форму регулирования деятельности государственного сектора. Проблема в том, что частный и государственный сектор взаимосвязаны, и обратные связи нелинейны и довольно сложны. Поэтому, скорее, это инструмент изменения портфеля собственности, активов в экономике, с вытекающей модификацией структуры инвестиций, функций, соотношения рентабельностей по секторам и видам деятельности. К тому же, виды эффективности, которые возможно применить к оценке процесса, далеко не ограничиваются перечисленными выше, которые часто используются в различных исследованиях, либо в таком виде, либо в несколько усечённом и/или агрегированном виде. Более того, поскольку виды эффективности различны по своему содержанию, то проблема соотнесения или выбора приоритета по виду эффективности при принятии решений остаётся нерешённой. К перечисленным я бы добавил, например, целевую эффективность, которую бы не сводил к определению относительного эффекта, а связывал с возможностью достичь поставленной цели, имеющей отдельно и количественное, и качественное измерение (по соответствующим вводимым показателям), институциональную эффективность, которая представляется довольно сложным показателем, поскольку здесь необходимо оценивать эффективность возникающих или вводимых правил, а также процесса приватизации и национализации, то есть управленческую эффективность, которую можно измерить, в частности, сравнивая результативность хода приватизации и национализации, либо соотнесением целевых и ожидаемых установок по каждому процессу отдельно. Важными видами эффективности выступают также функциональная эффективность, аллокативная и адаптивная эффективность формируемой системы (структуры собственности), эффективность по области приложения усилий, по времени, по издержкам, а также критерии, которые отражают внутреннюю и внешнюю устойчивость функционирования государственного и частного секторов¹.

Приватизация может осуществляться по следующим основаниям.

Во-первых, по идеологическим соображениям, когда необходимо сократить долю государственной собственности и величину государственного сектора, создав частного собственника (при его начальном отсутствии), либо нарастив активы имеющихся частных собственников (последующие этапы приватизации).

Во-вторых, обеспечить поступления в бюджет страны, особенно при его дефиците. Это сугубо фискальная логика приватизации, и такой критерий имеет под собой довольно слабые основания, так как разовая продажа собственности может не решить проблему пополнения бюджета, если частные владельцы не готовы купить в принципе, или не готовы купить по заявленной стоимости.

В-третьих, эффективность актива, находящегося в собственности одного владельца и актива, переданного/проданного в собственность другому, могут оказаться разными видами эффективности, потому что собственники по-разному, с

¹ Подробнее о видах эффективности и способах их измерения см. *Сухарев О. С. (2009). «Теория эффективности экономики». М.: Финансы и статистика; второе издание 2014.*

разной ответственностью его используют. Теория ниш утверждает, что каждый вид собственности имеет собственную «нишу эффективности», в других условиях эффективность изменяется. Следовательно, утверждать, что эффективность частной собственности всегда выше эффективности государственной собственности – это всё равно, что сравнивать: вкуснее яблоко или апельсин. Для одного агента – яблоко, для другого – апельсин, а для третьего оба фрукта вызывают аллергию или один из них. Когда правительство утверждает, что государственная собственность неэффективна – это вызывает, по меньшей мере, недоумение, поскольку данный тезис никак не обоснован. Получается, что сам владелец утверждает, что использует собственность неэффективно, но расчётами это не подтверждает и к тому же не прикладывает никаких усилий с тем, чтобы сделать управление этой собственностью более эффективным.

В-четвёртых, приватизация может служить решению задачи управления структурой «государственный-частный» сектор. Однако, как определить потребность, что нужен такой-то размер государственного сектора или такой-то размер частного сектора, формирование которого зависит также от формы самой приватизации – будет ли происходить распределение продаваемых активов (собственности) или её концентрация. Причём, концентрация может осуществляться на следующих фазах использования собственности, не на первом этапе приватизации или примыкающем к нему следующем этапе, а например, через какой-то интервал времени. Рассмотрение приватизации в плоскости конкуренции между государственным и частным сектором выглядит весьма близоруко, хотя опосредованные виды конкуренции всегда имеются в экономике. Условия для государственных предприятий и частных фирм совершенно не равны, провести здесь некое равенство проблематично и не нужно, как и списки задач, и целей, и функций также различны. Так, для оборонных предприятий не может быть цель извлечения максимальной прибыли, или максимизации объёма продаж, поскольку потребностью в военной технике ограничена системой вызовов и угроз и потребностями обеспечения обороны, отражения нападения. При создании такой техники понятие прибыли или увеличения продаж, да и стандартные маркетинговые стратегии, как и конкуренция, представляются некими мифами, не говоря о конкуренции с частным сектором. Но конкуренция присутствует на рынке труда, при распределении финансовых ресурсов правительства и т.д. С внешними агентами может быть конкуренция за внешний рынок, технологическая конкуренция, однако что касается внутренних проблем национальной обороны, то покупка иностранных образцов означает подрыв в будущем национальной обороны – и такая конкуренция исключена. Речь необходимо вести не о равенстве условий, а о системе задач и функций, которые необходимо выполнять с наименьшими ресурсными затратами, то есть наиболее эффективно. Опосредованные формы конкуренции возникают даже между государственными предприятиями.

В-пятых, приватизация может быть развёрнута в экономике по конкретному набору секторов или одному сектору, впрочем, как и национализация. Таким образом, поскольку активы дифференцированы, то и подход к их приватизации должен быть избирательным, который бы учитывал спецификацию активов. Сильно влияя на структуру собственности и доходность активов, приватизация и национализация являются мощными инструментами экономической политики. Применять эти инструменты наравне с иными мероприятиями макроэкономической политики можно, придерживаясь некоторых важнейших, необходимых принципов. Эти принципы вытекают из всего анализа, проведённого выше.

2. Национализация и приватизация: ценовой критерий

Национализация, в отличие от приватизации, направлена на укрупнение государственной собственности и связана с расходами бюджета на покупку собственности, находящейся в частных руках. С точки зрения бюджета – это прежде всего расходы и увеличение совокупного спроса. Однако и приватизация, которая

сводится к продаже государственной собственности, приводит к росту дохода бюджета, даже если собственность продаётся по заниженной стоимости, то поступления от продажи либо снижают дефицит бюджета, либо составляют дополнительные доходы, которые посредством бюджетных каналов распределяются в экономике, что также выступает как поддержка совокупного спроса. Только если в случае с приватизацией, у правительства имеется возможность влиять на перераспределение полученного дополнительного дохода, то при национализации, если она не принимает вид экспроприации, финансовый ресурс сразу поступает частному собственнику, бывшему владельцу национализируемого актива.

Задачи национализации отличаются от задач приватизации, более того, во многом противоположны и качественно отличны.

Во-первых, потребность в национализации связана с проведением военных действий или противостоянием стихийным бедствиям, например, антропогенным катастрофам.

Во-вторых, национализация решает проблему сохранности какого-то специфического актива или вида деятельности, который может исчезнуть, продолжая находиться в частном секторе. Известно, что частная форма конкуренции спокойно может ликвидировать отдельные виды деятельности и даже отдельные сектора. Однако в системе разделения труда внутри данной экономики, в воспроизводственном цикле эти виды деятельности могут занимать ведущее значение. Поэтому сохранение фондов и кадров в этих сферах может стать задачей государства. Кроме того, развитие фундаментальных секторов – высоких технологий, требует дополнительного ресурса и государственной политики, частью которой может стать национализация в конкретных исторических условиях. В частности, национализация явилась мощным фактором проведения индустриализации в СССР в 1920-1930-ые гг.

В-третьих, национализация призвана решать проблемы укрепления и развития государственного сектора, повышения его эффективности (то же относится и к приватизации). Такая формулировка стала классической, когда приватизацию и национализацию замыкают на свой перечень задач, не понимая и не видя возможности, что и приватизация, и национализация могут и должны способствовать повышению эффективности как частного, так и государственного секторов, причём не только эффективности, выражаемой количественно с помощью оценки финансовых и общехозяйственных результатов, но и эффективности, которая может быть оценена набором качественных показателей или параметров, которые определяют долгосрочные перспективы развития указанных секторов хозяйственной системы.

В-четвёртых, национализация может быть инструментом противостояния кризисным явлениям в экономике, вне зависимости от характера кризиса – циклический, транзитивный или смешанный. Кроме того, по идеологическим причинам, когда наблюдается ухудшение параметров социально-экономического развития та или иная политическая сила может прибегнуть к национализации как центральной компоненте реформирования экономики. Иная политическая сила может, наоборот, обосновывать необходимость приватизации. Эта дихотомия в экономической науке и возникает благодаря политико-идеологической дихотомии, но на самом деле, и приватизация, и национализация могут применяться одновременно в определённом масштабе, так как активы дифференцированы, и в отношении них может использоваться как один, так и второй инструмент, то есть одни приватизироваться, другие – национализироваться. Другое дело, что общий вектор каких-то действий будет преобладать, например, приватизация, либо наоборот, национализация. С точки зрения издержек и получаемого дохода, возможна ситуация, когда доход от приватизации целиком используется затем на национализацию иных частных активов. В этом случае важно учесть изменение издержек и оценить, выполняется ли основное тождество.

В-пятых, исходная точка состояния экономики важна для процесса

национализации, как и приватизации. Если собственность государственного сектора превосходит собственность частного, согласно идентичному критерию оценки, то, при прочих равных (конечно, важны критерии эффективности, также как и критерий оптимальности структуры собственности), но, тем не менее, вероятность в пользу приватизации выше, нежели в пользу национализации. Если имеется обратное соотношение, при тех же оговорках, то вероятность национализации выше. Ещё один важный аспект – это стоимость национализируемого и приватизируемого актива. Проблема в том, что каждый актив индивидуален и единственный в своём роде. Поэтому невозможно применить аппарат спроса и предложения к разнородным приватизируемым или национализируемым объектам, если только не ввести такую модель – не считать актив однородным по стоимости за единицу (средняя стоимость, равная величине общей стоимости, поделённой на число активов). Однако подобное упрощение является настолько «неживым», что вряд ли уместно его допускать. Тогда нужно каждый актив «смотреть» на предмет выгод и издержек приватизации и национализации. Если реальная стоимость (P_i^*) выше установленной цены при продаже или покупке актива (P_i), то актив недооценён. В таком случае национализация приносит дополнительные выгоды правительству, а приватизация – потери. Однако если цена окажется выше реальной стоимости, то акт (сделка) по приватизации может не состояться, так как частный собственник не приобретёт данный актив по завышенной цене. То же справедливо и при национализации, однако, не совсем справедливо, так как государство может выкупить актив и по более высокой цене, чем он реально стоит, если решает некую стратегическую задачу, приносящую новое стратегическое качество. Если текущая цена продажи или покупки актива больше, чем его реальная стоимость, то имеем ситуацию переоценённого актива, в этом случае национализация приносит дополнительные потери правительству, а приватизация – дополнительные выгоды. Несовпадение текущей цены покупки/продажи и реальной стоимости актива является результатом информационной асимметрии, которая сопровождает и процесс приватизации, и национализации, какого бы масштаба они ни были. Причем акт покупки и продажи совершается, хотя цена наверняка не совпадает, что говорит о том, что процесс должен быть остановлен. Именно несовпадение данной цены и составляет суть выгод и потерь для одних и других агентов (см. табл. 1).

Таблица 1

Ценовой критерий приватизации и национализации

Ценовой критерий	Приватизация	Национализация
$P_i^*/P_i > 1$ – недооценённый актив (собственность)	Не выгодна правительству Выгодна частнику	Выгодна правительству Не выгодна частнику
$P_i^*/P_i < 1$ – переоценённый актив (собственность)	Выгодна правительству Не выгодна частнику	Не выгодна правительству Выгодна частнику
$P_i^* = P_i$ достоверно оценённый	Равновероятны и должны предполагать иные критерии при проведении (решение стратегических задач и обеспечение качества структуры собственности, рынков, экономики, включая секторальную структуру). Ко всем случаям таблицы применён критерий «основное тождество приватизации-национализации», другое дело, что «ценовой критерий» определяет спрос на тот или иной актив и сам по себе акт приватизации или национализации этого актива.	

Если цена, по которой продаётся/покупается актив включает и издержки самого процесса приватизации/национализации на данном интервале времени, то они входят в установленную цену актива, а не в реальную цену, и повлияют на ценовой критерий, то есть соотношение P_i^*/P_i . Нужно отметить, что правительство может получать выгоды или нести потери от применения тех или иных инструментов экономической политики, и важно то, ориентируется ли оно в

принятии решения только на свои выгоды и издержки, учитывает ли выгоды и издержки иных агентов, которые включены в процесс приватизации и национализации, поскольку прерогатива применять инструменты в любой современной экономической системе принадлежит правительству, а не отдельным частным агентам (они не могут объявить и проводить приватизацию и национализацию) (Сухарев, 2013).

Тот, кто владеет активом и начинает процесс, тот и лучше информирован о его подлинной ценности (P_i^*). В связи с этим, правительство, осуществляя приватизацию обычно более информировано, чем частные агенты, о состоянии продаваемых активов и подлинной их ценности. В случае с национализацией, правительство также может обладать большей и улучшающей информацией об использовании конкретных активов (бывших частных) в решении задач национализации и расширения за счёт этого государственного сектора.

Из приведенной таблицы видно, что важен баланс выгод для конкретного соотношения цены по каждому отдельно рассматриваемому виду актива, в отношении которого имеется желание определиться с его приватизацией или национализацией. Причём, актив, находящийся у государства, может быть только приватизирован, а в собственности у частного национализирован, причём в последнем случае выгода для него должна быть весьма ощутимой, иначе отсутствует побудительный мотив для того, чтобы освободиться от этого актива.

3. Государственный и частный сектор: изменение благосостояния при приватизации и национализации

Представим экономическую систему, состоящую из двух секторов – государственного (G) и частного (P). Все вводимые переменные есть функция времени. Соответствующие обозначения параметров будут указанными буквами. Тогда величину продукта и услуг (благ) – Y , занятости – P , трансакционных издержек – Tr , производственных издержек (трансформационных) – C_P , расходов государственного бюджета – G , доходов государственного бюджета – T и величину собственности Q можно выразить следующим образом:

$$\begin{aligned} Y &= Y_G + Y_P \\ P &= P_G + P_P \\ Tr &= Tr_G + Tr_P \\ C_P &= C_{PG} + C_{PP} \\ G &= G_G + G_P \\ T &= T_G + T_P \\ Q &= Q_G + Q_P \end{aligned}$$

Символами G и P соответственно показана величина продукта, занятости, издержек, расходов и доходов бюджета, собственности в государственном и частном секторе экономики.

Далее введём ряд важных соотношений. Масштаб государственного и частного секторов по доли продукта в общем продукте экономической системы: $m_1 = Y_G/Y$, $m_2 = Y_P/Y$, $m_1/m_2 = \mu$. Зададим производительность секторов (y), в том числе производительность государственного и частного секторов по собственности (продукт, получаемый с единицы собственности, $y_1 = Y_G/Q_G$, $y_2 = Y_P/Q_P$, $\varphi = y_2/y_1$), масштаб расходов и доходов каждого сектора, по продукту (g_G , t_G , g_P , t_P) и к общей величине бюджетных расходов и доходов (r_G , r_P , χ_G , χ_P), а также долю государственных расходов и доходов в продукте ($y = G/Y$, $\Psi = T/Y$).

Оставшиеся соотношения запишем в виде:

$$\begin{aligned} g_G &= G_G / Y_G \\ g_P &= G_P / Y_P \\ t_G &= T_G / Y_G \\ t_P &= T_P / Y_P \\ r_G &= G_G / G \\ r_P &= G_P / G \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \chi_G &= T_G / T \\ \chi_P &= T_P / T \end{aligned}$$

В аспекте изучения структуры собственности масштаб государственного сектора важно оценить не через долю создаваемого продукта (товаров и услуг), а через изменение структуры государственной и частной собственности, чтобы сделать полезные выводы для описания процессов приватизации и национализации.

В качестве структурного показателя масштаба государственного сектора можно принять величину $m = Q_G / Q_P$, то есть представляющую собой параметр отношения величины (в стоимостном выражении на текущий период) государственной и частной собственности в экономической системе.

Обратившись к введённым выше параметрам производительности секторов по активу (собственности) y_1 и y_2 соответственно, запишем:

$$\begin{aligned} y_1 &= Y_G / (m Q_P) \\ y_2 &= Y_P / Q_P \end{aligned}$$

Откуда не сложно получить:

$$m = \frac{y_2 m_1}{y_1 m_2} ; \quad m = \mu \phi$$

Либо возможна такая запись:

$$m(t) = \frac{y_2(t) m_1(t)}{y_1(t) 1 - m_1(t)} = \frac{y_2(t)}{y_1(t)} \frac{1}{\frac{1}{m_1(t)} - 1} = k(m_1(t)) \frac{y_2(t)}{y_1(t)},$$

где

$$k(m_1(t)) = \frac{1}{\frac{1}{m_1(t)} - 1}$$

Иными словами, масштаб государственного сектора по величине собственности пропорционален обратному отношению его производительности к производительности частного сектора, где коэффициент пропорциональности представляет собой отношение масштаба государственного и частного секторов по продукту, либо есть функция масштаба государственного сектора по продукту.

В простой формулировке масштаб государственного сектора есть произведение относительного коэффициента производительности на коэффициент масштаба сектора по продукту, то есть $m(t) = \mu(t)\phi(t)$.

Установив связь масштаба государственного сектора по собственности и продукту, теперь становится важно определить масштаб государственного сектора по продукту, то есть величину $m_1(t)$. Для этого запишем введённые выше соотношения для величины государственных расходов и доходов в государственном секторе: $G_G = g_G m_1 Y$, $T_G = t_G m_1 Y$. С другой стороны, учитывая наши соотношения для государственных расходов и доходов в государственном секторе, можно записать:

$$\begin{aligned} G_G &= r_G G = r_G \gamma Y, \\ T_G &= \chi_G T = \chi_G \Psi Y \end{aligned}$$

Приравняв полученные выражения по государственным расходам и доходам в государственном секторе соответственно, получим:

$$\begin{aligned} r_G \gamma Y &= g_G m_1 Y, \\ \chi_G \Psi Y &= t_G m_1 Y \end{aligned}$$

Выразим из указанных равенств долю расходов и доходов в ВВП, тогда

$$\begin{aligned} \gamma &= g_G m_1 / r_G \\ \Psi &= t_G m_1 / \chi_G \end{aligned}$$

Записав дефицит бюджета $B = G - T$ как $B / Y = G / Y - T / Y$, получаем, что $b = \gamma - \Psi$, где $b = B / Y$. Подставив выражение для γ и Ψ и проведя алгебраические преобразования, окончательно получим выражение для $m_1(t)$:

$$m(t) = \frac{\gamma - \psi}{\frac{g_G}{r_G} - \frac{t_G}{\chi_G}}$$

Тогда величина масштаба государственного сектора $m(t)$ определится выражением:

$$m(t) = \frac{\varphi(t)(\gamma(t) - \psi(t))}{\frac{g_G(t)}{r_G(t)} - \frac{t_G(t)}{\chi_G(t)} - (\gamma(t) - \psi(t))}$$

$$b_G(t) = \frac{g_G(t)}{r_G(t)} - \frac{t_G(t)}{\chi_G(t)} = \frac{G - T}{Y_G}$$

Если обозначить b_G – дефицит бюджета, приходящийся на единицу продукта в государственном секторе, то

$$m(t) = \frac{\varphi(t)b(t)}{b_G(t) - b(t)}$$

Взяв производную $dm(t)/dt=0$, осуществив необходимые преобразования, получим:

$$\frac{db}{dt} = \frac{b}{b_G} \frac{db_G}{dt} - \frac{b(b_G - b)}{b_G \varphi} \frac{d\varphi}{dt} \quad \text{или} \quad \frac{1}{b} \frac{db}{dt} = \frac{1}{b_G} \frac{db_G}{dt} - \frac{(b_G - b)}{b_G \varphi} \frac{d\varphi}{dt} \quad (*)$$

Тем самым, изменение дефицита бюджета равно изменению дефицита, приходящегося на единицу продукта в государственном секторе за вычетом произведения скорости относительного изменения производительности частной и государственной собственности (величина продукта, создаваемого данным видом собственности в данном секторе на единицу самой собственности) на коэффициент $k = (b_G - b) / (b_G \varphi)$.

Это соотношение выполняется для экстремумов функции $m(t)$ масштаба государственного сектора, причём, если $dm(t)/dt > 0$ при $t < t_0$, $dm(t)/dt < 0$, при $t > t_0$, то имеем максимум $m(t)$, наибольший размер государственного сектора по величине государственной собственности, и выражение (*) означает изменение дефицита бюджета, отвечающее точке максимума размера госсектора. При условии, что $dm(t)/dt < 0$ при $t < t_0$, $dm(t)/dt > 0$, при $t > t_0$, и выполнении (*), имеем минимум размера государственного сектора по величине собственности и соответствующее этому изменение дефицита бюджета.

Когда $m(t)$ растёт, имеем явное преобладание национализации, либо утрату частной собственности (например, в результате военных действий), если же $m(t)$ сокращается, то либо проводится приватизация внутри страны, либо собственность покупается за рубежом частным сектором.

Важно отметить, что точка Дж. Скалли определяется в привязке не к величине продукта, создаваемого в государственном секторе, или темпом его изменения, и не к величине собственности или её изменения, или, скажем, занятости, а к величине государственных расходов (темп изменения доли государственных расходов в ВВП) и темпом роста самого ВВП. В таком случае размер государственного сектора как оптимальный воспринимать невозможно, так как совершенно различная структура активов может дать различные варианты темпа роста доли государственных расходов, которые могут напрямую не зависеть от свойств этих активов, а наращиваться, исходя из некой политической необходимости. Объективности у данных соотношений здесь нет. Более того, каждый параметр, по которому задаётся размер государственного сектора (величина собственности, уровень занятости, величина продукта в общем объёме соответствующей величины для экономики страны, а также величина государственных расходов в валовом продукте), дадут свою точку оптимального

размера для данного, наибольшего из возможных, темпа экономического роста. Однако если экономика в текущем состоянии находится слева от этой точки, то необходима, скорее, национализация, чем приватизация, если ориентироваться только на такой критерий. Если экономика находится справа от данной точки, то необходима скорее приватизация, то есть сокращение размера государственного сектора. Если эта точка по каждому критерию своя, то возникает вопрос: каким образом установить общий оптимум для размера государственного сектора. Предположительно, в таком случае искать связь указанных четырёх параметров, определяющих границу государственного сектора, то есть связь между создаваемым продуктом в государственном секторе, занятостью², величиной собственности и величиной государственных расходов в ВВП страны. Для одного и того же темпа экономического роста всей экономической системы нужно получить темп изменения указанных величин.

Введём следующие соотношения:

$m(t) = Q_G / Q_P$ (масштаб государственного сектора по величине собственности);

$Z = Y / Q = Y / (Q_G + Q_P)$ – общая производительность располагаемой собственности (активов) в экономике;

$y = Y / P$ (производительность труда в экономике, P – число занятых);

$i_1 = Q_G / P$ – размер государственного сектора по величине собственности на одного занятого в экономике;

$i_2 = Q_P / P$ – размер частного сектора по величине частной собственности на одного занятого в экономике.

Тогда можно записать, что $Y = y P$, с другой стороны, $Y = Z (Q_G + Q_P)$ или получаем, что $y = Z (Q_G / P + Q_P / P) = Z (i_1 + i_2)$. Учитывая выражения для $m(t)$, i_1 , i_2 , нетрудно заметить, что $m(t) = i_1 / i_2$ или $m(t) = i_1 Z / (y - Z i_1)$. Взяв производную $dm(t)/dt$, произведя необходимые алгебраические преобразования, получим:

$$\frac{1}{y} \frac{dy}{dt} = \frac{1}{i_1} \frac{di_1}{dt} + \frac{1}{Z} \frac{dZ}{dt}$$

$$\frac{di_1}{dt} = i_1 \left[\frac{1}{y} \frac{dy}{dt} - \frac{1}{Z} \frac{dZ}{dt} \right]$$

Данное соотношение, полученное для точек экстремума функции $m(t)$ масштаба государственного сектора, означает, что в этих точка изменение масштаба госсектора i_1 пропорционально самому масштабу, где коэффициент пропорциональности – это разница относительных изменений выработки и производительности активов (собственности) в экономике. Иными словами, относительное изменение размера госсектора i_1 есть разница относительного изменения выработки и производительности активов в экономической системе для точек экстремума, то есть где $dm(t)/dt > 0$, $t < t_0$ и $dm(t)/dt < 0$, $t > t_0$ (точка максимума), или $dm(t)/dt < 0$, $t < t_0$ и $dm(t)/dt > 0$, $t > t_0$ (точка минимума).

Подставив $i_1 = m(t) i_2$, получим выражение для масштаба государственного сектора $m(t)$ для точек экстремума функции $m(t)$, когда $dm(t)/dt > 0$, $t < t_0$ и $dm(t)/dt < 0$, $t > t_0$ (точка максимума), или $dm(t)/dt < 0$, $t < t_0$ и $dm(t)/dt > 0$, $t > t_0$ (точка минимума):

$$\frac{1}{m} \frac{dm}{dt} = \frac{1}{y} \frac{dy}{dt} - \frac{1}{i_2} \frac{di_2}{dt} - \frac{1}{Z} \frac{dZ}{dt}$$

Таким образом, в точках экстремума (для наибольшего и наименьшего размера государственного сектора) изменение масштаба этого сектора равно изменению выработки в экономической системе за вычетом изменения размера частного сектора (по собственности) и изменения производительности всей

² Кстати, аналогично как здесь, можно получить размер государственного сектора $m(t)$, но с привязкой к изменению числа занятых в государственном секторе.

собственности (активов) в экономике (величина Z).

Когда имеется точка максимума, или размер государственного сектора, наиболее близкий к этой точке, то вероятность приватизации наиболее велика. В обратном случае, если точка минимума, или близкий к ней размер государственного сектора, наиболее вероятна национализация, которая может принимать формы покупки частных активов государством, либо экспроприации части активов, либо юридического оформления подобного действия (в случае, если предыдущая приватизация была незаконной или проводилась с нарушением законодательства).

Если же обозначить масштаб государственного сектора по продукту и представить его параметром $k = Y_G / Y_P$, то в таком виде рост k совершенно не будет означать наличия национализации, либо снижение k – приватизации, потому что связь продукта и величины собственности не является прямой. Например, увеличить продукт можно за счёт вовлечения простаивающих или дополнительных производственных площадей, или за счёт роста производительности, технологического переоснащения производства, а также использования иных резервов. При этом национализация и приватизация могут вообще не проводиться, и структура собственности в экономике будет оставаться неизменной. Обозначим размер государственного и частного секторов соответственно $\sigma = Y_G / P$, $\tau = Y_P / P$. Имея $y = Y/P = Y_G/P + Y_P/P = \sigma + \tau$. Тогда $k = \sigma/\tau = y/\tau - 1 = Y/(P\tau) - 1$. Исследуя функцию $k(t)$ на экстремум, получим: $dk(t)/dt = 0$. Взяв производную, приравняв её к нулю и осуществив алгебраические преобразования, получим:

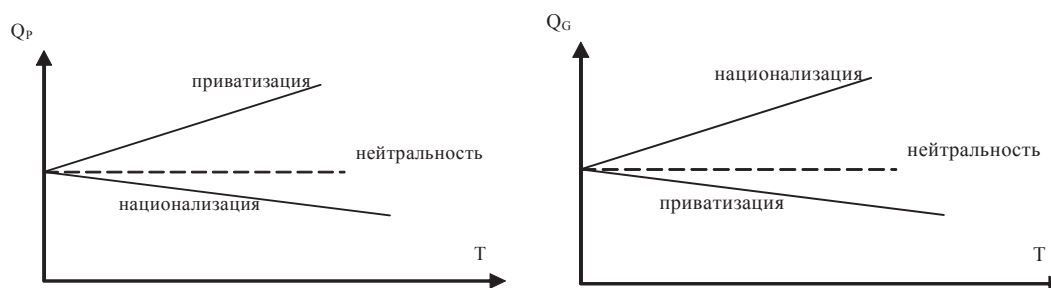
$$\frac{d\sigma}{dt} = \frac{dy}{dt} + \frac{\tau}{P} \frac{dP}{dt} - \frac{\tau}{Y} \frac{dY}{dt} \quad (**)$$

При $dk(t)/dt > 0$, $t < t_0$, $dk(t)/dt < 0$, $t > t_0$, имеем точку максимума размера государственного сектора при выполнении выражения (**). Если $dk(t)/dt < 0$, $t < t_0$, $dk(t)/dt > 0$, $t > t_0$, то имеем точку минимума размера государственного сектора.

Уравнение (**) означает, что увеличение валового продукта, точнее, изменение продукта зависит от изменения выработки, числа занятых (со знаком плюс, чем больше это изменение, тем выше продукт) и от величины продукта в госсекторе, приходящегося на одного занятого (со знаком минус: чем выше это изменение, тем сильнее оно будет действовать в сторону торможения роста продукта). По крайней мере это справедливо для состояния экономики, когда имеется наибольшее или наименьшее значение государственного сектора (по его продукту к продукту в частном секторе).

Приватизацию и национализацию графически можно представить так, как показано на рис. 1 (Сухарев, 2013).

Рис. 1. Приватизация,



национализация и нейтральность

Таким образом, увеличение государственной собственности при национализации обычно сопровождается сокращением частной собственности и наоборот. Вместе с тем, представляя общую величину собственности в экономике

$Q = Q_P + Q_G$, её прирост никак не связан с приватизацией или национализацией на некотором коротком интервале. Конечно, в будущем, приватизация или национализация, как принято считать, должны привести к более эффективному экономическому росту, ускорить его темп, но в обозримом периоде времени оба процесса приводят лишь к перераспределению собственности (актива), осуществляются ли они одновременно или раздельно. Однако сам экономический рост, который сопровождает развёртывание этих процессов и мог бы происходить в ситуации нейтральности (отсутствия приватизации и/или национализации), обеспечивает наращение реального дохода, который выражается и в наращении собственности двух типов. Этот прирост никак не связан с приватизацией и/или национализацией. Тогда наращённая величина собственности будет равна: $Q + \Delta Q = Q_P + Q_G + \Delta Q_P + \Delta Q_G$, где $\Delta Q = \Delta Q_P + \Delta Q_G$ – соответственно наращение государственной и частной собственности, зависимое от текущего экономического роста, а не от приватизации/национализации. Если имеем сокращение ΔQ в силу, например, общеэкономического кризиса, то выбор относительно приватизации и национализации зависит в том числе от причин этого кризиса, его инерции и глубины, а не детерминирован сугубо задачами национализации и приватизации. Вероятно, наиболее целесообразной позицией правительства будет нейтральность, поскольку вклад фактора приватизации и национализации в «запуск» экономического роста, в противостояние кризиса не является очевидным, так как данные процессы в основном перераспределяют собственность на коротком интервале времени, а как сложатся институты и будут использоваться активы на среднем и длительном отрезке времени не совсем ясно в условиях кризиса. Издержки могут оказаться столь высоки, что полностью обесценят действенность указанных инструментов в условиях экономического кризиса.

В зависимости от исходного соотношения государственной и частной собственности возможны два вида диаграмм, отражающих процесс приватизации и национализации (см. рис. 2, 3).

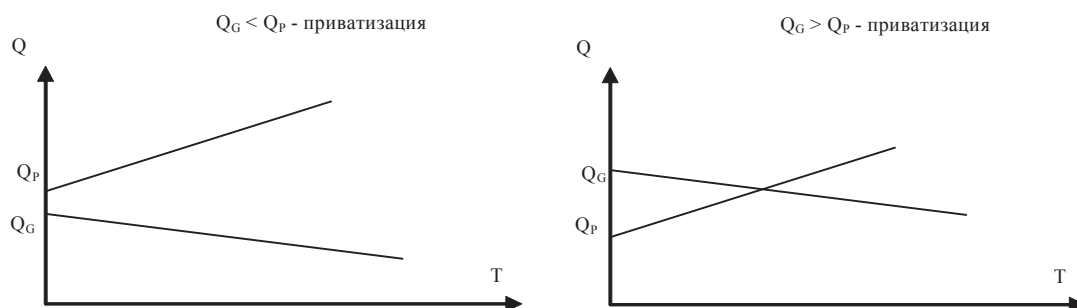


Рис. 2. Соотношение видов собственности (приватизация)

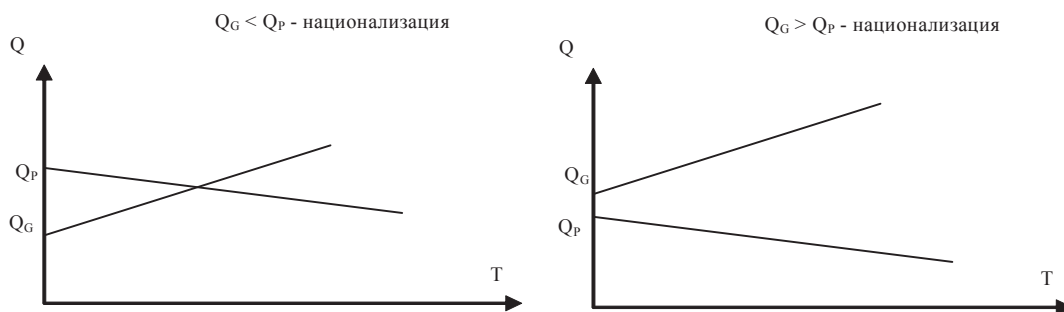


Рис. 3. Соотношение видов собственности (национализация)

Ориентируясь на основное тождество ($D_P + Z_P + D_N + Z_N > 0$), в зависимости от масштаба приватизации (α) и национализации (β) можно показать изменение издержек и дохода при национализации и приватизации (см. рис. 4).

При $\alpha < \alpha^*$ имеем превышение дохода от приватизации над всеми издержками (в дисконтированном виде), поэтому актуальна приватизация, согласно этому критерию. При более высоком масштабе α приватизация неэффективна. Иными словами, в каждом случае надо строить сценарии изменения предполагаемого дохода и издержек, чтобы располагать похожими графиками и хотя бы ориентировочно оценивать ситуацию, насколько эффективна приватизация. Как видим, теоретически вполне возможна ситуация, когда при значительном масштабе приватизация неэффективна и не может осуществляться даже по финансовому критерию, не говоря уже обо всех остальных возможных критериях.

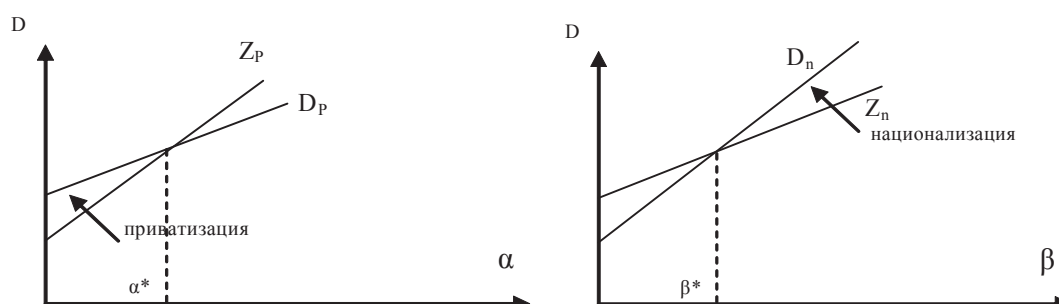


Рис. 4. Соотношение дохода и издержек при национализации и приватизации от величины масштаба данных процессов

Это не означает, что при $\alpha > \alpha^*$ необходима национализация. Такой прямой связи здесь нет. Справа на рисунке показано, что национализация целесообразна согласно финансовому критерию при $\beta > \beta^*$, так как в этой зоне доходы от национализации выше издержек. В точке пересечения кривых дохода и издержек для соответствующего значения α^* , β^* , соответственно, нецелесообразна приватизация и национализация, однако, в общем случае, точки эти не являются связанными.

Интересно отметить, что национализация в классической постановке, то есть когда государство выкупает некий актив, находящийся в частной собственности, представляет собой своеобразную «приватизацию», только в частном секторе, когда частник продаёт часть своей собственности, но только именно государству, а не другому частнику. Если собственность перепродаётся от частника частнику, это не является национализацией. Это обычные сделки по продаже-покупке имущества (собственности). Акт продажи собственности частником государству с позиций государства является национализацией, с позиций частного собственника, который лишается этого актива, но получает за него некий денежный эквивалент, своеобразной «приватизацией» (конечно, подлинный смысл приватизации – это сокращение государственной собственности в силу её продажи и получение с этого действия некоторого дохода). Я употребил столь некорректное высказывание нарочно с тем, чтобы показать важность рассмотрения изменения дохода и издержек как для государства, так и для частного собственника.

При национализации государство покупает некий актив, находившийся в частной собственности и приносящий у частника доход D_1 на момент национализации, по цене P_n , которая в общем случае должна превосходить дисконтированный доход D_1 , иначе частнику будет не выгодно продать эту собственность. Однако если бы актив продолжал оставаться у частника, то его доход за некоторое время $[t_1, t_2]$ составил бы D_2 за вычетом налоговых отчислений государству. Если вероятность ожидания этого дохода велика и он выше цены P_n

национализации, то частнику чисто финансово не выгодно продавать этот актив, если отсутствуют иные причины. Для государства P_n – это издержки национализации, а доход начинает возникать в связи с работой этого приобретённого актива в течение времени $[t1, t2]$ в рамках государственного управления им. Пусть этот доход — D_3 , включая налоги. Но при этом государство лишится налоговых поступлений, которые бы происходили в случае, когда актив находится в частной собственности – величина налоговых поступлений ($N(t)$) за некий последующий период времени $[t1, t2]$, где i – норма дисконта.

Иными словами, «запирающее условие» для национализации:

$$P_n < \int_{t1}^{t2} \frac{D_2(t) - N(t)}{(1+i)^t} dt$$

$$P_n < D_1$$

В этом случае у частника должны иметься очень веские иные мотивы для того, чтобы продать свою собственность государству. Даже если обеспечить превосходство цены P_n над суммарным дисконтированным ожидаемым доходов за обозримый период времени, либо над текущим полученным доходом от использования актива к моменту национализации, то совершенно не факт, что частник согласится продать этот актив по данной цене. Если этот актив приносит положительный чистый доход в дальнейшем, то возникает вопрос относительно того, что с точки зрения перспективы его может быть лучше сохранить, нежели продать государству. Это определится теснотой связи самого актива внутри структуры частной собственности конкретного владельца. Так что дисконтированный будущий доход может оказаться ниже текущей цены продажи, но это не будет побуждающим мотивом для частника уступить государству этот актив по такой цене. Очень важен вывод, что, как видим, при национализации государству нужно брать на себя большие расходы по покупке актива, чтобы преодолеть консервативную инерцию мотивов собственника. При приватизации цену лучше занимать, чтобы мотивировать собственника на покупку. Тем самым, эффект информационной асимметрии при приватизации и национализации требует от государства дополнительных расходов – при национализации прямых, при приватизации в виде недополученного дохода от продажи имущества.

Следовательно, условия осуществления национализации для частника будет иметь обратный вид:

$$P_n > \int_{t1}^{t2} \frac{D_2(t) - N(t)}{(1+i)^t} dt$$

$$P_n > D_1$$

Конечно, в каждом отдельном случае, да ещё по каждому виду актива, возможны свои итоговые результаты. Но в среднем указанное свойство сохраняется для инструментов приватизации и национализации.

Если государство принимает решение о национализации, то элементарным финансовым критерием для него самого должно быть условие:

$$P_n < \int_{t1}^{t2} \frac{D_3(t) - N(t)}{(1+i)^t} dt$$

Конечно, национализацию можно рассматривать как инвестиции частному сектору под его собственность, как и приватизацию, как инвестиции частного сектора в сторону государственного под его собственность. Где собственность может рассматриваться в качестве некоего залога, либо не передаваться в полное владение, а, например, ограниченное владение, либо аренду. Здесь возможны специальные институциональные формы, которые можно развивать и, тем самым, варьировать

инструментами приватизации и национализации, подавая их как инструменты инвестиционные.

При соблюдении равенства правой и левых частей приведенных «критериальных» неравенств, требуются дополнительные усилия по принятию решения относительно национализации.

Объединяя условие национализации для агента и государства, получим критерий:

$$\int_{t_1}^{t_2} \frac{D_2(t)}{(1+i(t))^t} dt < \int_{t_1}^{t_2} \frac{D_3(t)}{(1+i(t))^t} dt$$

Иными словами, суммарный дисконтированный доход от актива, подлежащего национализации в частном секторе, если национализирован он не будет, в периоде $[t_1, t_2]$ должен быть меньше суммарного дисконтированного дохода от этого актива в государственном секторе после проведения национализации на том же периоде $[t_1, t_2]$. При этом время проведения самой национализации положим малым по сравнению с промежутком времени $[t_1, t_2]$.

Доход от использования актива в ходе национализации должен быть снижен на величину затрат (Z_m) на саму национализацию как управляемый процесс. Причём эти затраты не входят в период $[t_1, t_2]$ эксплуатации актива, уже национализированного, должны прибавляться в затратам P_n , либо просто учитываться в P_n . В случае, если они не учитываются, тогда:

$$P_n + Z_n < \int_{t_1}^{t_2} \frac{D_3(t) - N(t)}{(1+i)^t} dt, \quad \int_{t_1}^{t_2} \frac{D_2(t)}{(1+i(t))^t} dt < \int_{t_1}^{t_2} \frac{D_3(t)}{(1+i(t))^t} dt - Z_n$$

При проведении национализации и/или приватизации важен аспект, как изменяется величина благосостояния на отрезке $[t_1, t_2]$. Здесь необходимо определиться с тем, что считать благосостоянием и его изменением. Представляется возможным положить, что изменение чистого дохода (доход минус издержки приватизации и национализации), будет характеризовать изменение благосостояния системы. Либо же ещё более удачно представлять его в виде изменения добавленной стоимости на единицу вида собственности соответственно в государственном и частном секторе экономики.

Основное тождество процесса приватизации-национализации фактически устанавливает, что сумма чистого дохода (дохода за вычетом полных издержек) по приватизации и национализации должна быть для заданного интервала времени больше нуля. Тем самым, благосостояние системы должно возрастать, а процесс национализации и/или приватизации не должен сокращать уровень благосостояния. Ведь при продаже собственности в ходе приватизации и при покупке в ходе национализации (национализация может иметь формы, и не совсем связанные с покупкой собственности), часть активов может быть утеряна. Эти потери равнозначны тому, как не довозят урожай с полей к месту назначения, всегда имеются транспортные и иные потери, связанные с порчей сельскохозяйственной продукции. Хотя для имущества, не являющегося продовольствием, «эффект порчи» не свойственен, тем не менее, потери могут быть, связанные с эффектом замещения активов, изменением структуры активов и их перепрофилированием, а также вторым этапом приватизации, когда уже новый собственник способен расчлнить актив (имущество), перегруппировать и продавать уже частному лицу. То же характерно и для национализации, однако подобным образом ведёт себя уже государство, исполняя роль собственника и покупателя данного актива. Если в экономической системе, например, наблюдаются оба процесса — приватизации и национализации (именно такой вариант обычно не рассматривается экономистами), всё равно — какой-то процесс окажется преобладающим, например, по величине стоимости подаваемого актива (приватизация) или покупаемого актива (национализация). Тогда и следует

говорить, что в экономике проводится национализация, хотя с точки зрения чистой теории это будет не совсем корректно, потому что данный вид процесса будет просто преобладающим – и только.

Благосостояние экономической системы возможно представить как величину собственности, которой располагают агенты этой системы. Тогда $U(Y) = Q_G(Y) + Q_P(Y)$ для данного уровня дохода (продукта). В общем смысле, располагая функциями изменения величины собственности от продукта, можно записать

$$U = \int_{Y_0}^{Y^*} (Q_G(Y) + Q_P(Y)) dY$$

Если представить, например, приватизацию и национализацию изменением величины государственной и частной собственности соответственно в зависимости от валового внутреннего продукта Y , полагая, что процесс приватизации и национализации связан с ростом Y , тогда ситуацию упрощённо можно изобразить для постоянной скорости приватизации, национализации, как показано на рис. 5.

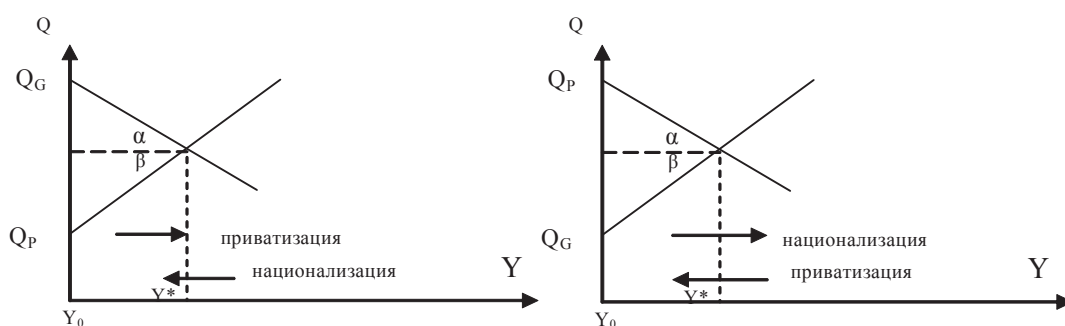


Рис. 5. Приватизация и национализация при росте и спаде ВВП

Как видим, ситуация задаётся исходным преобладанием государственного сектора в одном случае и преобладанием частного сектора в другом случае. Диаграммы отражают возможности приватизации и национализации при росте Y . При обратном движении Y , то есть при спаде, диаграмма отражает (слева) национализацию и приватизацию (справа).

Исходя из графических построений для произвольного продукта Y , запишем: $Q_G = Q_P + k(Y^* - Y)$, где $k = (tg\alpha + tg\beta)$. Благосостояние для данного продукта Y при национализации (см. рис. 5, справа), так как $Q_P = Q_G + k(Y^* - Y)$, будет: $U(Y) = 2Q_G + (Y^* - Y)k$.

Изменение благосостояния по времени и по продукту соответственно будет: $dU/dt = 2 dQ_G/dt - k \{dY/dt\}$; $dU/dY = 2 dQ_G/dY - k$. Или $U(Y) = 2Q_P + (Y - Y^*)k$. Тогда $dU/dt = 2 dQ_P/dt + k \{dY/dt\}$; $dU/dY = 2 dQ_P/dY + k$. Результат изменения благосостояния системы зависит от углов наклона, символизирующих скорость приватизации и национализации соответственно, исходного соотношения частной и государственной собственности, темпа текущего экономического роста. Если чувствительность в виде углов наклона есть функция времени, но равновесный объём Y^* для данного интервала не изменяется, тогда изменение благосостояния системы при национализации (см. рис. 5, справа), согласно введённого критерия:

$$\frac{dU}{dt} = 2 \frac{dQ_P}{dt} + (Y - Y^*) \frac{dk}{dt} + k \frac{dY}{dt} \quad \text{или}$$

$$\frac{dU}{dt} = 2 \frac{dQ_G}{dt} - (Y - Y^*) \frac{dk}{dt} - k \frac{dY}{dt}$$

Таким образом, изменение благосостояния системы определяется темпом изменения частной собственности, чувствительности изменения структуры

собственности при росте экономики и темпом самого экономического роста, с коэффициентами пропорциональности при каждом слагаемом.

Изменение благосостояния при приватизации (см. рис. 5, слева), будет:

$$\frac{dU}{dt} = 2 \frac{dQ_G}{dt} + (Y - Y^*) \frac{dk}{dt} + k \frac{dY}{dt}$$

Разумеется, представляя в таком виде диаграмму, отсекаются иные факторы, которые могут оказаться весьма значимыми при осуществлении приватизации и национализации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Веблен Т. (1980). Теория праздного класса. М.: Прогресс, 362 с.
- Веблен Т. (2007). Теория делового предприятия. М.: Дело, 288 с.
- Гэлбрейт Дж. К. (2004). Новое индустриальное общество. М.: Транзит книга, 604 с.
- Коуз Р. (1993). Фирма. Рынок. Право. М.: Дело, 108 с.
- Менар К. (1996). Экономика организаций: Пер. с франц. М.: Инфра-М, 160 с.
- Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: «Начала», 180 с.
- Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: Издательский дом ГУ - Высшая школа экономики, 256 с.
- Нуреев Р. М. (2009). Россия: особенности институционального развития. М.: НОРМА, 448 с.
- Нуреев Р. М. (2010). Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 415 с.
- Нуреев Р. М. и Рунов А. Б. (2002). Россия: неизбежна ли деприватизация? // *Вопросы экономики*, № 6, с. 2-28.
- Остром Э. (2010). Управляя общим. М.: ИРИСЭН, Мысль, 448 с.
- Полтерович В. М. (2012). Приватизация и рациональная структура собственности. М.: Институт экономики РАН, 66 с.
- Суهارев О. С. (2007). Институциональная теория и экономическая политика. В 2 т. М: Экономика.
- Суهارев О. С. (2013). Приватизация, национализация и экономическая реформа. М: Финансы и статистика, 352 с.
- Суهارев О. С. (2015). Информационная экономика: знание, конкуренция и рост. М.: Финансы и статистика, 286 с.
- Ходжсон Дж. (2003). Экономическая теория и институты. М.: Дело, 464 с.
- Фуруботн Э. и Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб: Из-во СПбГУ, 702 с.
- Commons J. R. (1934). *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*. New York: The Macmillan Company, 921 p.
- Sappington D. and Stiglitz J. (1987). Privatization, information and incentives // *Journal of Political Analysis and Management*, vol. 6, no. 4, pp. 567-582.
- Sukharev O. S. (2012). The Neoinstitutional Contracts Theory: New Perspectives // *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 8, no. 1, pp. 85-111.
- Sukharev O. S. (2013). *Theory of Economic Change. Problems and Decisions*. M: KRASAND, 368 p.
- Williamson O. (1975). *Markets and Hierarchies*. N.Y.: Prentice-Hall, 217 p.

REFERENCES

- Veblen T. (1980). *Theory of the Leisure Class*. Moscow, Progress Publ., 362 p. (In Russian).
- Veblen T. (2007). *The theory of business enterprise*. Moscow, The Case [Delo] Publ., 288 p. (In Russian).

- Galbraith J. K.* (2004). *New Industrial State*. Moscow, Transit Book Publ., 604 p. (In Russian).
- Coase R.* (1993). *The firm, the market and the law*. Moscow, The Case [Delo] Publ., 108 p. (In Russian).
- Menard K.* (1996). *Business organizations: Trans. from France*. Moscow, Infra-M Publ., 160 p. (In Russian).
- North D.* (1997). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Moscow, "Beginning" [Nachala] Publ., 180 p. (In Russian).
- North D.* (2010). *Understanding the process of economic change*. Moscow, Publ. House of State University - Higher School of Economics, 256 p. (In Russian).
- Nureev R. M.* (2009). *Russia: peculiarities of institutional development*. Moscow, NORMA Publ., 448 p. (In Russian).
- Nureev R. M.* (2010). *Essays on the history of institutionalism*. Rostov-on-Don, Publ. House "Assistance - XXI Century"; Humanities Perspectives, 415 p. (In Russian).
- Nureev R. M. and Rounov A. B.* (2002). *Russia: Whether inevitable de-privatization? VOPROSY ECONOMIKI*, no. 6, pp. 2-28. (In Russian).
- Ostrom E.* (2010). *Managing general*. Moscow, IRISEN, Thought [Mysl] Publ., 448 p. (In Russian).
- Polterovich V. M.* (2012). *Privatization and rational ownership structure*. Moscow, Publ. House of Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, 66 p. (In Russian).
- Sukharev O. S.* (2007). *Institutional theory and economic policy*. In 2 vol. Moscow, The Economy [Ekonomika] Publ. (In Russian).
- Sukharev O. S.* (2013). *Privatization, nationalization and economic reform*. Moscow, Finance and Statistics Publ., 352 p. (In Russian).
- Sukharev O. S.* (2015). *Information economy: knowledge, competition and growth*. Moscow, Finance and Statistics Publ., 286 p. (In Russian).
- Hodgson G.* (2003). *Economic theory and institutions*. Moscow, Case [Delo] Publ., 464 p. (In Russian).
- Furubotn E. and Richter R.* (2005). *Institutions and economic theory. Achievements of new institutional economics*. St. Petersburg, Publ. House of St. Petersburg State University, 702 p. (In Russian).
- Commons J. R.* (1934). *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*. New York, The Macmillan Company, 921 p.
- Sappington D. and Stiglitz J.* (1987). *Privatization, information and incentives*. *Journal of Political Analysis and Management*, vol. 6, no. 4, pp. 567-582.
- Sukharev O. S.* (2012). *The Neoinstitutional Contracts Theory: New Perspectives*. *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 8, no. 1, pp. 85-111.
- Sukharev O. S.* (2013). *Theory of Economic Change. Problems and Decisions*. Moscow, KRASAND, 368 p.
- Williamson O.* (1975). *Markets and Hierarchies*. N.Y., Prentice-Hall, 217 p.

ДИХОТОМИЯ «ГОСУДАРСТВО – ОБЩЕСТВО» И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МИФ ЛИБЕРАЛИЗМА

ОРЕХОВСКИЙ ПЕТР АЛЕКСАНДРОВИЧ,

главный научный сотрудник Института экономики РАН,
доктор экономических наук, профессор
Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва,
e-mail: orekhovskypa@mail.ru

После распада СССР большинство экономистов и социологов пришли к выводу о том, что человечеством окончательно найдена оптимальная, высшая форма политического и экономического устройства. Ф. Фукуямой был провозглашён «конец истории». Такое представление непосредственно связано с введённой Т. Гоббсом дихотомией «государства» и «общества», что также знаменовало собой начало Нового Времени.

Б. Латур доказывает, что указанная дихотомия лежит и в основании разделения наук на «естественные» и «общественные» и является неверной. М. Гефтер выделяет модели «человека мифического» и «человека исторического». Модель «человеческого экономического» является разновидностью первого и используется для трансформации осевого времени в шкалу классификации обществ по размеру богатства.

Либерализм, отрицающий понятие политического, не может быть основанием для позитивного содержания понятия государства. Использование либерализма в качестве идеологии парадоксальным образом может привести к росту, а не снижению конфликтов и увеличивает опасность войны.

Ключевые слова: государство; гражданское общество; модели человека: человек мифологический, человек исторический, человек экономический; осевое время; либерализм.

DICHOTOMY OF THE "STATE – SOCIETY" AND ECONOMIC LIBERALISM MYTH

OREKHOVSKY PETR, A.,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Institute of Economy, RAS,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: orekhovskypa@mail.ru

After the collapse of the Soviet Union, most economists and sociologists have concluded that humanity finally found the optimum, the highest form of political and economic structure. Francis Fukuyama was proclaimed "the end of history". Such representation is directly related to the entered Hobbes dichotomy of "state" and "society", which also marked the beginning of the New Age.

B. Latour argues that this dichotomy lies at the basis of the division of science into "natural" and "social" and is wrong. M. Gefter distinguishes models "Homo mythicus" and "Homo historicus". The model of "Homo oeconomicus" is a kind of myth and used to transform the axial time scale of classification societies in size wealth.

Liberalism rejects the notion of a political, not a basis for the positive content of the

concept of the state. Use of liberalism as an ideology, paradoxically, may lead to a growth rather than decline conflict and increase the danger of war.

Keywords: *government; civil society; models of Homo: a "Homo mythicus", "Homo historicus", "Homo oeconomicus"; axial time; liberalism.*

JEL: B41, N40, P00.

*«Я Родину люблю свою, но ненавижу государство!»
А. Розенбаум*

1. Постановка проблемы. Ф. Фукуяма: «Конец истории и последний человек»

В известной работе Ф. Фукуямы тезис о «конце истории» основан на том, что «во всём мире достигнут небывалый консенсус на тему легитимности либеральной демократии как системы правления, и этот консенсус усиливался по мере того, как терпели поражение соперничающие идеологии: наследственная монархия, фашизм и последним – коммунизм. Более того, я настаивал, что либеральная демократия может представлять собой «конечный пункт идеологической эволюции человечества» и «окончательную форму правления в человеческом обществе», являясь тем самым «концом истории»» (Фукуяма, 2004. С. 7).

Статья Фукуямы была опубликована в 1989 г., книга – в 1992 г. Таким образом, после «краха коммунизма» прошло четверть века, срок по историческим меркам небольшой, чтобы судить о верности прогнозов. Опираясь на события «арабской весны», «бархатных» и «цветочных» революций, всемирного экономического кризиса 2008-2009 гг., нарастания национализма и изоляционизма в странах «старой Европы», можно выдвинуть два полярных, взаимоисключающих тезиса:

- идеология «либеральной демократии» находится в «историческом наступлении». Всё большая часть человечества придерживается этой идеологии и меняет политические режимы в своих странах. Дальнейшая большая геополитическая игра приведёт к окончательному политическому и экономическому крушению коррумпированных авторитарных режимов, и все трезво мыслящие и симпатизирующие гуманизму, свободе и либерализму люди должны этому способствовать¹;
- либеральная демократия терпит поражение в «развивающихся» странах; попытки установить там этот режим приводят к политическому распаду, войнам и экономической деградации. Более того, и в развитых странах происходит постепенная трансформация либеральной демократии в принципиально иное качество, связанное с присвоением политической власти транснациональными корпорациями, возникновением внутри этих стран по сути внезаконных сфер, территорий, где жизнь идёт совсем по другим законам².

Таким образом, тезис о «конце истории» является *спорным* как теоретически, так и практически. С другой стороны, представление о либеральной демократии как об идеале политической истории, как правило, *не оспаривается* (или оспаривается в ключе «демократия, учитывающая местные культурные особенности»). Но:

- 1) как возникает идея о «конце истории»?
- 2) почему именно либеральная демократия является вершиной политического устройства?

Если следовать логике Фукуямы, – а она, в свою очередь, следует западной традиции политической мысли, – то основную аргументацию можно свести к следующему. Само представление о том, что у человечества есть *история*, которая обладает неким доступным нашему пониманию *смыслом*, восходит к иудео-

¹ См., например, (Ханна, 2008; Тилли, 2007).

² См., например, (Крауч, 2012).

христианским основаниям об общей судьбе человечества, о Страшном Суде и т.д. До этого, по сути, истории как учения об изменениях человечества, происходящих во времени, обладающих некоторыми общими закономерностями, не было. Уже Гегель рассматривает историю как реализацию некой Абсолютной Идеи, общего Духа самопознания, который через противоречия и конфликты устанавливает необходимые общественные устройства – ступени, через которые проходит развитие человечества. Маркс характеризует эти ступени как общественно-экономические формации, способы производства, привязывая классификационное деление к формам собственности на средства производства и уровню развития производительных сил. Описывая представления этих, во многом разных мыслителей, Фукуяма указывает на их общую черту – достижение некоего политического идеала. Именно последнее объединяет их с традицией Страшного суда – коммунизм или либеральная демократия, при таком подходе, неважно. Важно то, что человечество достигает идеала, и у истории есть конец. Таков ответ на первый вопрос.

В отношении второго вопроса Фукуяма основывается на своеобразной эволюции «модели человека». *Первый* человек, описанный ещё Т. Гоббсом, вынужден *делегировать* все свои права «Левиафану», государству, чтобы сохранить безопасность жизни и собственности. Однако право на господство, таким образом, даётся королю уже не Богом, как в более ранних монархиях, а гражданами. Более того, согласно уже Дж. Локку, часть этих прав является естественными и неотчуждаемыми. По мере дальнейшей эволюции политического устройства граждане приобретают всё больше прав; *последний* человек, в рамках уже либеральной демократии, имеет столько прав, сколько это вообще возможно без угрозы распада общества. Будучи рассмотренной в таком ключе, политическая история действительно *должна* постепенно привести к торжеству либеральной демократии как в отдельных странах, так и во всём мире, а отступление от этой модели будет свидетельством регресса и проявлением антигуманности.

В связи с этим для интерпретации проблем либеральной демократии и в развивающихся, и в развитых странах, необходима другая логика, *другие модели человека*. В противном случае история представляется *безальтернативной*.

В свою очередь для того, чтобы говорить о «других людях», необходимо критически осмыслить, если пользоваться категориями Фукуямы, модель «последнего человека», а заодно и понятие «государства», которое должно принять в конце истории форму либеральной демократии.

2. «Государство» и «общество». Б. Латур: «Нового времени не было»

Государство как *понятие* возникает только после работ Т. Гоббса, и оно неразрывно связано с другим понятием, противоположностью государства, *обществом*. До этого государство (state) представлялось лишь определённым *состоянием народа*, а под «обществами» понимались всего лишь разные социальные группы, объединявшиеся вокруг религии, рода занятий, этнической принадлежности, происхождения и т.п. Можно выделить и другой тип состояния народа – безгосударственное. В свою очередь это состояние, «государство», могло иметь различные *политические формы*: республика, монархия, империя, а также множество других вариантов объединения и взаимозависимости отдельных квазигосударственных образований (Орды, каганатов, княжеств, эмиратов, и т.д.).

Различение понимания государства до и после Гоббса, на наш взгляд, весьма важно. Перенос понятий «государства» и «общества» в античность и Средние века, который осуществляется как марксизмом, так и современным структурно-демографическим анализом³, во многом является интеллектуальной спекуляцией. Так, государство не могло выступать в качестве «инструмента господства класса эксплуататоров» уже в силу того, что и определение классов, и сами отношения эксплуатации у К. Маркса основывались на формах собственности на средства

³ См., например, (Нефедов, 2010-2011).

производства, однако, как уже указывалось, многие народы античности и средневековья не имели своей политической формы, были «безгосударственными». Главное средство производства – земля – находилось в «общей собственности» и подвергалось постоянным процедурам передела. Господство же связывалось с *божественным* происхождением и правом *судить* других людей, но не с *личным* богатством правителей. Применение понятий «классовой борьбы», «революций» в государствах, где социальные группы не осознавали себя *классами*, лишено смысла: очевидно, что победа восстания рабов или крестьян привела бы лишь к смене правящей элиты (династии), в то время как сама политическая форма, само состояние общества сохранилось бы прежним. Это во многом соответствует и основной идее «материалистического понимания истории» – политическая форма не могла измениться до тех пор, пока «обществом» не достигался новый уровень развития производительных сил.

Аналогичным образом в современном структурно-демографическом анализе при выделении «государства», «элиты» и «населения» напрямую смешивается политическая форма (государство как состояние народа) и субъект политического действия (представители, правящая династия и т.п.). Более того, в таких исследованиях политическая форма является относительно случайным результатом эволюции военной техники, применяемой тактики боя и природно-климатических условий. Так, например, революции – результат совместного влияния следующих пяти факторов по Дж. Голдстоуну:

- экономические или фискальные проблемы;
- отчуждение и сопротивление элит;
- широко распространённое возмущение несправедливостью;
- убедительный и разделяемый всеми нарратив сопротивления;
- благоприятная международная обстановка (Голдстоун, 2015. С. 35).

Непонятно, однако, почему подобные, по сути, *внеисторические* обстоятельства должны вести народы по пути прогресса к общей, одной-единственной политической форме государства – либеральной демократии. Ради справедливости надо оговориться, что Голдстоун и не настаивает на линейном прогрессе, допуская различные исторические «повороты» (как в случае Октябрьской, мексиканской, китайской или относительно недавней иранской – исламской революций). Тем не менее общий либерально-демократический вектор исторического развития остаётся основным для методологии исследований этого направления.

Возвращаясь к логике понятий «государство» и «общество», введённых Т. Гоббсом, важно отметить, что в них заложен изначальный внутренний конфликт, который отсутствует при понимании государства как состояния народа и его политической формы. Гоббс видит основания гражданской войны именно в «естественном состоянии» общества. Свободные, предоставленные самим себе граждане не могут между собой ни о чём договориться, а потому ведут постоянную войну «всех против всех». Остановить их может только внешняя сила, «отдельная от общества», каковой является государство.

При этом, как показывает Б. Латур: «Для Гоббса *власть есть знание* (курсив мой - П.О.); это означает, что если мы хотим положить конец гражданским войнам, то должны существовать только *одно* знание и только *одна* власть... Одна из самых больших опасностей для гражданского мира проистекает из веры в нематериальные тела, в такие, например, как духи, призраки или души, к которым люди обращаются, чтобы противостоять решениям, принимаемым гражданской властью... Инертная и механическая материя столь же важна для гражданского мира, как символическая интерпретация Библии. В обоих случаях необходимо любой ценой избежать того, чтобы мятежные фракции могли обращаться к высшей Сущности – Природе или Богу, которую правитель не может контролировать полностью.

Этот редукционизм не ведет к тоталитаризму, поскольку Гоббс соотносит его с самим Государством (Republique): правитель всегда только лишь представитель (Actor), назначаемый в соответствии с общественным договором. Не существует

божественного права или высшей инстанции, к которой правитель мог бы обратиться для того, чтобы действовать так, как он этого хочет, и уничтожить Левиафана. В этом новом режиме, где знание приравнивается к власти, все оказывается урезанным: суверен, Бог, материя и множество. Гоббс запрещает даже своей собственной науке о Государстве превратиться в апелляцию к какой бы то ни было трансценденции. Всех своих научных результатов он достигает, используя не мнение, наблюдение или откровение, а математическое доказательство — единственный метод аргументации, способный принудить к согласию каждого; и такое доказательство осуществляется не трансцендентальными расчетами, как это делает платоновский Царь, но при помощи одних только вычислительных инструментов, механического мозга, компьютера еще до его появления. Даже знаменитый общественный договор является лишь итогом подсчетов, к которому внезапно приходят запуганные граждане, стремящиеся преодолеть естественное состояние. Таков тот конструктивизм, которому Гоббс придал обобщенную форму и который был призван прекратить гражданские войны: никакой трансценденции, чем бы она ни была, никакого обращения ни к Богу, ни к активной материи, ни к власти божественного права, ни даже к математическим идеям» (Латур, 2006. С. 81-82).

Гоббсовские расчёты имеют прямое продолжение в работах лауреата Нобелевской премии по экономике Дж. Бьюкенена по теории общественного выбора (Бьюкенен и Таллок, 1997), о которых пойдёт речь позже. Здесь же вслед за Б. Латуром необходимо отметить, что гоббсовский социальный конструкт был *мифом*, и монополия на знание и, соответственно, *господство*, была тут же оспорена Р. Бойлем: «И вдруг после того, как Гоббс осуществил редукцию политического тела и свел его в одно целое, откуда-то появляется Королевское Общество, чтобы снова все разделить: несколько благородных джентльменов провозглашают свое право иметь независимое мнение в закрытом пространстве лаборатории, над которой государство не имеет никакого контроля. И если эти мятежники достигают согласия, то происходит это не на основании математического доказательства, с которым пришлось бы согласиться всем, но на основании опытов, наблюдаемых при помощи обманчивых чувств, опытов, которые остаются необъяснимыми и мало что доказывающими. Еще хуже то, что этот новый кружок решает сосредоточить свои усилия вокруг воздушного насоса, который производит новые нематериальные тела, пустоту, словно ему, Гоббсу, не пришлось потратить столько усилий, чтобы освободиться от призраков и духов! И вот мы снова, беспокоится Гоббс, ввергнуты в гражданскую войну! Мы уже не должны мириться с левеллерами и диггерами, оспаривавшими власть короля во имя собственной интерпретации Бога и свойств материи, — их уже полностью истребили, — но теперь нам надо смириться с этой новой кликой ученых, которая, во имя природы, примется оспаривать власть, кому бы она ни принадлежала, апеллируя при этом к фактам, целиком и полностью сфабрикованным в лаборатории!» (Латур, 2006. С. 82-83).

Приходится признать, что гоббсовский социальный конструкт власти в общественных науках одержал победу. Новое Время, концепцию которого как раз и критикует Б. Латур, характеризуется выделением естественных наук в особую сферу, где сохраняется право на эксперимент и истину «частного мнения». Именно здесь по-прежнему нет разделения «государства» и «общества», в то время как в общественных науках это если и не полностью враждебные друг другу субъекты, то, как минимум, неравноправные акторы с сильно отличающимися интересами. И, как указывает С. Кордонский, ссылаясь на Гегеля, «гражданское общество есть множество граждан государства (членов семей), взаимодействующих между собой вне семьи с целью удовлетворения своих общих — своекорыстных — интересов. Государство, по Гегелю, есть синтез семьи и гражданского общества, а само гражданское общество возникло из диалектических противоречий между семьей и государством. И если следовать классике, то ничего такого уж хорошего в гражданском обществе нет, ведь в нем манифестируются корыстные интересы

частных лиц, которым тесно в семье и в государстве.

Оценки гражданского общества со времен классика немецкой философии полярно изменились. В традициях политического либерализма — рассматривать государство как вселенское, но необходимое зло. Государство ограничивает свободу, плодит агрессию, бедность, социальные пороки, а гражданское общество выступает за свободу и против агрессии, оно заботится о бедных и обиженных судьбой. Гражданское общество противостоит государству: как добро противостоит злу, а свет — мраку» (*Кордонский, 2007. С. 49*).

Исходя из введённого нормативного деления, Кордонский ярко иллюстрирует сложившиеся порочные отношения между российским «неорганизованным гражданским обществом» и государством: «Солидные люди прогрессистских воззрений предпочитают не замечать обычные проявления гражданственности, считая их неприличными, негражданскими — в привычном для них значении этого понятия. Государство, по их мнению, несет ответственность за такие массовые модели поведения, как откос от призыва в армию, крышевание, уход от налогов, разного масштаба воровство (нецелевое использование) бюджетных денег и госимущества, готовность брать и давать взятки. Они внутренне не могут принять, что именно в негативе манифестируются наши отечественные общественно-гражданские отношения.

Я считаю, что негатив, о государственной этиологии которого не устают рассуждать сторонники имитационного развития гражданского общества, есть результат взаимодействия неорганизованного (и не нуждающегося в организациях) гражданского общества и несуразно организованного государства. Чем активнее государство строит свои вертикали власти (и НГО, вписанные в эти вертикали), тем большие ресурсы вкладывают члены гражданского общества (которые могут быть сами высокопоставленными чиновниками) в нейтрализацию устремлений государства...

Отношения между государством и гражданским обществом примерно такие же, как отношения между изображениями на аверсе и реверсе монеты. Если смотреть с одной стороны монеты, например с той, на которой написано государство, то гражданского общества не разглядишь, видна будет только коррупция. Если смотреть со стороны гражданского общества, то не видно государства, оно распадается на плохих и хороших чиновников, с помощью которых можно — или нельзя — решать проблемы. Государство и гражданское общество находятся в разных социальных пространствах. И люди, преследуя свои цели, используют государство как средство для их достижения, быстро научаясь наваривать на государственных ограничениях на деятельность.

Но физически гражданское общество и государство реализованы в нашей стране в одном материале и не могут быть разделены — в рамках применяемой теории. Это признак того, что используемая политиками теория, несмотря на то, что ее базовые объекты (государство и гражданское общество) вроде уже стали самой реальностью, не вполне адекватна» (*Кордонский, 2007. С. 53-54*).

Очевидно, что Кордонский идеализирует западные страны, предполагая там наличие отдельных «государств» и «обществ», находящихся между собой в гармонических отношениях отсутствия коррупции, верховенства закона, свободы слова и т.д. Однако по сути его выводы относительно России во многом совпадают с логикой Гоббса применительно к Англии: усиление государства совпадает с циклами репрессий и деспотизма, устанавливающими «порядок», ослабление государства ведёт к «депрессиям», гражданским войнам и распаду. При этом выхода из этого порочного круга нет, поскольку «репрессии и депрессии» — это «фазы жизни ресурсного государства» (*Кордонский, 2007. С. 3-46*).

Пример С. Кордонского, на наш взгляд, ярко иллюстрирует как победу заложенного Т. Гоббсом дихотомического взгляда на государство и общество, так и интеллектуальный и политический тупик, в который заводит это деление. Любопытно, что — как и указывал Б. Латур — саму эту конструкцию нельзя

оспаривать; правда, невозможность оспаривания теперь контролируется не «Левиафаном-государством», а, как ни странно, либеральным «обществом». Неоперациональность этого подхода применительно к России выступает достаточно выпукло.

Напротив, «доновременной» подход к описанию государства как состояния народа позволяет решить поставленную проблему описания российской политической формы сравнительно легко: это обычная олигархия с ограниченным правом доступа. Об этом свидетельствует устройство налоговой и бюджетной систем, механизм формирования как местной, так и региональной и федеральной властей, включая проведение выборов, и многое другое. Будет ли Россия развиваться по направлению к усилению плюрализма и, в конечном итоге, к либеральной демократии, или будет усиливаться автократическое доминирование какой-либо одной социальной группы, уменьшающей право доступа к политической власти для остальных – вопрос открытый (добавим, что подобные вопросы эволюции политической формы являются открытыми и для развитых стран, переживающих не только финансовый, но и политический кризис). Но *почему* движение по направлению к либеральной демократии представляется большинству исследователей безальтернативным?

3. Человек мифологический и человек исторический.

Модель экономического человека

М. Гефтер указывает: «Если поделим человеческую историю на части не сопоставимые по времени, но в чём-то близкие по важности, то первый, гигантской долготы отрезок был *Homo mythicus*. Человек мифический не изобретает мифы, он в мифе живёт. Миф как способ жизни человека... Ниоткуда не видно и никем не доказано, что человек вообще мог бы перешагнуть через миф! Зато легко представить, что род *Homo Sapiens* на *mythicus*'е и закончился бы...

Пример Египта: мы видим изумительную и богатую цивилизацию. Великий знаток Ростовцев находил у египтян даже «государственно-монополистический капитализм». Невероятно сложная цивилизация, которая всё ходит и ходит по кругу, дойдя до того, что все существуют, чтобы обеспечить загробную жизнь одного. И он сам, фараон – пленник своего посмертного состояния.

Речь идёт о гигантских изолятах. Человек способен замкнуться, тысячелетиями расходуя энергию, материальную и духовную силу. А после мы изумлены тончайшими расчётами пирамид, их видом и геометризмом» (Гефтер, 2015. С. 52).

В свою очередь человек исторический, по Гефтеру, начинается с христианства: «Христианство переводит *Homo mythicus* в состояние *Homo historicus*'а, утопического человека. Модусом существования человека в истории стала утопия, а не миф. Появляются понятия человечества, исторического времени и многое другое...

Люди живут в контексте повторяемости и естественной заданности – жизнь истории идёт поперёк заданности, в оппозиции к ней. Эти нарушения и есть история» (Гефтер, 2015. С. 55-56).

Для человека мифического было характерно не-различение государства и общества, политической и культурной формы. Именно культура была источником социальных норм, которые определяли поведение человека. Это слияние было, как указывает Гефтер, с одной стороны, причиной изоляционизма, с другой – основой устойчивости таких изолятов. Напротив, человек исторический рассматривает и себя, и общество, и государство как *отдельных политических субъектов*; при этом государство становится таким субъектом в первую очередь по отношению к другим государствам.

Модель поведения человека мифического очевидно задаётся логикой мифа (мифологией), в котором он живёт. Но чем задаётся модель поведения человека исторического? Если придерживаться логики М. Гефтера, то таковая модель

предопределялась уже не только культурой, но во многом — религией и религиозными институтами (папством, духовным управлением мусульман, восточным патриаршеством и т.д.). Естественно, что на эту модель влияло множество дополнительных факторов — от природно-климатических до военно-технических. Но как быть с моделью человека исторического в Новое Время, в период 18-21 вв., когда роль религиозных факторов резко падает?

По нашему мнению, именно в это время — время подъёма экономического устройства, которое принято характеризовать как «капитализм» — происходит смена моделей поведения человека, происходит становление «человека экономического». Уже к XX в. эта модель предъясняется в экономической теории в законченном виде и, несмотря на критику со стороны отдельных учёных, пропагандируется с помощью СМИ. Возникают и «внедряются в массы» учебники по «экономическому образу мышления»⁴. Постепенно эта модель начинает доминировать в общественном сознании уже не как описательная, дескриптивная, но как *нормативная*, предписывающая, как надо поступать; иная логика воспринимается как иррациональная, связанная с умственной слабостью и душевными болезнями.

В отечественной экономической литературе, по-видимому, исчерпывающую характеристику экономического человека предложил В.С. Автономов. Обобщив огромное количество работ экономистов, использовавших это понятие, он показал, что общую схему модели экономического человека можно свести к следующим важным свойствам:

«1. Экономический человек находится в ситуации, когда количество доступных ему ресурсов является *ограниченным*. Он не может одновременно удовлетворить все свои потребности и поэтому вынужден *делать выбор*.

2. Факторы, обуславливающие этот выбор, делятся на две строго различающиеся группы: *предпочтения и ограничения*. Предпочтения характеризуют субъективные потребности и желания индивида, ограничения — его объективные возможности. Предпочтения экономического человека являются всеохватывающими и непротиворечивыми. Главными ограничениями экономического человека являются величина его дохода и цены отдельных благ и услуг. В ситуациях, далеких от модели совершенной конкуренции, ограничениями являются также действия других участников рынка.

Предпочтения экономического человека являются *более устойчивыми*, чем его ограничения. Поэтому экономическая наука рассматривает их как постоянные, абстрагируется от процесса их формирования и изучает реакцию индивида на изменение ограничений.

3. Экономический человек наделен способностью оценивать возможные для него варианты выбора с точки зрения того, насколько их результаты соответствуют его предпочтениям... Другими словами, альтернативы всегда должны быть *сравнимы между собой*.

4. Делая выбор, экономический человек руководствуется собственными интересами, которые могут при этом включать и благосостояние других людей (например, членов семьи)... Важно то, что действия индивида определяются его собственными предпочтениями, а не предпочтениями его контрагентов по сделке и не принятыми в обществе нормами, традициями и т.д.

5. Находящаяся в распоряжении экономического человека информация, как правило, является *ограниченной*, — ему известны далеко не все доступные варианты действия, а также результаты известных вариантов, — и не изменяется сама по себе. Приобретение дополнительной информации *требует издержек*... Время, в течение которого необходимо принять решение, является наряду с доходом одним из ресурсных ограничений, а издержки поиска — одним из ценовых ограничений.

6. Выбор экономического человека является *рациональным* в том смысле, что из известных вариантов выбирается тот, который согласно его *мнению или*

⁴ См., например, популярную в 90-е гг. в России книгу: (Хейне, 1997).

ожиданиям в наибольшей степени будет отвечать его предпочтениям или, что то же самое, максимизировать его целевую функцию» (Автономов, 1998. С. 24).

В свою очередь, как модель экономического человека в целом, так и свойство его рационального выбора связаны с методологическим индивидуализмом, «согласно которому все анализируемые явления объясняются только как результат целенаправленной деятельности индивидов» (Автономов, 1998. С. 31). Это – логичное и важное добавление, так как в случае двух и более индивидов могут возникнуть противоречия между их предпочтениями. Последние, возможно, нельзя будет согласовать между собой. Поэтому каждый человек делает свой выбор индивидуально.

Эта модель критиковалась ещё в начале века Т. Вебленом: «Причина... неудачи австрийской школы, по-видимому, заключается в ложной концепции человеческой природы — ложной с точки зрения данной цели, однако, возможно, вполне адекватной другим задачам. Во всех имеющихся формулировках экономической теории, разработанных как английскими экономистами, так и учёными континентальной Европы, человек рассматривается с позиций гедонизма; иными словами, он представляется как пассивная и инертная, а также неизменная в своей данности человеческая сущность. Физиологические и антропологические концепции, из которых исходили экономисты, использовались уже несколькими поколениями исследователей в психологии и социальных науках. Гедонистическая концепция уподобляет человека быстродействующей машине для исчисления ощущений наслаждения и страдания, который вибрирует как некая однородная глобула стремления к счастью и приходит в движение под воздействием стимулов, оставаясь при этом неизменной. У него нет ни прошлого, ни будущего. Он представлен изолированным субъектом...» (Веблен, 2006. С. 25).

Тем не менее критика экономического человека в целом успешно игнорируется. В ответ на то, что такой индивидуум является *внеисторическим*, экономисты ссылаются на анализ ожиданий (будущее) и «гедонистический багаж» (прошлое). В мейнстриме экономической науки этого, видимо, достаточно, чтобы экономический человек принимал фактор времени в расчёт, однако не имеет, конечно, никакого отношения к постановке проблемы М. Гефтером.

Собственно, именно в рамках такой замены человека исторического на человека экономического и становится очевидным конец истории в случае победы идеала либеральной демократии. Эта удивительная утопия, в рамках которой человек должен будет потерять все свои, накладываемые историей и культурой и мешающие рациональному выбору свойства, является ныне любопытной заменой мировых религий, а заодно и коммунистических или консервативных идеологий. Человек экономический, конечно же, *живёт внутри мифа*, и учитывая свойства этого мифа наряду с практической невозможностью долговременного существования в современной экономике крупных изолятов, это уже привело к механизму постоянного воспроизводства кризисов и локальным войнам. Основания этих кризисов, на наш взгляд, лежат не в официально провозглашаемой политическими экономистами борьбе за ресурсы, но именно в требовании политического единообразия, сталкивающегося с различной культурой. Это относительно недавний феномен, причём, как ни странно, главными идеологами такого кризиса являются именно экономисты-теоретики, утверждающие «экономического человека» как новую *реальность*. При этом возникает парадокс, требующий объяснения: ведь «экономический человек», по мнению самих экономистов, – это всего лишь описательная модель правил принятия хозяйственных решений, это, якобы, *никак не идеология*, соответственно, таковая модель может быть предметом научных споров, но не *источником политических конфликтов*.

4. Современная интерпретация «осевого времени». Общественный выбор по Дж. Бьюкенену

Идея «осевого времени», предложенная К. Ясперсом, критиковалась многими

историками. Уже цитировавшийся М. Гефтер говорил: «Осевого времени как единоразовой эпохи нет. В феномен «осевого времени» Ясперс переименовал христианское начало, чтобы избежать европоцентризма немецкой школы. Европоцентризма я не боюсь, он не знак качества. Что поделаешь, если история, где участвуют евреи, неевреи и антисемиты, получила вселенскую вертикаль? Не понимаю, почему это нельзя обсуждать.

Мы имеем дело с историей, а та не энциклопедия описаний всех экзотических культур и цивилизаций. Мы имеем дело с чем-то, что себя ограничивает и объединяет понятием Мира. Важный момент этого – всемирная история, и в связи с ней – мировая культура» (Гефтер, 2015. С. 49).

Современная интерпретация этого сюжета «всемирной истории и мировой культуры» – это проблема экономического роста и институтов, которые обеспечивают увеличение богатства. Начиная с А. Смита и его «Исследования о природе и причинах богатства народов», такая интерпретация постепенно становится центральной для общественных наук, однако ещё в XIX веке важнейшим фактором являлась военная сила государства и его политическое влияние «на мировой арене». Россия включается во «всемирную историю» по мере её вовлечения в европейские войны, и относительно долго степень её «развитости» или «отсталости» измеряется в соответствии с возможностью ведения победоносных войн на суше и на море. Экономика, хозяйство рассматривались лишь как фактор обеспечения мощи вооруженных сил и флота, но не увязывались с *бедностью населения*, а бедность сама по себе ещё не связывалась с *отсталостью*.

Интерпретация «прогрессивности» стран, которая непосредственно увязывается с их богатством, и их положение на «оси времени» (передовые – отсталые) утверждается только во второй половине XIX века. Заодно – наряду с распространением марксизма, как, впрочем, и идей немецкой исторической школы – возникает проблема оценки институтов отдельных стран. Часть институтов оценивается как неприемлемые (будь-то крепостничество в России, рабство в США или Бразилии), часть, наоборот, как жизненно необходимые (начальное образование, общественный железнодорожный транспорт). Идея «хороших институтов, способствующих развитию производительных сил общества», становится общепринятой и отождествляется с идеей *прогресса*. Соответственно, российский опыт революций является одним из высших проявлений подобного мировоззрения – это была попытка стать *более передовыми по качеству институтов*, будучи ещё *отсталыми по уровню богатства и дохода на душу населения*. Другими словами, в рамках идеологии прогресса Нового времени большевики предполагали создать *государство, которое было бы намного более передовым, чем общество*. Естественно, что такая попытка требовала насилия, «диктатуры пролетариата» и прочих сопутствующих деталей «коммунистического эксперимента». Тем не менее она нашла поддержку среди многих западных «прогрессистов».

В то же время марксизм опирался на ту же модель «экономического человека», что и классическая политэкономия; а в сфере этики и культуры «Моральный кодекс строителя коммунизма» мало чем отличался от христианских заповедей. Пользуясь терминологией М. Гефтера, никакой «новой твари» в результате революции 1917 г. не возникло. Соревнование «двух систем», как и холодная война, рассматривалось (и рассматривается) по сути как соперничество двух разных политических форм; другими словами, «общества»-то было примерно одни и те же, а «государства» – разные. В этой логике крах СССР вполне правомерно интерпретируется как развал неэффективных институтов, мешавших экономическому развитию «общества». Почему аналогичные государственные институты в Китае продолжают обеспечивать высокие темпы экономического роста – на этот вопрос в данной парадигме существует множество ответов («общество» не созрело, «государство» эффективнее, чем советское, в Китае уже «капитализм», а не «социализм», китайский режим со дня на день потерпит экономический крах и т.д.).

Важным элементом современной нормативной модели «государства»

является теория общественного выбора Дж. Бьюкенена. В рамках предложенной им теории рационально мыслящие однородные индивиды выбирают тот тип государственного устройства, который обеспечит им наибольшее количество общественных благ при наименьших издержках. Взаимодействие между «государством» и «обществом» здесь рассматривается как «политический рынок» – индивиды обменивают уплачиваемые ими налоги на производимые государством блага: судопроизводство, общественную безопасность, здравоохранение, образование, мосты, дороги, и т.д.

Теория общественного выбора сравнительно легко формализуется, и потребность индивидов в «государстве» *рассчитывается*. Легко заметить зеркальное отражение введённой Гоббсом дихотомии: если его огромный Левиафан полностью контролировал и подчинял себе все политические процессы, оставляя «обществу» лишь рынок и охрану собственности, то теперь общество полностью контролирует маленькое, полностью прозрачное «государство», причём государство здесь полностью отождествляется с «правительством», как и в методологии исторического структурно-демографического анализа. Политика сводится к выборам и формированию бюджета, и то и другое представляется лишь разновидностью экономических процессов. Каждый из индивидов полностью свободен в формировании своих предпочтений, а каждая социальная группа представляет собой простую сумму интересов входящих в него индивидов. Государственные институты, понимаемые и как учреждения (правительство), и как законы (формальные нормы) являются прямым следствием рационального выбора индивидов и максимально способствуют экономическому процветанию. Ни для коррупции, ни для олигархического раздела ренты, ни для политических убийств и насилия не остаётся места. Единственная неприятность, которая действительно может произойти и допускается теорией, это – рыночный сбой (фиаско рынка). В свою очередь, последнее – это результат общей неопределённости, вызываемой научно-техническим прогрессом, который сопровождается транзакционными издержками и, как следствие, недостаточной спецификацией прав собственности.

Таков идеал либеральной демократии, по сути, *исключающий понятие политического*. Это – естественное следствие нормативного применения модели экономического человека, это – именно идеология, с негодованием отрицаемая экономистами. Ибо чтобы добиться экономического процветания, за которое ратует экономическая наука, необходимо принять либеральные институты, но последние – это политическая форма государства! И в этом отношении, как идеология, либеральная демократия, навязываемая в качестве образца самым разным странам, в том числе, и путём вооружённого насилия, и путём относительно мирных «экономических санкций», ничем не отличается и от коммунизма, и от любых других идеологий. При этом исчезновение политического в рамках либеральной демократии – это, конечно, миф. Политика – необходимая часть истории, и может исчезнуть только вместе с концом последней; здесь остаётся только согласиться с Ф. Фукуямой.

5. Понятие политического и либерализм по К. Шмитту

Если следовать М. Веберу, то политика представляет собой деятельность по перераспределению власти, а сама власть – отношения господства – подчинения (Вебер, 1990. С. 644-706). Однако властные отношения характерны для большинства областей человеческой деятельности, включая экономическую – в этой сфере также существует «рыночная власть», которая сводится к степени контроля субъекта за ценами и объёмом сделок на данном рынке. Что же можно определить как сферу собственно политического? Воспользуемся известным определением К. Шмитта: «Специфически политическое различие, к которому можно свести политические действия и мотивы, – это различие друга и врага...Поскольку это различие невыводимо из иных критериев, такое различие применительно к политическому аналогично относительно самостоятельным критериям других противоположностей:

доброму и злему в моральном, прекрасному и безобразному в эстетическом и т. д. Во всяком случае оно самостоятельно не в том смысле, что здесь есть подлинно новая предметная область, но в том, что его нельзя ни обосновать посредством какой-либо одной из иных указанных противоположностей или же ряда их, ни свести к ним. Если противоположность доброго и злого просто, без дальнейших оговорок не тождественна противоположности прекрасного и безобразного или полезного и вредного и ее непозволительно непосредственно редуцировать к таковым, то тем более непозволительно спутывать или смешивать с одной из этих противоположностей противоположность друга и врага. Смысл различения друга и врага состоит в том, чтобы обозначить высшую степень интенсивности соединения или разделения, ассоциации или диссоциации; это различие может существовать теоретически и практически независимо от того, используются ли одновременно все эти моральные, эстетические, экономические или иные различия. Не нужно, чтобы политический враг был морально зол, не нужно, чтобы он был эстетически безобразен, не должен он непременно оказаться хозяйственным конкурентом, а может быть, даже окажется и выгодно вести с ним дела. Он есть именно иной, чужой, и для существования его довольно и того, что он в особенно интенсивном смысле есть нечто иное и чуждое, так что в экстремальном случае возможны конфликты с ним, которые не могут быть разрешены ни предпринятым заранее установлением всеобщих норм, ни приговором "непричастного" и потому "беспристрастного" третьего» (Шмитт, 1992; 2013).

Конечно, история охватывает не только политические, но и экономические, и культурные события, разворачивавшиеся во времени. Однако исчезновение «чужих», «врагов», придерживающихся принципиально иных, зачастую антагонистических ценностей означало бы переход человечества действительно уже в какое-то другое состояние, в котором обществу не нужна была бы политическая форма. Видимо, это означало бы одновременно и марксистскую идиллию исчезновения классов и «отмирание государства». Однако такая утопия в настоящее время представляется недостижимой – и социальная дифференциация, и социальная конкуренция, и межгосударственная вражда после 1991 г. не только не снижаются, но увеличиваются. Кризис 2008 года только усугубил политические противоречия, в том числе между обществами, которые полагают, что они живут в государствах либеральной демократии. Возможно ли примирение и устранение этих противоречий при помощи усиления либерализма? По-видимому, нет.

Сущностью либерализма является защита приоритетных интересов и прав личности над интересами государства. В этом отношении, как показывает К. Шмитт, он лишён *собственного* политического содержания: «для либерала доброта человека не более чем аргумент, с помощью которого государство ставится на службу "обществу"; таким образом, это означает только, что "общество" имеет свой порядок в себе самом, а государство есть лишь его недоверчиво контролируемый, скованный жестко определенными границами подданный. Враждебный государству радикализм возрастает в той же мере, в какой растёт вера в радикальное добро человеческой природы. Буржуазный либерализм никогда не был радикален в политическом смысле. Но, само собой разумеется, что его отрицание государства и политического, его нейтрализации, деполитизации и декларации свободы равным образом имеют политический смысл и в определенной ситуации полемически направляются против определенного государства и его политической власти⁵. Только это, собственно, не теория государства и не политическая идея. Правда, либерализм не подверг государство радикальному отрицанию, но, с другой стороны, и не обнаружил никакой позитивной теории государства и никакой собственной государственной реформы, но только попытался связать политическое исходя из этического и подчинить его экономическому; он создал учение о разделении и взаимном уравнивании "властей", т. е. систему помех и контроля государства, которую нельзя охарактеризовать как теорию государства или как политический

⁵ Сравн. (Хайек, 2012).

конструктивный принцип...

Либерализмом последнего столетия все политические представления были своеобразно и систематически изменены и денатурированы. В качестве исторической реальности либерализм столь же мало избег политического, как и любое значительное историческое движение, и даже его нейтрализация и деполитизация, касающаяся образования, хозяйства и т. д., имеют политический смысл. Либералы всех стран вели политику, как и другие люди, и вступали в коалиции также и с нелиберальными элементами и идеями, оказываясь национал-либералами, социал-либералами, свободно-консервативными, либеральными католиками и т. д. В особенности же они связали себя с совершенно нелиберальными, по существу своему политическими и даже ведущими к тотальному государству силами демократии. Вопрос, однако, состоит в том, можно ли из чистого и последовательного понятия индивидуалистического либерализма получить специфически политическую идею. На это следует ответить: нет. Ибо отрицание политического, которое содержится во всяком последовательном индивидуализме, может быть, и приводит к политической практике недоверия всем мыслимым политическим силам и формам государства, но никогда не дает подлинной позитивной теории государства и политики...» (Шмитт, 1992).

Легко заметить, что выводы Шмитта по-прежнему сохраняют свою актуальность. Для ряда стран континентальной Европы – Франции и Германии, скандинавских стран – характерна так называемая «рейнская модель» капитализма, которая тесно связана с «левым» социальным либерализмом; резко отличающаяся от них англосаксонская модель ассоциируется с «правым» неоконсерватизмом. При этом и в тех, и в других государствах наблюдается расширение прав меньшинств, придерживающихся нетрадиционной сексуальной ориентации одновременно с ростом напряженности во взаимоотношениях между социальными группами, имеющими разную этническую и социальную идентичность. Победа «общества» над «государством» не устранила политического содержания современной истории даже в этих странах, полностью свободный рациональный экономический индивид, делающий общественный выбор – всего лишь предмет манипулирования со стороны иррациональных политических субъектов, для которых голос «крови и почвы», желание владычества над миром или религиозные императивы важнее, чем прирост богатства.

В то же время миф либерального «экономического человека», принятый в качестве доминирующей идеологии элит, приводит к намного худшим последствиям для относительно бедных стран. Иерархия богатства государств по шкале «осевого времени» означает необходимость заимствования «передовых институтов», а заодно и ту или иную степень зависимости от более богатых стран, а также формирование тех или иных соперничающих между собой военно-политических союзов. Как ни странно, именно победа либерализма привела в XXI веке к возрождению геополитики в самой её неприглядной форме. Если раньше в мировой истории такие союзы формировались на основе идеологического или религиозного родства, представлений о «концерте мировых держав» и т.п., то миф об «экономическом человеке» предполагает лишь борьбу за ресурсы и рынки, включая право на вооружённое насилие со стороны более богатых – а потому и более цивилизованных, «передовых» государств. Ответная политическая реакция сравнительно «бедных», но обладающих достаточно мощными вооружёнными силами «отсталых государств» вызывает полное непонимание как за рубежом, со стороны стран, «несущих миру факел свободы и демократии», так и либералов у себя дома – очевидно, что такое понимание либерализма означает, что нужно дружить с богатыми против «всяких разных» бедных. Парадоксально, но либерализм вместе с мифом экономического человека сделал политической реальностью представление о том, что с помощью насилия над большинством населения можно сделать состояние народа (государство) свободным и демократическим.

Вместо заключения: значимые и незначимые вопросы

Реформы и революции предполагают изменение политической формы общества (государства). Проектирование подобных социальных изменений предполагает наличие нормативных критериев. Оценка мероприятий исходит из принципов: что улучшает состояние народа, а что, напротив, ведёт к ухудшению его положения. Что именно является важным в том или ином социальном событии, в том или ином социальном проекте, зависит от позиции исследователя. Легко заметить, что воссоединение России с Крымом является значимым позитивным событием в рамках ощущения «человека исторического», обладающего соответствующей памятью и видением будущего. Напротив, в рамках либерального видения, основанного на мифе «человека экономического», подобное событие будет рассматриваться в рамках анализа издержек и выгод (*cost – benefit analyses*). Выводы о целесообразности проекта присоединения Крыма к России и его долгосрочных последствиях в этом случае могут быть прямо противоположными. Более того, и само территориальное расширение (уменьшение) государства в этом случае становится относительно мало значимым вопросом. В контексте этого – если проводить логику экономического «осевого времени» достаточно последовательно – Курильские острова должны быть переданы Японии. Такая передача при соответствующих компенсациях наряду с заключением мирного договора «более передовой» стране была бы экономически выгодной, а стало быть, и политически целесообразной. Аналогичный подход, по-видимому, необходимо применять и к вопросу о государственной принадлежности Калининградской области.

На наш взгляд, наиболее значимой и обобщающей результаты анализа множества институциональных реформ в России и за рубежом является известная работа В. Полтеровича (*Полтерович, 2007*). При этом институциональные изменения здесь оцениваются именно с точки зрения издержек и выгод; успех реформы справедливо оценивается через повышение эффективности функционирования соответствующих послереформенных институтов. Однако автор везде делает важную оговорку, указывая на необходимость анализа политической ситуации, в которой принимается решение о проведении реформ. Важность политического контекста невозможно недооценить.

В свете понятия политического вопроса об издержках и выгодах уходит на второй план. Собственно, именно об этом пишет сам В. Полтерович, анализируя цели и ход реформы РАН, приходя к выводу о том, что «чрезвычайно затратный и бесперспективный с общественной точки зрения план реформы явился результатом сложного сочетания заблуждений и политических мотивов. Среди политических мотивов основным, хотя и не единственным, является стремление лишить организационной самостоятельности сообщество потенциальных оппонентов власти, к тому же пользующихся уважением и доверием населения» (*Полтерович, 2013. С. 29*). Если рассматривать реформу РАН с точки зрения противостояния «государства» (власти) и «общества», то можно прийти к абсурдным выводам. РАН – государственная организация; «общество», неудовлетворённое эффективностью этого института, требовало реформы, а «государство», получается, воспользовалось возможностью уничтожить оппонента (и заодно перевести РАН из статуса «государственной» в «общественную» организацию). Ещё хуже выглядела бы попытка описать РАН и её реформу в терминах теории общественного выбора и получения общественных благ в обмен на налоги. Напротив, характеристика реформы РАН как политической борьбы за влияние на общественное мнение между академическими учёными и другими социальными группами, включая неакадемическое экспертное сообщество, а заодно и столичные рейдерские группировки, успешно лоббирующие свои интересы в правительстве и парламенте, представляет данную реформу как сравнительно обыденное явление. Такая реформа, хотя и имеющая специфику, вполне «ложится» в общую логику российского реформирования – от естественных монополий и ЖКХ до сферы здравоохранения и Вооружённых сил.

Другими словами, социальные акторы, творя историю, решают, прежде всего, свои собственные политические задачи. Провозглашаемая либеральная ненависть к государству наряду с любовью к стране значительно облегчает предпринимаемые действия. Пороки, присущие состоянию общества в целом, персонифицируются в первых лицах государства, а заодно снимается ответственность как с отдельных индивидов, так и с социальных групп. То, что разрушение государства означает и ликвидацию страны, «человека экономического» не волнует: он живёт не «в государстве», а на рынке. Именно такова логика либерального мифа, по сути, исключающего понятие политического из общественных дискуссий. Вместо этого респектабельно говорить об эффективном или, как минимум, о целесообразном.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Автономов В. С. (1998). Модель человека в экономической теории и в других социальных науках. (<http://ecsocman.hse.ru/text/19151770/>).

Бьюкенен Дж. и Таллок Г. (1997). Расчёт согласия. В кн. Бьюкенен Дж. Сочинения. М.: Таурус Альфа.

Вебер М. (1990). Политика как призвание и профессия. В кн. Вебер М. Избранные произведения, М.

Веблен Т. (2006). Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? В кн. Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса / редкол.: Я. И. Кузьминов, В. С. Автономов, О. И. Ананьин и др. М.: ИД ГУ ВШЭ.

Гейтс М. (2015). Третьего тысячелетия не будет. Русская история игры с человечеством. Опыты политические, исторические, и теологические о Революции и Советском мире как Русском. Разговоры с Глебом Павловским. М.: Европа.

Гоббс Т. (1965). Левиафан. В Гоббс Т. Собрание сочинений: В 2 т. М., Мысль, Т. 2.

Голдстоун Дж. (2015). Революции. Очень краткое введение. М.: Издательство института Гайдара.

Кордонский С. (2007). Ресурсное государство: сборник статей. М.: REGNUM.

Крауч К. (2010). Постдемократия. М.: ИД ГУ ВШЭ.

Латур Б. (2006). Нового Времени не было. Эссе по симметричной антропологии. СПб.: Издательство Европейского университета.

Нефедов С. (2010-2011). История России. Факторный анализ. Т. I-II. М.: ИД Территория будущего.

Полтерович В. М. (2007). Элементы теории реформ. М.: Экономика.

Полтерович В. М. (2013). Реформа РАН: экспертный анализ. (http://www.econorus.org/pdf/Polterovich_Reform_RAS.pdf).

Саррацин Т. (2012). Германия: Самоликвидация. М.: РИД Групп.

Тилли Ч. (2007). Демократия. М.: Институт общественного проектирования.

Фукуяма Ф. (2004). Конец истории и последний человек. М.: АСТ.

Хайек Ф. фон. (2012). Судьбы либерализма в XX веке. М., Челябинск: ИРИСЭН, Мысль, Социум.

Ханна П. (2008). Второй мир. М.: Европа.

Хейне П. (1997). Экономический образ мышления. М.: Catallaxy.

Шмитт К. (1992). Понятие политического // *Вопросы социологии*, № 1. (<http://www.politizdat.ru/fragment/43/>).

Шмитт К. (2013). Государство. Право и политика. М.: ИД Территория будущего.

REFERENCES

Autonomov V. S. (1998). Model of man in economics and other social sciences. (<http://ecsocman.hse.ru/text/19151770/>). (In Russian).

Buchanan J. and Tullok G. (1997). The Calculus o Consent: Logical Foundations

of Constitutional Democracy. In the book: Buchanan J. Works. Moscow, Taurus Alpha Publ. (In Russian).

Weber M. (1990). Politics as a vocation and as a profession. In the book: Weber M. Selected Works. Moscow. (In Russian).

Veblen T. (2006). Why is Economics not an Evolutionary Sciences? In the book: «Roots: From the Studying the Economy as a Structure and Process». Moscow, Publ. House of HSE. (In Russian).

Gefter M. (2015). Third millennium will not. Russian history of the game with humanity. Essays political, historical, and theological of the Revolution, and the Soviet world as Russian. The interviews with Gleb Pavlovsky. Moscow, Europe Publ. (In Russian).

Hobbes T. (1965). Leviathan. In the book: Hobbes T. Collected Works: In 2 vol. Moscow, Thought [Misl] Publ., vol. 2. (In Russian).

Goldstone J. (2015). Revolutions: A Very Short Introduction. Moscow, Publ. House of Gaidar Institute. (In Russian).

Kordonskiy S. (2007). Resource State: a collection of articles. Moscow, REGNUM Publ. (In Russian).

Crouch C. (2010). Post-Democracy. Moscow, Publ. House of HSE. (In Russian).

Latour B. (2006). New Time was not. Essays on symmetrical anthropology. St. Petersburg, Publ. House of European University. (In Russian).

Nefedov S. (2010-2011). History of Russia. Factor analysis, vol. 1-2. Moscow, Territory of the Future Publ. (In Russian).

Polterovich V. (2007). Elements of the theory of reform. Moscow, Economics Publ. (In Russian).

Polterovich V. (2013). Reform of the Russian Academy of Sciences: expert analysis. (http://www.econorus.org/pdf/Polterovich_Reform_RAS.pdf). (In Russian).

Sarrazin T. (2012). Germany: Self-destruct. Moscow, RID Groups Publ. (In Russian).

Tilly Ch. (2007). Democracy. Moscow, Publ. House of Institute of Social Engineering. (In Russian).

Fukuyama F. (2004). The End of History and the Last Man. Moscow, AST Publ. (In Russian).

Hayek F. von. (2012). The Fortunes of Liberalism. Essays on Austrian Economics and the Ideal of Freedom. Moscow, Chelyabinsk, IRISEN Publ., Thought [Misl] Publ., Socium Publ. (In Russian).

Hannah P. (2008). Second World. Moscow, Europe Publ. (In Russian).

Heine P. (1997). Economic Way of Thinking. Moscow, Catallaxy Publ. (In Russian).

Schmitt K. (1992). Concept of the Political. *Questions of Sociology*, no. 1. (In Russian).

Schmitt K. (2013). State. Law and Politics. Moscow, Territory of the Future Publ. (In Russian).

КОНСТРУИРОВАНИЕ ПУБЛИЧНОЙ ДИСКУССИИ И СТРАТЕГИИ ДЕПРОБЛЕМАТИЗАЦИИ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

КАЗУН АНАСТАСИЯ ДМИТРИЕВНА,

стажер-исследователь лаборатории
экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ,
аспирант факультета социальных наук,
НИУ ВШЭ, г. Москва,
e-mail: anastasiya.kazun@gmail.com

Вступление России в ВТО в течение длительного времени оставалось одним из наиболее обсуждаемых экономических событий. В публичной дискуссии по этому вопросу приняли участие представители различных групп интересов: как сторонники, так и противники присоединения к организации. В статье приводятся результаты анализа публикаций в печатных СМИ по вопросу вступления России в ВТО за 3 года (полтора года до вступления и полтора - после). Общее число проанализированных статей – 397. По итогам проведенного исследования делаются выводы об особенностях конструирования прессой образа ВТО. В работе представлен анализ позиций основных сторон дискуссии и оценка активности их участия в обсуждении вопроса. Кроме того, мы приводим иллюстрации основных стратегий, использовавшихся с целью депроблематизации ситуации вступления в ВТО, а также делаем предположение о причинах, по которым такие действия стали необходимы.

Ключевые слова: ВТО; СМИ; публичные дискуссии; конструктивизм; контрриторические стратегии; диалог государства и бизнеса.

CONSTRUCTION OF PUBLIC DISCUSSIONS AND THE STRATEGIES OF DEPROBLMATIZATION IN THE DEBATE ON RUSSIA'S ACCESSION TO THE WTO

KAZUN ANASTASIA, D.,

Intern Researcher at the Laboratory for Studies in Economic Sociology,
Post-graduate Student,
National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: anastasiya.kazun@gmail.com

Russia's accession to the WTO remained one of the most talked economic events for a long time. Representatives of various interest groups (both supporters and opponents of joining the organization) attended in the public debate on this issue. The paper presents the results of the analysis of publications in the print media on Russia's accession to the WTO over a period from December 2010 to December 2013. The focuses of our attention are two time slots: one and a half years prior to the entry and one and a half years after. The total number of analyzed articles is 397. As a result of the research we made some conclusions about the features of the construction of the WTO's media image. The paper presents an analysis of the positions of representatives of different groups and an evaluation of their involvement in the discussion. In addition, we provide illustrations of

basic strategies used for deproblematization of the Russia's accession to the WTO, as well as to make assumptions about the reasons for which such actions became necessary.

Keywords: WTO; media; public discussions; constructivist approach; deproblematization; business and government.

JEL: F13, F14, L82.

Введение

Не секрет, что дискуссия в СМИ формируется сложным образом и не сводится к простому зеркальному отражению реальности. В формировании медийного образа разного рода политических и экономических вопросов принимает участие множество групп интересов. Так, согласно статье Дайера П. на американскую прессу оказывают влияние государство и бизнес (*Dreier, 1982*). Аналогичные исследования в России позволили расширить список агентов влияния на деятельность СМИ, включив в него также личные убеждения редактора и журналистов, а также в некоторых случаях прямое давление со стороны силовых ведомств (*Кольцова, 2001*).

Впрочем, наибольшее внимание все же уделяется роли представителей власти в процессе конструирования дискуссии (*Tidmarch, Hyman and Sorkin, 1984*). Причем со стороны политиков привлечение внимания СМИ и общественности к определенным вопросам может происходить с разной степенью осознанности. Так, Дж. Уолкер видел установление информационной повестки дня в качестве одной из приоритетных задач в политике и направления деятельности находящихся у власти людей и организаций (*Walker, 1977*). Однако возможны и ситуации, к которым политики привлекают внимание ненамеренно (различного рода скандалы). В таких случаях возникает необходимость в депроблематизации вопроса (*Ibarra and Kitsuse, 2003*).

В статье мы обратим внимание на особенности освещения в прессе такого события, как вступление России в ВТО. Основными группами интересов в рамках дискуссии по этому вопросу являлись представители власти и бизнеса. Во многом столкновение интерпретаций ситуации данными группами определило характер дискуссии. При этом также следует учитывать низкую осведомленность населения о деятельности торговой организации, ведь именно в ситуации отсутствия личного опыта относительно какого-либо вопроса наблюдается высокое влияние публичной дискуссии на общественное мнение (*McCombs et al., 1981; Дьякова, 2003*).

1. Подходы к анализу процессов установления информационной повестки дня и (де)проблематизации вопросов

Согласно большинству подходов к анализу проблематизации какого-либо вопроса, данный процесс включает в себя несколько стадий. Так, Г. Блумер полагал, что за возникновением социальной проблемы следует ее легитимация и привлечение внимания людей, в дальнейшем же должен быть сформирован официальный план мероприятий по противодействию проблеме. Впрочем, данный план может корректироваться в ходе его реализации (*Blumer, 1971*). Однако действия власти по решению возникшего вопроса не обязательно являются конечным звеном в данной цепи. Так, иные стороны дискуссии могут выражать несогласие с официальной политикой и предпринимать определенные шаги по ее изменению, включая попытки создания альтернативных институтов (*Spector and Kitsuse, 1977*). Таким образом, очевидно, что проблема может оставаться в фокусе внимания достаточно длительное время вне зависимости от позиции и действий представителей власти.

С целью усиления опасений людей в связи с какой-либо ситуацией, данный вопрос может соотноситься с какой-либо признанной значимой проблемой (*Hall et al., 1978*). Так, в случае со вступлением России в ВТО использование в публичной дискуссии таких экспрессивных выражений, как «крах отечественной экономики»,

«продовольственный коллапс» соответствовало реализации данной стратегии. Кроме того, возможны попытки построения связи между несколькими вопросами с целью увеличения воспринимаемого уровня опасности (*Hall et al., 1978*). Например, упоминание в связи со вступлением в ВТО низкого качества продукции отечественного автопрома проблематизировало обе темы. Однако наиболее часто в контексте присоединения к торговой организации подчеркивались трудности аграрного сектора экономики (*Барсукова, 2014*). В данном случае, очень важно наличие общих черт у проблематизируемых вопросов. К примеру, отмечалось, что проблемы СПИДа и рака могут существовать в рамках одной повестки дня, поскольку имеют одинаковое значение – смертельно опасные заболевания, угрожающие человечеству (*Hertog et al., 1994*).

Интерес к тем или иным вопросам может быть связан с типом общества и числом групп (сторон), имеющих возможность участвовать в конструировании публичной повестки дня. Так, наличие развитого гражданского общества, независимых СМИ и некоммерческих организаций и т.д. способствует более естественному формированию информационной повестки дня, чем общества с высоким уровнем контроля власти над СМИ. Напротив, монополия власти на формирование списка приоритетных для освещения проблем приводит к существенным искажениям и вытеснению из публичной дискуссии ряда значимых для общества вопросов. К примеру, Ясавеев И., констатируя высокое внимание федеральных каналов к проблемам терроризма, преступности и наркомании и игнорирование проблем алкоголизма и коррупции, объясняет акцент именно на этих вопросах выгодами для власти (*Ясавеев, 2006а*). Впрочем, возможность влияния на публичную дискуссию не означает, что проблематизирован может быть любой вопрос. Установление повестки дня неизбежно соотносится с реальностью.

Не менее сложным по своей структуре является и процесс депроблематизации различных вопросов. Контрриторические стратегии разнообразны, может быть выделено около десяти их видов (*Ibarra and Kitsuse, 2003*). Использование стратегий такого рода наиболее часто приписывают власти. В ситуации, когда происходит нежелательная проблематизация какого-либо вопроса, представители политической сферы могут предпринять попытку нивелирования данного эффекта.

Наиболее простой и очевидный способ исключения темы из информационной повестки дня – ее табуирование и запрет на освещение (*Edelman, 1988*). Вместе с тем, не всегда власть обладает достаточными ресурсами для реализации данной стратегии. Кроме того, в современном обществе, с учетом появления новых каналов коммуникации и возрастающего информационного значения Интернета, искусственное исключение актуальной и интересующей население темы из повестки дня затруднено. В этой связи, на смену запрету дискуссии приходят более сложные механизмы снижения внимания населения к нежелательным вопросам.

Депроблематизирующие стратегии могут быть направлены как на опровержение значимости и масштабности проблемы (несочувствующая контрриторика), так и на доказательство несостоятельности предлагаемых путей ее решения (сочувствующая контрриторика). В частности, в первом случае могут быть приведены опровергающие примеры, ситуация может быть представлена как серия отдельных инцидентов. Кроме того, с целью депроблематизации вопроса предпринимаются попытки дискредитации участников дискуссии: констатация наличия у них собственных интересов, влияющих на их позицию, а также обвинение в эмоциональных, не основанных на фактах и логике заключениях. Стратегии, в рамках которых отрицается не проблема, а отрицаются предложения по ее решению также разнообразны. Так, проблема может преподноситься как неизбежность, а способы борьбы с ней признаваться не менее опасными, чем сама проблемная ситуация (*Ibarra and Kitsuse, 2003*). Подобные стратегии могут быть обнаружены и в российской публичной дискуссии (*Ясавеев, 2006б*).

В данной работе мы рассмотрим процесс депроблематизации вступления

России в ВТО. Также будут выявлены позиции основных сторон дискуссии по отношению к торговой организации и используемые ими средства выразительности.

2. Методология сбора и анализа данных

В рамках данного исследования мы используем метод контент-анализа публикаций, посвященных вступлению России в ВТО, в печатных СМИ. В фокусе нашего внимания находятся два периода. Во-первых, период с декабря 2010 года по август 2012 года. Границами временного интервала стали формальное согласие рабочей группы принять Россию в ВТО (Меморандум о взаимопонимании между Россией и Евросоюзом о завершении двусторонних переговоров по вступлению России в ВТО) и дата официального вступления. Во-вторых, дискуссия в первые полтора года членства в организации.

Выборка газет и журналов для анализа основывается на TPR рейтинге печатных изданий России (*Рейтинг популярности российских СМИ, 2012*). Данный рейтинг формируется, исходя из таких параметров, как тираж издания, цена рекламной полосы и цитируемость другими печатными изданиями. Таким образом, производится оценка популярности газеты или журнала на трех уровнях коммуникационного пространства - среди населения, рекламодателей и журналистов. Следовательно, мы анализируем популярную новостную, деловую и общественно-политическую прессу.

Для анализа были отобраны три наиболее популярных газеты из каждой информационной категории. Таким образом, массовые информационные издания представляют Аргументы и Факты, Московский Комсомолец и Комсомольская Правда. Наиболее популярной деловой прессой являются Эксперт, Коммерсантъ, Ведомости. В рейтинге общественно-политических изданий лидируют Российская Газета, Известия и Новая Газета. Поскольку данные газеты и журналы не только являются наиболее популярными, но и отражают разные политические позиции (либеральные Коммерсантъ и Новая Газета, провластная – Российская газета), можно утверждать, что настоящая выборка отвечает предъявляемому нами требованию разнообразия.

После завершения формирования выборки производился поиск публикаций по запросу «ВТО» посредством ресурса «Интегрум». Далее, среди обнаруженных публикаций был произведен дополнительный отбор, с целью исключения статей, не соответствующих теме настоящей работы. Релевантными, в данном случае, мы считаем статьи, содержащие оценку факта вступления России в ВТО. В общей сложности было просмотрено 2815 статей, из которых релевантной оказалась 361 статья, содержащая 397 мнений и позиций, 175 за период, предшествующий вступлению, и 222 – за последующий период. В анализ не были включены статьи, ограничивающиеся эпизодическим упоминанием «торгового клуба» и посвященные другой теме, «статьи-ликбезы», излагающие фундаментальные принципы деятельности ВТО без каких-либо оценок перспектив членства в организации, а также декларативные заявления представителей власти о верности выбранному курсу на вступление в торговую организацию.

В работе используются как количественные, так и качественные методы анализа данных. Посредством количественных методов (дерева решений) были выявлены оценки основными сторонами дискуссии факта вступления России в ВТО, а также особенности используемых ими средств выразительности (экспрессивность, наличие подтверждающих примеров). Качественные методики позволили проанализировать стратегии депроблематизации присоединения к торговой организации.

3.1. Позиции участников дискуссии по отношению к вступлению России в ВТО

В дискуссию относительно перспектив членства России в ВТО оказалось вовлечено несколько групп интересов. Мнения по этому вопросу высказывали

политики, представители бизнеса и экспертного сообщества. Причем высказывали достаточно эмоционально, вступая в жаркие споры. Каждая из сторон имела различные ожидания по отношению к данному событию, подкрепляла свою позицию различными аргументами (Барсукова и Коробкова, 2014).

Наиболее активными сторонниками вступления России в ВТО выступили политики и чиновники: доля позитивных оценок среди представителей данной группы существенно выше, чем в среднем среди всех участников публичной дискуссии (см. рис. 1). Впрочем, это отнюдь не означает того, что представители всех политических сил единодушно поддерживали присоединение к организации. Напротив, в Государственной Думе протокол о вступлении в ВТО ратифицировала, фактически, только Единая Россия (238 голосами «за» при 209 «против»). При этом представители оппозиционных фракций предпринимали попытку воспрепятствовать данному решению, в том числе посредством обращения в Конституционный суд. Однако мы видим, что представители данной группы не проявляли активности в публичном пространстве. В целом, борьба, которая вроде бы велась политиками, выглядит достаточно вялой. Это, впрочем, отмечается и в СМИ.

«Удивительно, но наше вступление в ВТО прошло как-то совершенно буднично. Более 10 лет споров, созданные страшилки против ВТО и заветушки в пользу членства в этой организации – а итоговой битвы добра со злом (или наоборот) не получилось. Дискуссия в Думе вышла совершенной рутинной. Оппозиция для галочки задала несколько вопросов, да и успокоилась»¹. (Константин Симонов, генеральный директор Фонда национальной энергетической безопасности).

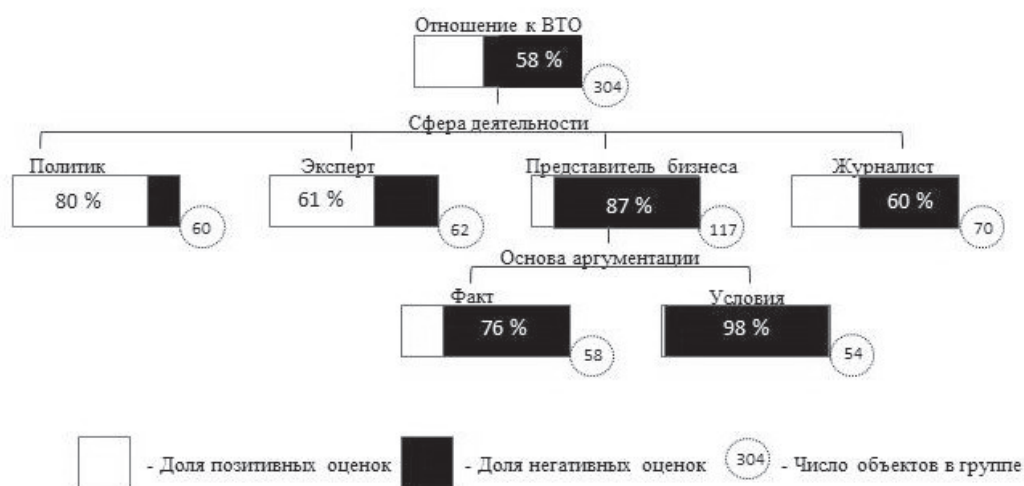


Рис. 1. Оценки вступления России в ВТО сторонами дискуссии

Источник: рассчитано автором по 304 статьям (из анализа были исключены нейтральные оценки ВТО).

В противоположность политикам представители бизнеса оценивали перспективы членства России во «всемирном торговом клубе» преимущественно негативно. Так, 87% проанализированных заявлений, сделанных представителями данной группы прессы, содержали критику данного шага. При этом если бизнесмен высказывал мнение не только относительно факта вступления в ВТО, но и относительно условий, на которых это вступление происходит (изменение размера пошлин, объемов разрешенной государственной поддержки отдельных отраслей, длительность переходного периода), то его отношение к торговой организации было негативным в 98% случаев. Можно предположить, что представители бизнеса,

¹ См.: Здравствуй, ВТО // Ведомости. 17.07.12.

опирающиеся при аргументации на конкретные условия вступления, были лучше осведомлены относительно последствий данного шага, чем их коллеги, высказывающие мнение лишь относительно присоединения как такового. Следовательно, лучшее понимание последствий означало менее оптимистичную оценку решения.

Выражаемое представителями бизнеса в публичном пространстве недовольство присоединением России к ВТО имело свои цели. Так, со стороны бизнеса предпринимались попытки воспрепятствовать ратификации протокола о вступлении в организацию (движение АНТИ-ВТО, попытка добиться референдума), а после того, как членство в глобальном торговом клубе стало свершившимся фактом, усилия представителей данной сферы были перенаправлены на обеспечение максимальной поддержки и защиты своей отрасли в новых условиях. Публичное пространство в данном случае выступало, с одной стороны, как средство для привлечения на свою сторону широких общественных масс и формирования определенного общественного мнения, с другой стороны, как средство проблематизации вступления России в ВТО и создания, таким образом, легитимной рамки для осуществления отраслевого лоббизма.

Представители экспертного сообщества и журналисты в данном случае были более сдержаны в своих оценках перспектив членства России во «всемирном торговом клубе». Соотношение позитивных и негативных мнений, высказанных представителями данных групп близко к среднему значению, фиксируемому для выборки в целом (мнения экспертов несколько более оптимистичны по сравнению с оценками в проанализированных статьях в целом, тогда как оценки журналистов статистически значимо не отличаются от данного значения).

Таким образом, мы видим, что в публичном дискурсе присутствуют представители сторон, заинтересованных как в проблематизации данного вопроса (представители бизнеса), так и в его депроблематизации (политики и чиновники). Следовательно, уже одно только регулирование представленности в СМИ мнений различных групп интересов могло накладывать существенный отпечаток на дискуссию, способствовать проблематизации или депроблематизации присоединения России к ВТО. Данный эффект может быть продемонстрирован на примере значимого падения оптимизма по отношению к торговому клубу после того, как членство в нем стало свершившимся фактом (см. рис. 2).

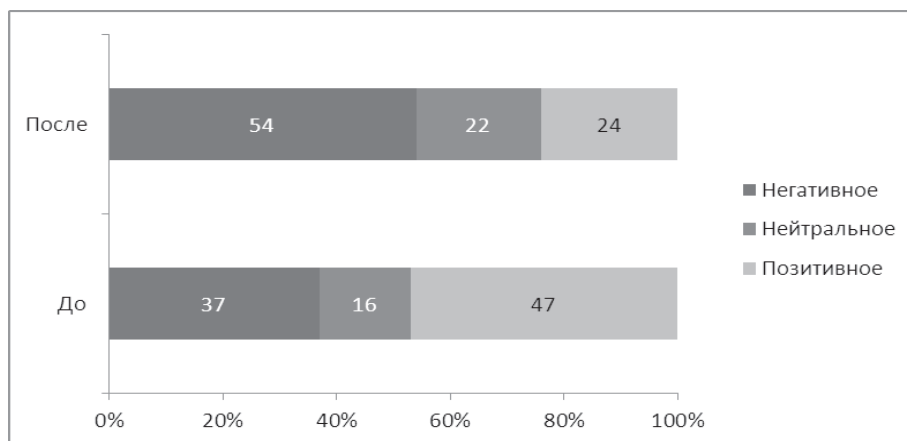


Рис. 2. Отношение к вступлению России в ВТО (в % от общего числа оценок)

Источник: рассчитано автором по 397 статьям (период до вступления – 175 статей, после – 222).

На первый взгляд, резкое возрастание доли негативных мнений относительно ВТО в прессе может быть объяснено новыми трудностями, связанными с членством в организации, с которыми участники дискуссии уже успели

столкнуться. Однако если обратить внимание на состав участников публичной коммуникации по данному вопросу до и после вступления в «торговый клуб», этот вывод перестает казаться очевидным. Так, мы видим, что активность политиков в дискуссии существенно снижается (их доля среди общего числа участников обсуждения присоединения России к ВТО в прессе сокращается с 22% до 14%). Очевидно, что в условиях, когда именно представители политической сферы выступали основными проводниками вступления в торговую организацию и наиболее активно поддерживали принятое решение, такие колебания в составе участников дискуссии могли привести к некоторым изменениям в ее характере.

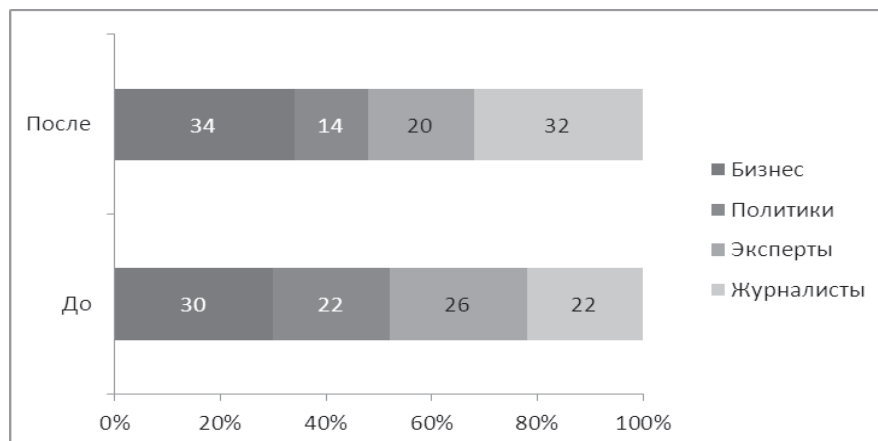


Рис. 3. Активность участия в дискуссии представителей разных сфер деятельности (в % от общего числа участников)

Источник: рассчитано автором по 397 статьям (период до вступления – 175 статей, после – 222).

Также следует отметить, что, исходя из собственных целей и занимаемых позиций, стороны использовали различные средства выразительности и акцентировали внимание на тех или иных аспектах членства России в ВТО.

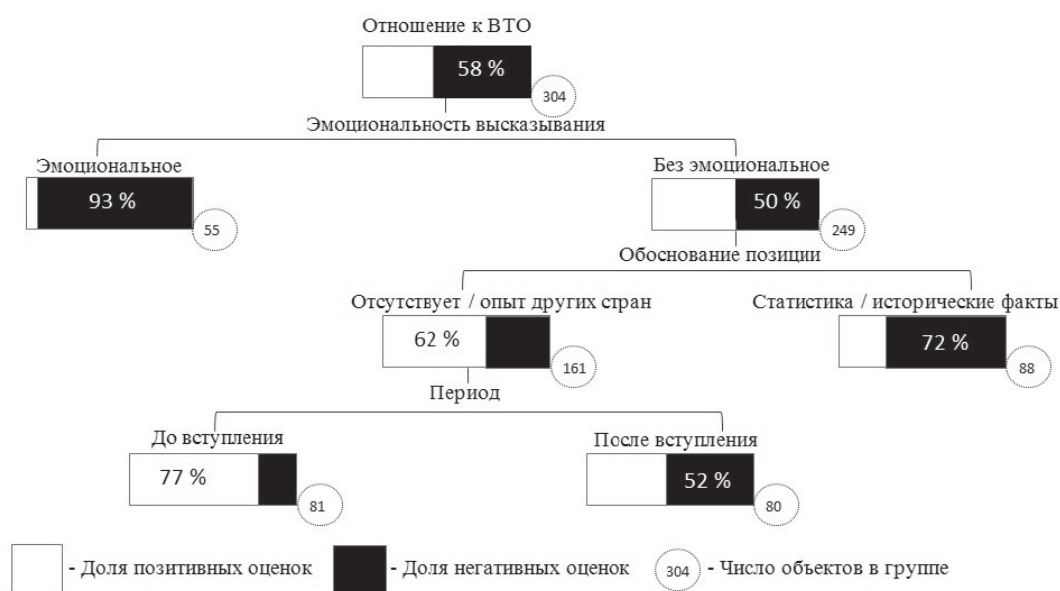


Рис. 4. Особенности выражения позиции сторонников и противников вступления России в ВТО

Источник: рассчитано автором по 304 статьям (из анализа были исключены нейтральные оценки ВТО)

Прежде всего, высказывания сторонников и противников присоединения к торговой организации характеризовались разным уровнем эмоциональности. Среди мнений о ВТО, содержащих экспрессивные выражения, 93% были негативными (см. рис. 4). При этом среди статей с низкой эмоциональностью было равное число критических и одобряющих данный шаг. Впрочем, если такие статьи содержали отсылку к статистическим данным или историческому опыту, то они с большей вероятностью оказывались негативными (72% негативных оценок против 58% по выборке в целом). Наиболее оптимистичными были статьи, написанные без экспрессивных выражений, не содержащие фактической информации, подтверждающей мнение автора, или же опирающиеся на информацию об опыте других стран, а также статьи, написанные до того, как вступление России в ВТО стало свершившимся фактом. Так, 77% таких статей оценивали присоединение к торговой организации положительно.

Таким образом, мы можем утверждать, что противники вступления России в ВТО выражали свои мнения в более экспрессивной манере. Аналогичные выводы относительно использования эмоциональных высказываний при проблематизации вопросов были сделаны исследователями ранее (*Мейлахс, 2004*). При этом следует также подчеркнуть различную степень обоснованности позиций сторон, поддерживающих и не одобряющих присоединение к торговой организации. Так, мнения противников данного решения были более обоснованы, содержали отсылку к некоторой фактологической информации, тогда как сторонники, зачастую, пренебрегали подобными подтверждающими позицию данными.

3.2. Стратегии депроблематизации вступления России в ВТО

Как уже было отмечено ранее, наиболее активными сторонниками присоединения к торговой организации, использующими публичное пространство для оказания информационной поддержки принятого решения и формирования позитивного образа ВТО в глазах общественности, выступали представители власти. Причем поддержка присоединения ко «всемирному торговому клубу» осуществлялась на самом высоком уровне. Так, значительное число публикаций относительно ВТО содержало также отсылку к мнениям и высказываниям первых лиц государства - В. В. Путина и Д. А. Медведева (см. рис. 5).

Как видно из графика, несмотря на то, что формальное согласие на присоединение к торговой организации было получено еще в декабре 2010 г., интенсивность публичной дискуссии по данному вопросу оставалась низкой до ноября 2011 г.. В этот период около половины статей, посвященных проблеме вступления в ВТО, содержали упоминания первых лиц государства. Таким образом, можно предположить, что на первом этапе внимание к ВТО привлекалось сознательно, дискуссия по данному вопросу была сконструирована представителями власти и грядущее присоединение к организации преподносилось как успешное завершение длительного переговорного процесса. Следовательно, речи о табуировании рассматриваемой темы в публичной дискуссии на этапе ее актуализации не идет.

Однако в дальнейшем, в связи с интенсификацией дискуссии и вовлечением в нее новых групп интересов, вклад заявлений первых лиц стал несколько меньше, хотя и сохранил свою значимость. Дискуссия обретает самостоятельную жизнь и вступление России в ВТО начинает проблематизироваться в публичном пространстве. Именно на этом этапе перед сторонниками данного решения возникает необходимость в применении депроблематизирующих стратегий с целью легитимации принятого решения и возвращения публичного дискурса в прежнее, желаемое русло. Особенно важным представлением присоединения к ВТО как «не-проблемы» становится в связи с наличием значительного влияния дискуссии в СМИ на общественное мнение по данному вопросу (*Казун, 2014*).

Как видно из приведенной ниже табл. 1, сторонники ВТО использовали широкий спектр депроблематизирующих стратегий. Наибольшей популярностью

пользовалась несочувствующая контрриторика в терминологии Ибарры П. и Китсьюза Дж., частично или полностью отвергающая возможность негативных последствий от присоединения к торговой организации и, как следствие, «проблемность» данного вопроса (Ibarra and Kitsuse, 2003).

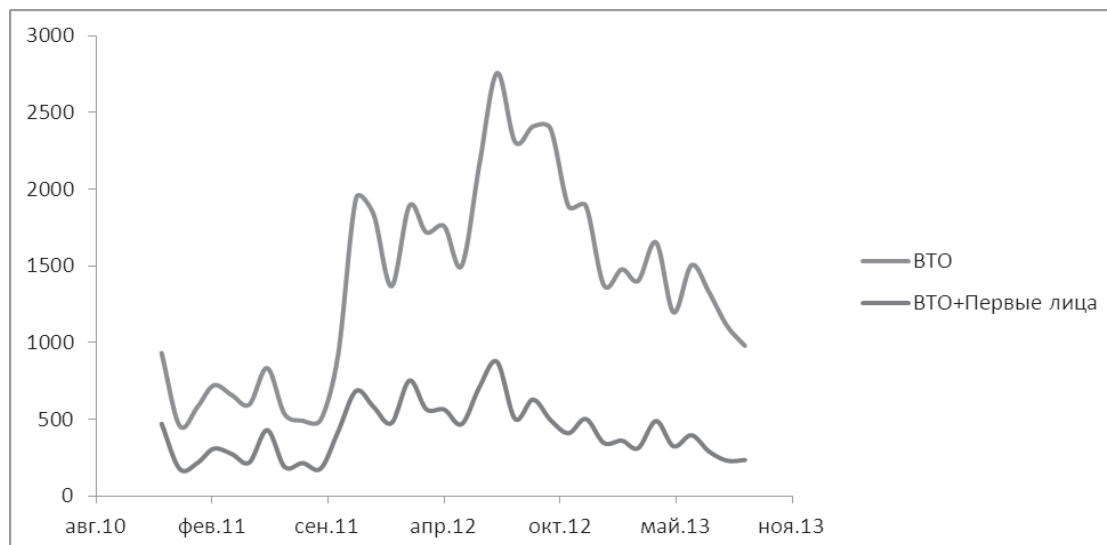


Рис. 5. Совместные упоминания ВТО и первых лиц государства²

Источник: выполнен автором на основе базы печатных изданий «Интегрум».

Прежде всего, популярна была **стратегия антитипизации**, в рамках которой постулировалось, что негативные эффекты членства в торговой организации коснутся только отдельных отраслей (см. табл. 1). Одним из наиболее популярных аргументов противников ВТО, проблематизировавших данный вопрос, была угроза экономике страны в целом (Barsukova and Korobkova, 2014). Настоящая контрриторическая стратегия была направлена на противодействие такой аргументации. Впрочем, в ряде случаев эффективность антитипизации рисков, связанных с вступлением в ВТО, была сомнительна. Признавая возможные потери для ряда отраслей экономики, сторонники торговой организации создавали дополнительные возможности для критики данного шага, в частности, обоснования высокой значимости для отечественной экономики отраслей, попадающих в «группу риска» (сельское хозяйство, автомобильная промышленность и т.д.). Таким образом, в ответ на применение данной стратегии может быть выстроена иная шкала приоритетов, согласно которой наиболее важными будут признаны именно те редкие исключения, для которых ситуация в действительности является проблемной.

Стратегия опровергающих историй (telling anecdote) также применялась достаточно часто. Примеры, опровергающие «проблемность» вступления России в ВТО, могут быть условно разделены на два уровня: мировой и мезоуровень. Так, в ряде статей подчеркивалось отсутствие негативного эффекта присоединения к организации для других стран или же наличие существенных выигрышей для их экономик. В первом случае говорящий, как правило, апеллировал к опыту стран постсоветского пространства, тогда как констатация позитивных последствий членства в ВТО производилась на основе опыта Китая, Вьетнама и Гонконга. В данном случае мы говорим о примерах мирового уровня. Данная стратегия использовалась преимущественно до вступления России во «всемирный торговый клуб».

² Число совместных упоминаний рассчитывалось по формуле: «ВТО + Первые лица» = «ВТО И Путин» + «ВТО И Медведев» - «ВТО И Путин И Медведев». Таким образом, мы учитываем как упоминания ВТО в связи с одним из политиков, так и одновременное упоминание первых лиц в контексте дискуссии об организации.

Таблица 1

Матрица контрриторических стратегий сторонников вступления России в ВТО (классификация Ибарры П. и Китсьюза Дж.)

Сочувствующая контрриторика	Несочувствующая контрриторика
Натурализация «Практика последних десятилетий показывает, что никакой другой стимул, кроме как конкуренция, не заставит производителей шевелиться», - заметил Батанин. И привел пример шестилетней давности, когда на одной из конференций, посвященных обсуждению сценария вступления России в ВТО, представители ведущей отрасли предостерегали, что "нам бы еще лет пять-шесть - и мы будем готовы". "Шесть лет прошли, но в отрасли мало что изменилось, живет под опекой государства", - сказал Батанин». [Российская газета, 06.07.2012] «ВТО смертельно опасна для тех, кто не способен конкурировать или даже не имеет таких амбиций». [Ведомости, 03.03.2011]	Антитипизация «Договоренности с ВТО никак не затронут рынок говядины и птицы. Первый - относительно маленький и сильно зависит от иностранных поставок, второй на 90% и так формируют отечественные производители. Поэтому и здесь ничего меняться не будет». [Известия, 23.11.2011] «Мы готовились к вступлению в ВТО. И все отрасли промышленности к этому морально и физически готовы. Хотя предусмотреть все, конечно, невозможно». [Известия, 29.03.2012] «Совершенно ясно, что в ВТО нужно вступать: это ускорит и модернизацию. Но для некоторых отраслей действительно нужны демпфирующие меры». В зоне риска автопром, сельхозмашиностроение, сельское хозяйство, считает он: «Есть вопросы и по металлургам». [Ведомости, 01.06.2012]
Риторика затрат «Россия - это последняя крупная экономика, которая не представлена в ВТО и не влияет на формирование правил мировой торговли. От этого мы сейчас несем конкретный ущерб - около \$2 - 2,5 млрд. в год». [Комсомольская правда, 13.01.2011]	Опровергающие истории (telling anecdote) <u>Мировой уровень:</u> «Между тем уже шесть постсоветских государств являются полноправными членами ВТО - Киргизия, Грузия, Латвия, Эстония, Литва и Молдавия. Деловые круги этих стран с учетом практики расценивают участие в ВТО как позитивный фактор, улучшающий качество производимой продукции». [Российская газета, 08.02.2011] <u>Мезоуровень:</u> «Вопреки мрачным прогнозам, отечественные производители коммерческой техники сохранили лидирующие позиции на российском рынке и после вступления страны в ВТО» [Ведомости, 10.12.2012]
Декларация бессилия «ВТО заставит нас побегать - и это хороший шанс слезть с нефтегазовой иглы, повысить конкурентоспособность всей экономики и каждого отдельно взятого предприятия. Все из нас хотели бы жить в процветающей стране. Но сегодня все процветающие страны мира - члены ВТО. За пределами ВТО никто успехами не блещет». [Московский Комсомолец, 01.08.2012]	Контрриторики неискренности <u>Неискренность бизнеса:</u> ««Похоже, аграрии решили под ВТО списать все, что можно и нельзя. Это лоббистский маневр». [Ведомости, 17.02.2012] «Отраслевые лоббисты пытаются навести упущенное - многие из них просто не верили, что Россия вступит в ВТО» [Ведомости, 01.06.2012] <u>Неискренность оппозиционных фракций:</u> "Госдума, конечно же, ратифицировала вступление России в ВТО. Три фракции, выступавшие против (КПРФ, ЛДПР и «Справедливая Россия»), с самого начала знали, что их противодействие не может закончиться ничем иным. Так что можно было говорить все, что угодно, без практических последствий. Чем и занимались организаторы протестов против ВТО - это типично популистские аргументы ". [Ведомости, 11.07.2012] "Но несмотря на абсурдность аргументов, запугивание достигло цели: лоббисты из разных отраслей получили льготы, депутаты - вполне материальную благодарность лоббистов и популярность избирателей (поддержать отечественного производителя и не пускать иностранного - беспроектная тема)". [Ведомости, 11.07.2012]

Продолжение табл. 1

Сочувствующая контрриторика	Несочувствующая контрриторика
Перспективизация (perspectivizing) <u>«Некоторые специалисты видят в ВТО еще одну проблему - ограничение господдержки села. И беспокоятся, что это приведет к снижению производства руководством страны. Я хочу отметить другое. Конечно, присоединение к ВТО кого-то напрягает, но это напряжение можно сравнить с не очень приятной, но весьма полезной пилюлей. Своего рода лекарством для тех, кто десятилетиями привык бесконечно просить деньги налогоплательщиков, не оправдывая доверия».</u> [Российская газета, 05.06.2012] <u>«Некоторые люди довольны, что Россия вступит в ВТО, но есть и сильные противники: для некоторых компаний открытая торговля будет выгодна, но некоторым бизнесам принесет проблемы, поскольку принцип построения работы был основан на закрытости рынка».</u> [Ведомости, 27.06.2012]	Контрриторика истерии «Он (Белоусов) считает, что вступление в ВТО обросло многими легендами и мифами. Так, он отметил, что у России нет ограничений на предоставление субсидий в сфере услуг. Белоусов опроверг заявления оппозиции о том, что потери бюджета составят 1,5 трлн рублей. - В дискуссиях часто упоминается цифра потерь в 1,5 трлн рублей, но как она считается, нам не говорят, - развел руками министр». [Известия, 12.07.2012] «Митинги против вступления России в ВТО поражали тем, что люди готовы яростно отстаивать интересы «отечественных производителей» даже ценой собственных интересов (как потребителей). Этот парадоксальный взгляд на вещи оправдывает не только запрет на ввоз иностранных продуктов, но и любое другое ущемление прав одних отраслей или компаний в пользу других, включая «заказ» конкурентов». [Ведомости, 26.12.2012]
Критика тактики «Либо мы открываем границы и вступаем в ВТО, либо закрываемся и развиваемся в сторону Северной Кореи». [Комсомольская правда, 13.01.2011] «У нас в экономике такой произвол и волюнтаризм, что любое ограничение всевластия, в том числе и в виде правил ВТО, - это уже хорошо». [Комсомольская правда, 13.01.2011]	

После того как членство в ВТО стало для нашей страны свершившимся фактом и появилась возможность давать оценки первичных последствий данного решения, апелляция к «чужому» опыту стала выглядеть несостоятельной. В этой связи стратегия опровергающих историй начала основываться на локальных примерах и подчеркивать необоснованность неблагоприятных прогнозов противников вступления в торговую организацию. Уязвимость данной стратегии для критики состояла в наличии отраслей, пострадавших от присоединения к ВТО (свиноводство и т.д.). Таким образом, на заявления о том, что данное решение не коснулось той или иной сферы экономики, его противники могли ответить альтернативным примером.

Поскольку, как было отмечено ранее, в дискуссию относительно ВТО было вовлечено несколько крупных и влиятельных групп, депроблематизируя данный вопрос, было необходимо реагировать на высказывания каждой из них. В этой связи, **контрриторическая стратегия неискренности** реализовывалась в двух основных направлениях: в преследовании собственных интересов обвинялись наиболее сильные и активные противники членства России в торговой организации – представители бизнеса и депутаты оппозиционных парламентских фракций. Примеры обоих направлений реализации данной стратегии приведены в табл. 1. Так, представители бизнеса обвинялись в попытках «списать» собственные неудачи на ВТО, а также в осуществлении лоббистской деятельности с целью получения определенных преференций. В адрес депутатов оппозиционных фракций были высказаны подозрения в продвижении интересов бизнес-групп за материальное вознаграждение, а также в популизме.

Что касается **контрриторики истерии**, следует отметить отсутствие в

прессе прямых обвинений противников ВТО в чрезмерной эмоциональности суждений. Отсутствие заявлений такого рода выглядит несколько неожиданным. Как было отмечено ранее, высказывания участников дискуссии, не согласных с присоединением России ко «всемирному торговому клубу», часто содержали экспрессивные выражения и были эмоционально окрашены. Впрочем, заявление о том, что противоположная сторона руководствуется эмоциями, вероятнее всего, снизило бы общий уровень дискуссии. Тогда как, чтобы добиться доверия аудитории, участники обсуждения стремились выглядеть экспертами в данной области. При этом нельзя сказать, что контрриторика истерии в данном случае не применялась. Так, подчеркивалось, что формулы, согласно которым были рассчитаны потери вступления в ВТО для экономики, не известны, предпринимались попытки представить аргументы противников присоединения к торговой организации как необоснованные и абсурдные. Следовательно, внимание в большей степени акцентируется на иррациональности, а не эмоциональности противоположной стороны.

Сочувствующие стратегии депроблематизации вступления России в ВТО были несколько менее популярны в публичном пространстве. Причем, в силу особенностей предмета дискуссии, три сочувствующие стратегии (критика тактики, риторика затрат и декларация бессилия) могут быть условно объединены в одну.

В рамках стратегии **натурализации** ответственность за предстоящие, в связи с вступлением в ВТО, трудности возлагалась на представителей бизнеса, которые своевременно не предприняли шагов для подготовки к данному событию. Кроме того, подчеркивались неготовность бизнеса «играть в открытую», а также стремление действовать в рамках патерналистской модели ведения хозяйства, в большей степени рассчитывая на поддержку государства, чем на собственные силы.

В противовес попыткам сконструировать проблему вступления России в ВТО использовалась также стратегия **перспективизации**. В рамках данной стратегии тезисы людей, конструирующих проблему, представляются как некоторое индивидуальное мнение, которое совсем не обязательно соответствует действительности. Так, в случае со вступлением России в ВТО акцентировалось внимание на наличии противоположных позиций: сторонников и противников торговой организации. Данная стратегия имеет своей целью разрушение однозначного понимания ситуации как проблемной. Вероятно, отчасти ее эффективность связана с естественным стремлением найти «золотую середину» и нежеланием принимать крайнюю точку зрения.

Критика тактики предполагает, что сторона, заинтересованная в депроблематизации обсуждаемого вопроса, выражает несогласие с предлагаемыми путями его решения. В рамках дискуссии относительно вступления России в ВТО единственным предлагаемым путем решения проблемы стало требование немедленной приостановки процедуры вступления. Таким образом, основным аргументом контрриторики стала констатация невозможности отказаться от данного решения, что, до некоторой степени, пересекается с другой депроблематизирующей стратегией – **риторикой затрат**. Согласно последней стратегии, издержки борьбы с проблемой (т.е. дальнейшего нахождения вне ВТО) превышают издержки ее принятия (т.е. присоединения к организации). Впрочем, между данными стратегиями может быть проведена условная граница. Так, критика тактики в большей степени подчеркивает геополитическую значимость присоединения к торговой организации, указывает на репутационные риски дальнейшего нахождения вне ВТО, а также возможность полной экономической изоляции в дальнейшем. Тогда как риторика затрат (что, впрочем, следует уже из названия стратегии) акцентирует внимание на непосредственных потерях экономики, связанных с тем, что Россия не состоит в торговой организации, вплоть до материальных оценок таких потерь.

В рамках **декларации бессилия**, последней из стратегий депроблематизации, вступление во всемирный торговый клуб также представляется

как неизбежное направление развития отечественной экономики, ведь *«сегодня все процветающие страны мира - члены ВТО»*. Однако, вместе с тем, краткосрочные трудности и негативные последствия данного решения не отрицаются. Напротив, высказываясь в логике декларации бессилия, уместно выразить сочувствие как бизнесу, так и государственному аппарату, которым предстоит столкнуться с новыми вызовами. ВТО, в данном случае представляется в СМИ как некое неизбежное зло, вытекающее из невозможности развивать экономику, используя иные, альтернативные ресурсы.

Очевидно, что участники дискуссии используют различные стратегии депроблематизации вступления России в ВТО. При этом суждения, высказываемые сторонниками членства в торговой организации, в основном, носят категоричный характер: истинность некоторых тезисов противоположной стороны, как правило, не признается. Таким образом, несочувствующая контрриторика оказывается более популярной при депроблематизации данного вопроса.

Закономерно, что наиболее часто контрриторические стратегии применяются сторонниками присоединения к «торговому клубу»: представителями власти и в ряде случаев экспертным сообществом. Цели групп интересов в данном случае могут быть чрезвычайно разнообразны. Так, прежде всего, для представителей власти было важно легитимировать принятое решение о присоединении к торговой организации и создать позитивный образ ВТО у населения. Достижение этой цели должно было способствовать как снижению протестных настроений, связанных с присоединением к торговой организации (уровень поддержки АНТИ-ВТО и аналогичных движений) и преподнесению присоединения к «торговому клубу» как «победы» российских переговорщиков, успешно завершивших затянувшийся процесс вступления. При этом нельзя полностью отрицать и наличие у участников дискуссии личного интереса, не связанного с интересами группы, к которой они принадлежат. Так, к примеру, существуют мнения, что эксперты стремятся высказываться в СМИ в целях саморекламы (Кольцова, 2001). Следовательно, для ряда участников дискуссия о вступлении России в ВТО могла являться лишь знаковой темой, комментируя которую можно приобрести определенные известность и репутацию. А поскольку, зачастую, «ореол экспертности» распространяется за пределы области, в рамках которой человек действительно является специалистом, можно предположить, что за некоторыми высказываниями и аргументами стоит недостаток понимания реальной ситуации.

Свои коррективы в развитие дискуссии вносит и время. К примеру, в рамках стратегии опровергающих историй после вступления в торговую организацию начинают преобладать тезисы, относящиеся к экономической ситуации в стране и ее изменениям после присоединения к ВТО, а не к опыту других стран, также являющихся членами «торгового клуба». Действительно, при наличии собственного опыта информация о последствиях вхождения в торговую организацию других стран теряет свою актуальность. Также можно отметить, что сочувствующая контрриторика приобрела несколько большую популярность в период после вступления России в ВТО. В ситуации, когда сложности адаптации к условиям членства в организации перестали быть туманным прогнозом, а стали реальностью, опровергать проблемность присоединения к торговому клубу стало затруднительно. В результате, вступление в ВТО стало чаще преподноситься как горькая пилюля, применение которой неизбежно и необходимо. При этом сама частота обращения к контрриторическим стратегиям после присоединения к торговой организации существенно сократилась. В связи с появлением новых (и более актуальных) дискуссионных вопросов представители власти были вынуждены переключиться на их депроблематизацию.

Выводы

Анализ публичной дискуссии по вопросу вступления России в ВТО позволил нам выделить позиции основных групп интересов по данному вопросу. Так,

наиболее оптимистичны были представители власти, а опасения, связанные с данным решением, выражал преимущественно бизнес. Оценки журналистов и экспертного сообщества были близки к средним по выборке.

Поскольку представители разных сфер деятельности демонстрировали различное понимание потенциальных последствий присоединения к торговой организации, можно предположить, что пропорция, в которой их мнения были отражены в прессе, во многом определяла характер дискуссии. Такое предположение имеет под собой основания. Так, после вступления России в ВТО массовый уход представителей власти из дискуссии сопровождался значимым падением оптимизма по данному вопросу.

Также можно сделать вывод о существовании своеобразного жизненного цикла дискуссии. В случае с вступлением России в ВТО популяризация данной темы в СМИ является результатом деятельности представителей власти. Так, на первом этапе формирования дискуссии по данному вопросу около 50% статей, посвященных ВТО, содержали также упоминания первых лиц государства (В. Путина и Д. Медведева). В дальнейшем, дискуссия приобрела самостоятельную жизнь, в нее включились представители разных групп интересов. На этом этапе и возникла необходимость в депроблематизации вопроса. Стратегии, используемые для этой цели, были чрезвычайно разнообразны. В работе приведены иллюстрации девяти контрриторических стратегий, использовавшихся в дискуссии о вступлении России в ВТО.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Барсукова С. Ю. (2014). Три "образа" ВТО в российских газетах // *Terra Ecomotiscus*, Т. 12, № 1, с. 106-114.
- Барсукова С. Ю. и Коробкова А. Д. (2014). Вступление России в ВТО в зеркале российских печатных СМИ // *Экономическая социология*, № 4, с. 20-44.
- Беляков Е. (2011). Что ждать России от ВТО // *Комсомольская правда*, № 4, 13 января.
- Двигатель торговли (от редакции) // *Ведомости*, № 127, 11.07.2012.
- Дружинин С. (2012). Светлое пятно Европы // *Ведомости*, № 234, 10 декабря.
- Дьякова Е. Г. (2003). Массовая политическая коммуникация в теории установления повестки дня: от эффекта к процессу // *Политические исследования*, № 3.
- Зыкова Т. (2011). Знак ВТО // *Российская газета*, № 25 (5410), 8 февраля.
- Зыкова Т. (2012). Укол импортом // *Российская газета*, № 153 (5826), 6 июля.
- Идрисов А. (2011). Стратегия развития: Выйти за свои пределы // *Ведомости*, № 37 (2803), 3 марта.
- Казун А. Д. (2014). Отношение населения к вступлению России в ВТО // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*, Т. 124, № 6, с. 98-111.
- Кольцова О. (2001). Кто и как влияет на производство новостей в современной России // *Pro et Contra*, № 2.
- Кравченко Е. (2012). Россияне смогут покупать товары дешевле // *Ведомости*, № 117, 27 июня.
- Мантуров Д. (2012). "В продолжении программы утилизации автомобилей нет необходимости" // *Известия*, № 56, 29 марта.
- Медведков М. (2012). Есть ли жизнь после ВТО Мифы и реалии членства России во Всемирной торговой организации // *Московский Комсомолец*, № 26003, 1 августа.
- Мейлахс П. (2004). Дискурс прессы и пресс дискурса: конструирование проблемы наркотиков в петербургских СМИ // *Журнал социологии и социальной антропологии*, Т. 7, № 4, с. 135-151.
- Овчинников Р. (2011). Свинина попадает в группу риска // *Известия*, № 219, 23 ноября.

Письменная Е., Никитина Е. и Крекнина А. (2012). Давайте списывать // *Ведомости*, № 29, 17 февраля.

Рейтинг популярности российских СМИ: Title Popularity Ranking (TPR). (<http://www.exlibris.ru/rejting-izdaniy> - Дата обращения: 10.02.2015).

Своя рубашка ближе (от редакции) // *Ведомости*, №246, 26.12.2012.

Субботина С. (2012). Вопрос о ВТО расколол Госдуму на два лагеря // *Известия*, № 127, 12 июля.

Товкайло М., Крекнина А., Цырулева И. и Штанов В. (2012). Коллективные страхи // *Ведомости*, № 100, 1 июня.

Узбекова А. (2012). Заплыв на тысячи миль // *Российская газета*, № 126 (5799), 5 июня.

Ясавеев И. Г. (2006а). Конструирование «не-проблем»: стратегии депроблематизации ситуаций // *Журнал социологии и социальной антропологии*, Т. IX, № 1.

Ясавеев И. Г. (2006б). Конструирование «повестки дня»: социальные проблемы российского общества в новостях федеральных телеканалов // *Ученые записки Казанского государственного университета. Гуманитарные науки*.

Barsukova S. and Korobkova A. (2014). Russia's Accession to the WTO: The Debate in the Russian Mass Media / Working papers by NRU Higher School of Economics. Series WP4 "Sociology of Markets", no. 4.

Blumer G. (1971). Social Problems as Collective Behaviour // *Social Problems*, no. 18.

Dreier P. (1982). The position of the press in the U.S. power structure // *Social Problems*, no. 29.

Edelman M. J. (1988). Constructing the political spectacle. Chicago: University of Chicago Press.

Hall S., Critcher C., Jefferson T., Clarke J. and Roberts B. (1978). Policing the Crisis: Mugging, The State and Law and Order. London: Macmillan.

Hertog J. K., Finnegan J. R. and Kahn E. (1994). Media Coverage of AIDs, Cancer and Sexually Transmitted Diseases: A Test of the Public Arenas Model // *Journalism Quarterly*.

Ibarra P. R. and Kitsuse J. I. (2003). Claims-making discourse and vernacular resources // *Challenges and Choices: Constructionist Perspectives on Social Problems*, pp. 17-50.

McCombs M., Eyal Ch., Graber D. and Weaver D. (1981). Media Agenda-Setting in the Presidential Election. N.Y.

Spector M. and Kitsuse J. I. (1977). Constructing social problems. Menlo Park, CA: Cummings.

Tidmarch Ch. M., Hyman L. J. and Sorkin J. E. (1984). Press Issue Agendas in the 1982 Congressional and Gubernatorial Election Campaigns // *Journal of Politics*, no. 46(4), pp. 1226-1242.

Walker J. L. (1977). Setting the agenda in the U.S. Senate: A theory of problem selection // *British Journal of Political Science*, no.7, pp. 423-445.

REFERENCES

Barsukova S. Yu. (2014). Three "image" of the WTO in Russian newspapers. *Terra Economicus*, vol. 12, no. 1, pp. 106-114. (In Russian).

Barsukova S. Yu. and Korobkova A. D. (2014). Russia's accession to the WTO in the mirror of Russian print media. *Journal of Economic Sociology*, no. 4, pp. 20-44. (In Russian).

Belyakov E. (2011). What to Expect from Russia in the WTO. *Komsomolskaya Pravda*, no. 4, 13.01.2011. (In Russian).

The Motor Trades (from the Editors). *Vedomosti*, no. 127, 11.07.2012. (In Russian).

Druzhinin S. (2012). Bright spot in Europe. *Vedomosti*, no. 234, 10.12.2012. (In

Russian).

Diakova E. G. (2003). Political Mass Communication in the theory of agenda-setting: the effect of the process. *Political Studies*, no. 3. (In Russian).

Zykova T. (2011). Sign "WTO". *Rossiyskaya Gazeta*, no. 25 (5410), 08.02.2011. (In Russian).

Zykova T. (2012). Prick imports. *Rossiyskaya Gazeta*, no. 153 (5826), 06.07.2012. (In Russian).

Idrisov A. (2011). Development Strategy: Go beyond your limits. *Vedomosti*, no. 37 (2803), 03.03.2011. (In Russian).

Kazun A. D. (2014). Public attitude towards Russia's accession to the WTO. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*, no. 6 (124), pp. 98-111. (In Russian).

Koltsova O. (2001). Who and how to affect the production of news in modern Russia. *Pro et Contra*, no. 2. (In Russian).

Kravchenko E. (2012). Russians will be able to buy cheaper goods. *Vedomosti*, no. 117, 27.06.2012. (In Russian).

Manturov D. (2012). "Continuation of the scrappage program is not necessary". *Izvestia*, no. 56, 29.03.2012. (In Russian).

Medvedkov M. (2012). Is there life after the WTO: Myths and Realities of Russia's membership in the World Trade Organization. *Moskovskiy Komsomolets*, no. 26003, 01.08.2012. (In Russian).

Meylakhs P. (2004). The discourse of the press and the press discourse: Constructing the drug problem in the St. Petersburg media. *Journal of Sociology and Social Anthropology*, vol. 7, no. 4, pp. 135-151. (In Russian).

Ovchinnikov P. (2011). Pork are at risk. *Izvestia*, no. 219, 23.11.2011. (In Russian).

Pismennaya E., Nikitina E. and Kreknina A. (2012). Let's write off. *Vedomosti*, no. 29, 17.02.2012. (In Russian).

Rating Popularity of the Russian Media: Title Popularity Ranking (TPR). (<http://www.exlibris.ru/rejting-izdanij> - Access Date: 10.02.2015). (In Russian).

Self Comes (from the Editors). *Vedomosti*, no. 246, 26.12.2012. (In Russian).

Subbotina S. (2012). Question about the WTO split the State Duma into two camps. *Izvestia*, no. 127, 12.07.2012. (In Russian).

Tovkaylo M., Kreknina A., Tsyruleva I. and Shtanov B. (2012). Collective fears. *Vedomosti*, no. 100, 01.06.2012. (In Russian).

Uzbekova A. (2012). Swim thousands of miles. *Rossiyskaya Gazeta*, no. 126 (5799), 05.06.2012. (In Russian).

Yasaveev I. G. (2006a). Construction of a "non-problem": Strategies of the deproblematization situations. *Journal of Sociology and Social Anthropology*, vol. 9, no. 1. (In Russian).

Yasaveev I. G. (2006b). Construction of the "agenda": social problems of Russian society in the news federal channels. *Scientific Notes of the Kazan State University. Humanities*. (In Russian).

Barsukova S. and Korobkova A. (2014). Russia's Accession to the WTO: The Debate in the Russian Mass Media / Working papers by NRU Higher School of Economics. Series WP4 "Sociology of Markets", no. 4.

Blumer G. (1971). Social Problems as Collective Behaviour. *Social Problems*, no. 18.

Dreier P. (1982). The position of the press in the U.S. power structure. *Social Problems*, no. 29.

Edelman M. J. (1988). Constructing the political spectacle. Chicago, University of Chicago Press.

Hall S., Critcher C., Jefferson T., Clarke J. and Roberts B. (1978). Policing the Crisis: Mugging, The State and Law and Order. London, Macmillan.

Hertog J. K., Finnegan J. R. and Kahn E. (1994). Media Coverage of AIDs,

Cancer and Sexually Transmitted Diseases: A Test of the Public Arenas Model. *Journalism Quarterly*.

Ibarra P. R. and Kitsuse J. I. (2003). Claims-making discourse and vernacular resources. *Challenges and Choices: Constructionist Perspectives on Social Problems*, pp. 17-50.

McCombs M., Eyal Ch., Graber D. and Weaver D. (1981). Media Agenda-Setting in the Presidential Election. N.Y.

Spector M. and Kitsuse J. I. (1977). Constructing social problems. Menlo Park, CA: Cummings.

Tidmarch Ch. M., Hyman L. J. and Sorkin J. E. (1984). Press Issue Agendas in the 1982 Congressional and Gubernatorial Election Campaigns. *Journal of Politics*, no. 46(4), pp. 1226-1242.

Walker J. L. (1977). Setting the agenda in the U.S. Senate: A theory of problem selection. *British Journal of Political Science*, no. 7, pp. 423-445.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ

НУРЕЕВА МАРИЯ РУСТЕМОВНА,

магистр,
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
г. Москва,
e-mail: nureeva.maria@gmail.com

Целью статьи является проанализировать законодательную базу социальной рекламы в России и Европе, выявить сильные и слабые стороны; показать, какие существуют общие проблемы при реализации социальной рекламы; выявить основные препятствия, мешающие реализации эффективной социальной рекламы, и предложить меры, необходимые для создания качественной социальной рекламы. В современном обществе социальная реклама является непосредственным отражением социальных ценностей, гуманистических отношений между людьми, культурного развития общества. Социальная реклама воздействует на мышление людей, заставляет их задуматься и изменить отношение к социальным явлениям, что в конечном итоге способствует проведению различных социальных реформ. Недопонимание и невнимание к социальной рекламе может привести к потере моральных ценностей и созданию огромного лага между различными слоями общества.

В первой части статьи сравнивается регулирование социальной рекламы в РФ и Европе, выделяются законодательные и практические проблемы социальной рекламы. Во второй части анализируется процесс реализации эффективной социальной рекламы. Для этого выделяются основные препятствия, стоящие на пути реализации стратегии социальной рекламы в РФ и Европе, возможности применения подхода маркетинг-микс.

Несмотря на то, что уровень социальной активности возрос в последнее время в России, рынок социальной рекламы только формируется – здесь огромный потенциал для исследований, инициатив, совершенствования. Современная законодательная база ограничивает развитие социальной рекламы у нас в стране и препятствует активному участию агентов данного рынка – государства, некоммерческих организаций и бизнеса.

Законодательная база и практический опыт реализации социальной рекламы в европейских странах превосходят российский. Главное отличие опыта социальной рекламы в Европе и России вытекает из непонимания, что благополучие людей зависит от качества и эффективности социальной рекламы. Российский рекламный рынок может получить практические выгоды, изучая европейский опыт, но вместе с тем требуется не слепое копирование, а учет своих особенностей и поиск своих методов.

Ключевые слова: социальная реклама; законодательное регулирование социальной рекламы; социальные ценности.

COMPARATIVE ANALYSIS OF PUBLIC SERVICE ADVERTISING REGULATION IN RUSSIAN FEDERATION AND EUROPEAN COUNTRIES

NUREEVA MARIA, R.,

*Master of International Economics,
Plekhanov - Russian University of Economics, Moscow,
e-mail: nureeva.maria@gmail.com*

In modern world public service advertising is a direct reflection of social values, humanistic relationships between people, level of cultural development of the society. The aim of PSA is to form social challenges in the society's mind, to lead to reforms in social sphere. Underestimation and inattentiveness towards social problems could lead to loss of moral values, destruction of culture and forming the basis for aggravation in relation between different levels of society.

The tasks of the research are the following: to analyze the legislative base of public service advertising, to determine their strengths and weaknesses; to find out typical problems arising while PSA realization in Russia and Europe; to determine the main obstacles, preventing from creation of efficient and qualitative PSA and to find out and provide the measures of creating an efficient and qualitative public service advertising.

In the first part of the paper we compare PSA regulation, sort out PSA legislative and practical issues in Russia and Europe. In the second part we consider the process of efficient PSA realization. For this purpose there were investigated the main obstacles on the way of realization of PSA strategy in Russia and Europe, possibilities of application of marketing mix approach.

Though the level of social activity has increased in Russia especially in recent years, PSA market is only in the process of formation – there are huge potentials for investigations, initiatives and improvements. We could conclude that modern PSA legal base of Russian Federation restrains the development of PSA in our country and puts obstacles in the way of PSA participants: government, non-commercial organizations and businesses.

In comparison with EU our country fails behind European countries both in the level of legislative regulation and practical experience. The most important difference between PSA practice in Russia and in Europe is that in Europe there is clear understanding that wellbeing of their citizens depends on the quality and effectiveness of PSA. Russian advertising market could benefit from European experience, use their legislative regulation and practical experience. However, we could not simply copy European PSA methods, but elaborate our own criteria for PSA development due to the nuances and peculiarities of our country.

Keywords: *public service advertising; public service advertising regulation; social values.*

JEL: M37, K49, N44, N74.

Public service advertising (PSA) is first of all communication; it is the chance to turn the society to better way. All over the world PSA is considered as an efficient instrument to solve social issues, technology of public opinion formation. In terms of modern society development public service advertising has two main characteristics. From one side, PSA is the reflection of high level of social development, social responsibility, level of civil society development, powerful key influential factor of public opinion and behavior. From another side, PSA is a colossal opportunity to diverge from stereotypes and clichés used in commercial advertising. That is why PSA issues are becoming more and more actual nowadays.

The aim of PSA is to attract the attention of the society to major social problems, to involve people in the process of solving problems such as health of children and youth, humanistic relationships between people, problems of guarantee of equal rights and its realization, alcoholism and drug addiction, problems of homeless, safety on the roads, social security, education and many others.

Analysis of modern tendencies of social communications development shows that advertising specialists more and more often appeal to PSA issues. PSA is considered in the sphere of different investigations, is discussed while various seminars and conferences. They're constantly organized social competitions and festivals. However, our PSA market is only in the process of its formation and construction, there left a lot to analyze and study, to elaborate and improve.

Both in Russian Federation and in European countries there were created a number of non-commercial organizations dealing with PSA issues, but the results of their activity (especially in Russian Federation) could not be characterized as achieved positive results in all social domains. Among the unsolved problems are alcoholism, drug addiction and smoking. In comparison with Russian Federation in Europe PSA leads to challenges in people's behavior, reaches the concrete results though in our country we could not assume that our advertising campaigns really impact on people's mind. The lack of PSA availability in mass media also aggravates the situation.

While observing the problematic issues of public service advertising we are obliged to take into consideration not only social sphere but also the complex of political, economic, cultural and other factors which directly or indirectly influence on PSA formation, regulation and development and on which PSA depends on. There is a limited scope of scientific researches devoted to the problematic issues of PSA regulation. The main part of such researches has specific character (W. Wells, C. Moriarti); authors investigating PSA functioning (P. Kotler, P. Doyle, F. Shtern, T. Ambler); authors considering PSA as a form of communication (C. Sandidge, W. Wells, M. McLuhan); authors investigating interaction between PSA and mass media (D. Perlov, K. Bove, W. Ahrens, D. Ogilvi), authors written about effectiveness of advertising (B. Goodwill, J. Jorgens, W. Novelli, G. Perlov, J. Adams).

Russian authors are also actively considering the history and development process of PSA. (V. V. Uchenova, N. V. Starykh, O. O. Savelieva, A. P. Gritsuk, V. A. Yevstafiev, E. Pasutina, A. V. Kovaleva and others), authors considering advertising essence and its functions (S. Isaev, G. Nikolaishvili, O. O. Savelieva, L. M. Fedotova, O. V. Kolokoltseva); authors analyzing effectiveness of advertising from social marketing viewpoint (T. V. Astahova, V. M. Melihovskiy, V. Vainer, N. Gladkih, S. Gorlov); comparative analysis of Russian and international experience (S. Andreyashkin, K. Bove, G. Nikolaishvili); the main participants of PSA subjects are considered in the works of the following authors: S. Andreyashkin, E. Topoleva; concerning institutionalization process of PSA is written in the works of S. Isaev, I. M. Markin and legislative regulation of PSA - in the researches of D. Badalov, F. Kravchenko, D. Korsakov, E. Topoleva; S. Isaev., R. Krupnov analyze PSA as a tool of social process management.

1. PUBLIC SERVICE ADVERTISING REGULATION

1.1. PSA legislative and practical issues in Russian Federation

Public service advertising (PSA) is one of the most important instruments influencing on public opinion. Though its development and regulation in Russian Federation began not so long ago we could observe some positive tendencies in its development due to the new law 'On advertising' from one side and qualitative work of public institutes and organizations from another one.

First of all, let's begin with the definition of public service advertising. It is important to underline that the notion of 'social advertising' exists only in Russian Federation. International notion which corresponds to our definition is 'noncommercial'

or 'public service advertising' or 'public service announcement'¹. 'Noncommercial' advertising is advertising sponsored by non-commercial institutes with the aim to attract the attention of the society to a particular problem. The subject of public advertising is the idea which has a certain social value in order to change the attitude of the society to this problem. In order to avoid contradictions we will use the term 'public service advertising' which unifies the two above mentioned notions.

According to the new law of advertising regulation of Russian Federation PSA is information which could be spread in any way, any form and with the help of any means, addressed to indefinite number of people and addressed to achievement of charitable and other generally useful goals and also government interest security goals². In contrary to commercial advertising information provided by public service advertising is not new. The more consumer of public service advertising knows about the problematic issue, more vivid he reacts to it, so the result of such advertising campaign would be more successful.

Nowadays in Russian Federation it is possible to figure out the following problems of which public service advertising is especially concerned: family relationships (including rise of birth rate); discharge of social duties (discharge of taxes etc.); healthy life-style (and prevention of AIDS); alcoholism and drug addiction; environment concern etc.

In Russian Federation there is no separate law which regulates public service advertising, so public service advertising is regulated by the law 'On advertising'. There are many discussions concerning this issue: do we really need to adopt a separate law or is it better to leave this regulation in the frameworks of advertising regulation. The drawbacks of adopting of the new law is that it would complicate the sphere of public service advertising regulation and that actually we are not ready to implement it at least nowadays³. On the other hand, there left some issues concerning public service advertising regulation (for example, about legal responsibility for refuse to spread public service advertising) which needed more detailed regulation provided for instance with the help of decrees and ordinances.

The reasons such as political and economic crisis in the country, new level of relationships based first of all on the material value priority, insecurity of society etc. led to aggravation of existing problems of social regulation. It became necessary to make challenges in the social policy, one of the components of which is public service advertising. Public service advertising became legally regulated not so long ago, in 1994 (for example, in comparison with many European countries where the first attempts to regulate it dated more than 100 years ago).

Before the adoption of the new law of advertising public service advertising was regulated by the previous law 'Of advertising' dated year 1995 where the notion of PSA were another one, per set it was practically the same but more short one in comparison with the new definition. According to the previous law public service advertising represents public and government interests and is directed to charitable goal achievement. It was forbidden to mention about natural persons and legal entities, to mention about trademarks, products, ideas and initiatives. According to the new law it is permitted to mention about sponsors that was made in order to activate appearance of public service advertising. So the new law provides the definition of 'sponsor' and 'advertising of sponsor' (before there were no definition of a sponsor). Like it was before, there is no legal responsibility for refuse to spread public service advertising⁴.

Several months after the adoption of the new law there was organized 'round

¹ The notion of public service advertising instead of social advertising I'm using intentionally in order to avoid misunderstanding because we compare the same advertising regulation in Russian Federation and in Europe.

² См.: Российская Федерация. Законы. Федеральный закон о рекламе [федер. закон: принят Гос. Думой 22 фев. 2006 г.: по состоянию на 22 янв. 2010 г.] // КонсультантПлюс. (<http://www.consultant.ru/>).

³ По материалам журнала «Рекламодатель», 2008, № 11. (http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/advert/social_adv.htm).

⁴ См.: Российская Федерация. Законы. Федеральный закон о рекламе [федер. закон: принят Гос. Думой 22 фев. 2006 г.: по состоянию на 22 янв. 2010 г.] // КонсультантПлюс. (<http://www.consultant.ru/>) и Российская Федерация. Законы. Федеральный закон о рекламе [федер. закон: принят Гос. Думой. 25 июля. 1995 г.] // КонсультантПлюс.

table' by Russian Parliament on public service advertising issues. The main reasons for it were the facts that modern legislation is primarily oriented only on commercial advertising, which reflects very weakly the needs of social problem. Moreover, the law 'On advertising' does not provide any legal basis for public service advertising development and does not allow the adoption of regional acts covering social advertising by the bodies of local self-government structure. So according to the new proposals to the law 'On advertising' of Russian legislation:

1. Public service advertising should be spread on TV only on the gratuitous basis.

In order to use the notion of gratuitous basis and to make it clear there should be the legal notion of onerousness. First of all, it is the question of accountability and taxation of all the advertising participants beginning from advertising producers to media channels. Moreover, it is not determined on which basis public service advertising should be spread in case if we deal not with the media channels but with the other advertising medium.

2. The duration of the advertising should last no less than 30 seconds per hour.

The reasoning for such duration should be proved in accordance with already existing norms concerning commercial advertising and quantity of possible advertising blocks per hour.

3. Interruption of the TV programs by advertising should be done no more than three times per hour.

It is obligatory to specify if it concerns only the interruption of TV programs or about advertising blocks per hour.

4. There must be avoided mentioning about sponsors while the public service advertising.

This proposal goes contrary to the law 'On advertising' where it is forbidden to mention about the particular product brands (models, code number), trademarks, service mark and other methods of product individualization. Also it is forbidden to mention about natural persons and legal entities with the exception of mentioning of government bodies, bodies of local self-government and city government which is not the part of bodies of local self-government structure and sponsors. Moreover, it is the first time in Russian advertising legislation when it became possible to mention sponsors what was made in order to increase public service advertising appearance, especially the outdoor one. There were no precedents when it was noticed the negative effect of such permission.

5. There should be organized special body with functions of controlling of quality and of the process of advertising implementation.

Another opportunity is to give these functions to already existing body – Public Chamber of Russian Federation for instance⁵.

In order to get better understanding of public service advertising first of all let's look through its functions, purposes and methods. Functions of public service advertising are: propagandize social values, ideas, social phenomena; play the role of powerful instrument of public opinion formation which helps the formation of social institutes, strengthening of cultural values, social support of population; help in restoration of humanistic relationships between people and on this basis – development of the base of civil society (for example, struggling against homelessness, public service advertising not only tries to direct the attention to this problem but also in the strategic perspective directs at challenges of behavioral line); increases social responsibility of society for their activity and their actions/inactions; inform about social services; form new behavioral guidelines (refuse to smoke, non-drinking propaganda and others elements of healthy life-style); create positive image of government and of public social services; form feedback channels between governmental and of public social service organizations and their clients⁶.

⁵ См.: Социальная реклама в России. (<http://www.1soc.ru/pages/view/45>).

⁶ См.: Коммерческое право. Учебное пособие. / Под ред. А. Н. Толкачева. М.: Перспектива, 2006; Правовое регулирование маркетинговой деятельности. Учебное пособие. / Под ред. А. Н. Толкачева. М.: Инфра-М, 2007.

Purposes of public service advertising are the following:

- Humanistic: the public attention is focused on social problems, which in the end helps to solve them;
- Educational: people should clearly understand that there is not only commercial advertising, which promotes products and services, but also advertising which helps to find out common values⁷.

The other purposes that we could find in literature are: creature of an emotional basis which brings indirect political problematic, forming of the appropriate emotional and mental attitude to the problem; forming of social base for reforms; consolidation of image of political forces; etc.⁸.

Methods of public service advertising realization: posters, cards, clips, billboards, leaflets, graffiti, computer graphics, comics, photographs, caricature etc. The advertising could also be expressed in the form of scenario, show, slogan, poem, humorous rhyme, tale, composition, reportage, satirical article, fable. TV commercials also could be divided into three groups: artistic, documental (devoted for example to true stories) and informational (introductory)⁹.

Now let's try to distinguish public service advertising from commercial one. Public service advertising co-exists in the same advertising dimension as commercial advertising. Of course, they cooperate, influence on each other, and borrow speech influencing methods. But what are the differences?

1. Commercial advertising promotes product on the market, where public service one serves to humanization of society and formation of moral values;
2. Commercial advertising changes behavioral moral in society from economical point of view, but PSA changes behavioral moral in society from human, social point of view¹⁰;
3. The roles of commercial advertising are: marketing, economic, social, communicative and informational, the roles of public service one – educative, agitation, communicative and informational;
4. Difference by subject: commercial advertising - product, service, PSA – idea bringing certain social value;
5. Difference by purposes: commercial advertising – to inform, pursue, remind, encourage, PSA – to get the attention to burning social problems, to change relation of population to a particular problem;
6. Effectiveness. If effectiveness of commercial advertising we are able to value on the assumption of concrete market indicators, such as level of sales of a particular product or service, the effectiveness of public service advertising should be measured with the help of such indicators as consumer recognition of a certain social phenomena and challenges in social position, formation of stable public opinion. Also we should take into account that in comparison with commercial advertising public service one often does not bring very rapid results, its effectiveness may appear in several years or even more.
7. Target group: due to the fact that public service advertising has its purpose to change the relation to different public appearances of the whole society, target groups of both commercial and public service advertising differ.
8. Customer. The main customer of commercial advertising is commercial organization and that is why this advertising is paid while the customers of public service advertising could be government, non-commercial or public organizations, business and others and this advertising could be free of charge¹¹.

Concerning the similar characteristics public service advertising uses the same methods as commercial one: TV advertising, published, outdoor and transport advertising and so on. PSA also has the characteristics of physiological effectiveness

⁷ См.: Архив библиотеки РГИУ. (http://www.i-u.ru/biblio/archive/parshinceva_soc/).

⁸ См.: Информационно-аналитический портал. (http://www.socreklama.ru/sr_article.php?arti_id=50).

⁹ См.: Архив библиотеки РГИУ. (http://www.i-u.ru/biblio/archive/parshinceva_soc/).

¹⁰ См.: Социальная реклама в России. (<http://www.1soc.ru/pages/view/45/>).

¹¹ По материалам журнала «Рекламодатель», 2008, № 11. (http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/advert/social_adv.htm).

such as 'memorability', attractiveness, self-descriptiveness etc¹².

According to the law of advertising (Federal law 'On advertising' of Feb., 22 2006) the main participants establishing Russian public service advertising are: natural persons, legal entities, government bodies, bodies of local self-government and city government which is not the part of bodies of local self-government structure.

The main organizations influencing on public service advertising regulation are the following:

- Union of PSA-makers: the organization was created in the year 2003 and its aims are formation and development of social communication institutes in Russian Federation and also organization of public service advertising of Russian market.
- Russian SocialAd Coalition: the organization unified a number of leading non-commercial organizations such as 'Studio-Dialogue', funds of 'FOCUS-MEDIA', 'Downside up', 'WWF', 'Life line', 'PSA laboratory', 'Social information agency' and some others. Among the partners of the Coalition are CAF, UNISEF, International center of non-commercial law in Russia, donors' forum etc (Тополева, 2010). The reasons for creation of the Coalition were first of all simplification of work process due to the fact that the Coalition deals with the advertising experts who have great experience in the sphere of public service advertising. From the year 2009 there was created official website of Russian SocialAd Coalition telling about organizations which form it, activity of the coalition and also about cases of social projects of non-commercial organizations¹³.

There are also organized annual festivals of public service advertising such as Moscow festival of public service advertising; Youth festival «ART.START»; Student festival of public service advertising; St-Petersburg international festival; District youth festival 'Vinogradar'. Nowadays a number of commercial advertising were included in the programs of festivals with additional reward called using of elements of public service advertising¹⁴.

In fact in Russian Federation there is not so many public service advertising agencies, meanwhile European countries experience shows that the role of marketing in it permanently increases. This fact can be explained by: expansion of public service advertising volume; complication of problems in social sphere (drug addiction, crime rate etc.); lack of concurrence because of the fact that these problems are solved by the government and less by public charitable organizations. That is why it is important to create special mechanism of realization of social help idea¹⁵.

According to the information provided by internet journal 'Advertising ideas – Yes' Russians people give the following answer for the question 'Why public service advertising is not well developed in Russian Federation?': 71 percent of participants says that it is fault of government who did not order such advertising though this initiative should be from the side of government and government bodies, 20 percent was sure that our country has qualitative public service advertising and 9 percent of participants told that public service sector is not interesting sphere for advertising agencies¹⁶.

Market share of public service advertising on TV and outdoor is less than 1 percent from the total advertising volume. There are several reasons for it. First of all, advertising market and more precisely communication market is not well elaborated, it is decentralized. The second reason is that in our country public service advertising is considered as charitable one but to make really qualitative PSA is rather expensive process and television do not adore the fact of bringing free of charge advertising. The third reason is that the legal base for public service advertising is not very well and clearly done. In fact, according to the law public service advertising contract is the obligatory condition in order for the advertising to become widespread and the interest

¹² См.: Социальная реклама в России. (<http://www.1soc.ru/pages/view/45/>).

¹³ См.: Пресс-релиз. (http://www.donorsforum.ru/news/2009/04/25/news_461.html).

¹⁴ См.: Информационно-аналитический портал. (http://www.socreklama.ru/sr_article.php?arti_id=292).

¹⁵ См.: Электронная библиотека социологического факультета МГУ Информационно-аналитический портал. (<http://lib.socio.msu.ru>).

¹⁶ См.: Информационно-аналитический портал. (http://www.socreklama.ru/sr_article.php?arti_id=56).

for it equals five percent of annual advertising production (including the time devoted to the advertising on TV, on radio, in the printed matter and on advertising constructions). Furthermore the norms concerning payment of PSA are redundant due to the fact that according to the article 423 of Civil Code of Russian Federation any agreement is considered as onerous if otherwise agreed¹⁷. Agreement on rendering of PSA services is a civil agreement, so it is not free of charge though it is sometimes considered. Moreover charitable advertising is only one of the types of public service advertising. In literature the following types of public service advertising are sorted out:

1. Advertising of a certain manner of life: such advertising is against negative manifestations in society (smoking, alcoholism, propaganda, drug addiction, disrespect of elders) and supports healthy life-style (family strengthening, protection from AIDS, children education, sport studies etc.)
2. Advertising of lawfulness and law and order: this advertising is oriented on development of a sense of justice, defense of interests of civil society institutes, constitutional rights and freedoms of humans.
3. Targeted advertising: information concerning placement that coordinates by special services both governmental and public (fire-prevention services, life-saving services, services of maintenance of a public order, psychological support services).
4. Event-trigger advertising: such advertising propagandizes events of public importance, oriented on nation unity by means of certain ideas and concepts (festive occasions, sport events).
5. Charitable advertising: examples of such advertising could be fund-raising of church reconstruction, operation of a child, opening of a cafeteria for homelessness, and building of nursery for animals)¹⁸.

As to the outdoor advertising the situation is a little better because it is less expensive in comparison with TV advertising, so in some regions where the attention is paid to social problems public service advertising appears regularly (in Moscow, Saint-Petersburg and some other cities), but still the situation is rather dramatic, there is not so much PSA in the country, only nearly 1 percent.

Concerning the positive tendencies the real advantage which our advertising legislation could benefit is international experience, we could analyze their legal basis and practical experience in order to improve our public service advertising legislation and to avoid possible falls. Moreover, nowadays public service advertising becomes more diverse (both more technical and more creative). The reasons of this process are the following: technical progress and the fact that it is not only government, like it was before in times of Soviet Union, but also business and 'third sector' merit (that is nonprofit and public organizations)¹⁹.

The effectiveness of realized public service advertising program is shown with the help of the sum returned to budget and by relation of population to government efforts, confirmed by sociological studies. The results obtained in the year 2000: there were paid back more than 43 billion rubles, there were instituted 43 thousands legal procedures, 10 thousands of those were terminates for the reason of 'active repentance', i.e. admission of guilt with full recovery of caused damages to government²⁰.

From the year 2001 the total budget for public service advertising increased more than for 34 percent (from 29.347.444\$ to 44.041.131\$). The most part of public service advertising is shown on TV (70 percent in the year 2001), the other part – like outdoor advertising and other advertising (27 percent in the year 2001 – mostly in Moscow)²¹.

¹⁷ См.: Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс. [федер. закон: принят Гос. Думой 30.11.1994 N 51-ФЗ: по состоянию на 22 янв. 2010 г.] // КонсультантПлюс. (http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/5_58.html).

¹⁸ См.: Коммерческое право. Учебное пособие. / Под ред. А. Н. Толкачева. М.: Перспектива, 2006; Правовое регулирование маркетинговой деятельности. Учебное пособие. / Под ред. А. Н. Толкачева. М.: Инфра-М, 2007.

¹⁹ См.: Информационно-аналитический портал (http://www.socreklama.ru/sr_article.php?arti_id=37).

²⁰ По материалам журнала «Регионология», 2008, № 2. (<http://regionsar.ru/node/94?page=0>).

²¹ См.: Электронная библиотека социологического факультета МГУ Информационно-аналитический портал. (<http://lib.socio.msu.ru/>).

According to some researches 72 percent of asked people tell that they are for public service advertising, 44 percent think that PSA could influence on solving of social problems, and 68 percent even criticize government for bad propaganda of national values and particularly for moral ones²².

At the same time there are several problems, first of all, is the financial side of the question. Still there are a number of solutions how to deal with it, for example this sort of advertising could be tax-free or it could be made some bonuses in order to attract the attention of advertising sponsors. The second problem and maybe the most important one is that nobody really believes in success of public service advertising. The drawback is also the lack of advertising theoretical basis and misunderstanding how it should work²³. People do not believe in public service advertising.

Public service advertising is the advertising not of the products or services but advertising of social challenges. Who forms these challenges? It should be explained to the advertising consumer what is right, how it should be. The problem must be indicated, how it is nowadays, how it should be and what do we need to change. It is obligatory to show how it is right, how to solve it. In contrary, modern public service advertising tells about nothing of importance in fact or even tries to scare people. Eventually, the audience is scared but still does not know how to act²⁴.

The negative side of the public service advertising regulation is also the fact that it is difficult to measure its effectiveness, but even in this case it is possible for example to organize some researches, with the help of these it would become obvious or at least more clear does the public service advertising really works or not. There is no condition for the advertising realization, no motivation, no real competition, no good specialists in this field, though public service regulation has its own peculiarities and nuances. Even good advertising could fail in case of wrongful placement. There should be introduces some business models which can provide qualitative basis for public service advertising and original approach (which require additional huge investments)²⁵.

Though non-commercial organizations increase the efficiency of public service advertising, Russian legislation does not stimulate advertising grants; moreover, the law makes provision for this case in form of tax punishment. According to the tax legislation of Russian Federation rendering of advertising services on tax-free basis is considered as realization of such services and the customer is obliged to pay VAT in the amount equal to the amount paid for commercial advertising services. At the same time tax-free services are considered as unrealized gain of the organization and its market value becomes the subject of income tax, which is really crushing for many non-commercial organizations²⁶.

Moreover, the problems rose due to the short development of public service advertising, in consumer's mind there is no clear understanding of public service advertising because the notion of it is rather new, not typical, people often mix the notions of social, government advertising and commercial advertising with the elements of social one.

For different social groups the source of the advertising should differ (such as internet, TV, radio, street advertising etc.) in order to deliver the information to focus audience. The audience should be divided into several groups according to the fact to whom this public service advertising is oriented. The second step is to provide the information with the help of the sources which are more appropriate to the particular group (for example for the young people it is better to provide information through internet). It is also not so easy to find out websites devoted to the social advertising problems²⁷.

In literature there are sorted out the following key factors in public service

²² См.: Интервью. (<http://www.advertology.ru/article46765.htm>).

²³ По материалам журнала «Рекламодатель», 2008, № 11. (http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/advert/social_adv.htm).

²⁴ Там же.

²⁵ Там же.

²⁶ По материалам агентства социальной информации. (<http://www.socpolitika.ru/rus/ngo/questions/document10701.shtml>).

²⁷ По материалам журнала «Рекламодатель», 2008, № 11. (http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/advert/social_adv.htm).

advertising success:

- Clarity and figurativeness of the key words: using the words, sense of which is clear, contents, that are easy to understand, will lead to the dramatic increase of suggestion effect. In contrary to it, unclear notions decrease the suggestion effect. Moreover, the words should be melodious; otherwise the result would be deplorable.
- Clarity of quality, figurativeness of quality: the higher the level of vagueness in describing of a thing and its characteristics the less suggestion effect would be.
- It is better to avoid the words 'no' or 'not': in order to increase the suggestion effect during the advertising announcement it is obligatory to avoid negative prepositions. For people it is more difficult to apprehend and in the end it leads to doubts. Advertising would be successful only in case if the peculiarities of man are psychic setup will be taken into account²⁸.

Public service advertising directly reflects in which state the country and its nation is. That is why it is very important to make public service advertising qualitative and efficient, to use all the possibilities of it, to use creative approaches. The problems of PSA regulation in Russian Federation are first of all the lack of clear understanding of PSA and its aims by population, contradictions on the legislative level, considering PSA as not important element, which in fact is needed constant development and big efforts not only from the government part but also from the part of other sectors including the commercial one. Business should also be motivated to participate in establishing public service advertising in order to increase competitiveness of public service advertising. Though a lot of efforts were made in advertising sphere, our country falls behind European countries, our legislative basis is still weakly elaborated and it is left a long way to pass and a lot to improve.

1.2. PSA legislative and practical issues in European countries

The European experience of standardizing advertising regulation is unique. Advertising regulation closely reflects its social environment and is determined by a spectrum of social and historical forces, including culture, religion, legal tradition, and economy. The combination of these forces is the condition for country's advertising regulation. International organizations have also been coordinating efforts to establish common grounds of European advertising.

The reasons for unifying advertising legislative ground and particularly of public service advertising regulation were first of all harmonization of measures, setting out uniform conditions. This regulation was introduced against the background of conflicting views on the issue in different countries. So it is very important to provide a common set of rules on advertising which will allow European governments to significantly reduce their legal and marketing costs and simplify the process. On the other hand, in literature we can observe a general lack of comprehensive comparative research of government regulation of different countries, for instance, in which social areas a particular country succeeded in and why.

Nowadays in Europe it is possible to figure out the following issues of which public service advertising is concerned:

1. Energy conservation;
2. Drug addiction, alcoholism;
3. Prevention of AIDS;
4. Problems of guarantee of equal rights and its realization (including rights of women, sexual harassment (especially in relation to children) etc.);
5. Social security (including environment concern, problems of homeless, safety on the roads, crime prevention etc.);
6. Tendencies of society development (education, social challenges, medicine, tax issues, problems of modern youth etc.).

The main participants of public service advertising in Europe are the following:

²⁸ Архив библиотеки РГИУ. (http://www.i-u.ru/biblio/archive/parshinceva_soc/).

- Government;
Government plays a very important role on public service advertising market affecting and financing the promotion of different social problems of the society.
- Special social institutes, non-commercial organizations, international and regional charitable funds

In contrary to Russian Federation, practically each country of European Union has its own special institute which regulates not only public service advertising but also keeps up with its effectiveness, constantly publishing the achieved results and challenges in the social background.

- Commercial agencies and organizations

As it would be mentioned more detailed a little bit further European commercial organizations rather often use social issues while realizing their main profit-oriented activity.

European public service advertising is often based on ironic attitude of the observed issues requiring process of thinking and analyzing by a person. You cannot understand this advertising after the first viewing, but only after viewing it for several times. European public service advertising does not try to introduce the problem because in EU countries it is considered that the problem is already known, but they try to motivate people to react on it.

Public service advertising works with the help of different sources like posters, billboards, photographs, caricature, humorous rhyme, satirical article etc., but the most influence is made by TV and radio advertising. European public service broadcasting is regulated by Amsterdam protocol on the system of public broadcasting in the Member State which entered into force 1 May 1999²⁹. As it is stressed by Ingrid Nitsche³⁰, the main purpose of the protocol is to presume prerogative of the Member States to shape their national TV system.

Besides Amsterdam protocol, public service broadcasting is regulated by Communication from the Commission on the application of State aid rules to public service broadcasting adopted by the Commission on July, 2 2009 (the new one); by Communication on the application of state aid rules to public service broadcasting adopted in 2001; Directive 2007/65/EC of the European Parliament and of the Council of December, 11 2007 in which public service broadcasting legal norms were reviewed and particularly those of Amsterdam Protocol³¹. The reasons for it were first of all the changes of the media market in recent years in order to make legal regulation better and clearer; to review the financial side of public service broadcasting. The countries, such as Germany, Ireland and Belgium, have already reflected the new legal challenges in their own legislative basis.

In Europe there are established special organizations like World Health Organization, Foundation for a drug-free Europe etc. which pay special attention to public service advertising covering programs against smoking and drug dependence. Moreover, they are not only doing such public service advertising, but also make analyses on its effectiveness, constantly publishing the results and statistics of different countries.

On the legislative level the new tendency in the field of European public service advertising regulation is the attempt of European Union to consolidate public service directives in order to avoid contradictions between them and making these improvements European Union is taking into account the differences and special features of national legislation of different countries, leaving them the space to regulate on their own some certain aspects of public service advertising due to the peculiarities of the countries.

One more tendency in modern public service advertising in Europe is the 'shocking advertising'. The purpose of such advertising is to change the attitude of

²⁹ See: Official Journal of the European Union. (<http://eur-lex.europa.eu>).

³⁰ See: *Nitsche I.* Broadcasting in the EU. (<http://books.google.com>).

³¹ See: Official Journal of the European Union. (<http://eur-lex.europa.eu>).

society to a particular social problem, to which people are already got used to. We know about these problems and see it every day that makes us less sensitive, we stop to react on it keenly because we realize that there are so many problems that it is impossible or really very difficult to solve and to worry about them every moment is not the solution. In such situation the only exit to attract the attention of society is to use the “shocking therapy”. That is why public service advertising becomes more and more aggressive in order not only to make people feel guilty or scared but also to remain a trace in people’s mind³².

Sometimes European public service advertising tends to be too shocking for population by providing very natural details of caused harm or showing frightening consequences, nevertheless such advertising attracts the attention of people and force them to change their behavior. To my mind the worse case would be if people considered the advertising as not interesting, boring and switched off the TV. One more tendency is not only scared advertising, but creative approach in achievement of social goals, trying to make people think of the problem.

The results of studies show that such advertising is very efficient in Europe; it really changes the attitude of society to many social problems of modern civilization. For example, in France there is a festival ‘Grand Prix de la Communication Solidaire’ which takes place at the end of each year and which exists already for four years where an organization called Communication Sans Frontières (and from the last year is taking into account public opinion) rewards the best French public service advertising. The aim of the organization is rewarding of professional advertising agencies and public organizations for qualitative works.

In Great Britain there is no special law regulating the issues of public service advertising. Such advertising is ordered and paid by the government. In Britain this advertising is not free of charge because the government understands that in this case there would be no stimulus for TV channels to show social-oriented TV commercials. There is a special organization - Central office of information (COI) which was established in 1946. It is independent marketing centre; purpose of this centre is coordination of government structures activities in the field of communication with all levels of the population involved in order to develop and explain to people different social initiatives. Central office of information cooperates with government bodies on different public communication campaigns such as problems of health, safety, welfare etc. For the same reason as in case of paid public service advertising COI pays to advertising agencies in accordance with market prices. The most part of working force in COI is ex-communication advertising agencies which help the politicians to create good quality public service advertising. In comparison with French public service advertising the British one is not so aggressive and sometimes even funny³³. In Germany like in Great Britain public service advertising is ordered by government bodies specialized in social sphere and also charitable organizations.

In comparison with Russian Federation foreign companies finance public service advertising without requiring promoting their logotypes (but in future they could have some tax benefits). The government also provides active financial help. One more advantage of foreign public service advertising regulation is stable PSA legislative base. Nowadays commercial agencies become more and more involved in public service interests by providing for instance different campaigns promising to transfer a part of profit to people with difficult diseases, to help children or to solve some other social needs. So it is possible to conclude that Europe overcomes Russian Federation both in the quantitative and qualitative issues.

In Europe commercial organizations are standing more close to public service advertising realization process than in Russian Federation. Of course, the advertising is not mixed, they have different goals, but European commercial advertising rather often uses social issues. There are several reasons for it. First of all, it is prestigious for

³² См.: Информационно-аналитический портал. (http://www.socreklama.ru/sr_article.php?arti_id=70).

³³ See: COI official website. (<http://coi.gov.uk/>).

companies to create public service advertising, showing that they also help in providing social values to the population. The next reason is that the process of creating public service advertising is much more interesting than creating of commercial one; it differs in the techniques that such advertising requires and the more shocking it is the better would be the 'result'. By attracting commercial organizations to the process of creating public service advertising Europe increases the level of competitiveness between the advertising participants what makes European public service advertising more qualitative and creative.

European public service advertising is constantly growing not only in the quantitative dimension but also increases its quality: from one side government and special PSA institutions watch closely to modern social needs, elaborate different studies in order to attract the attention of the society and influence on their opinion, make huge investments in this field, etc., from another side commercial sector is also actively involved in social activity. Public service advertising is not making on the leftover principle like it is done in Russian Federation. In European Union there is a clear understanding that their social wellbeing is directly dependent on good qualitative public service advertising. It is not doing simply in accordance with the law but uses creative approach.

Moreover, there are constantly organized different competitions and festivals in order to find out the best public service advertising. In my opinion, it would be very useful if European Union will not only organize such competitions between different countries but also tries to understand the reasons of a particular advertising success what will help to achieve good results in other countries. Of course, each country has its own primary social problems and difficulties but nowadays modern society has many common social problems like environment concern, safety on the roads, AIDS, alcoholism and drug addiction so they could try to solve them together.

2. PUBLIC SERVICE ADVERTISING: THE PROCESS OF REALIZATION

The new public service advertising legislation with its imperfection and incompleteness has an ambiguous impact on PSA creators' behavior and consequences of it. Though a lot of positive challenges were made on the way of its improvement and simplification, the new adopted law 'On Advertising' left a number of gaps and unsolved problems, which from one side gives freedom for companies (willing to create and deal with PSA) how to create PSA and in which forms, how to manage with different legal aspects (including the possibilities for different interpretation of the legal norms) in their own manner and to avoid some complicated procedures in the process of its realization. For instance, there is no special body with functions of controlling of quality and of the process of advertising implementation, we do not have such strict PSA liability rules and sanctions, so there is no such a load of legal responsibility for the organizations like it takes place in European countries and due to that fact there is no reasons for the fear for the responsibility for refuse to spread, to broadcast public service advertising, to be punished for some other violations of the law. From the other side, these gaps including legislative instability (when the companies are not sure would their social activity be in accordance with the law tomorrow or not: for instance mentioning of sponsors); lack of PSA creating base, even of some basic explanations of the steps how to create PSA; finance and tax issues of PSA and many others issues does not stimulate and even stop the wiliness and activity of organizations which in the final analysis leads to decline of motivation of companies to create and promote PSA.

2.1. The main obstacles to realization of PSA strategies in Russian Federation

In order to understand how to produce qualitative and effective public service advertising let's examine the main obstacles arising from legislative basis to avoid them in the future:

1. First of all, organizations making PSA and using creative approach should not

‘go too far’ in their good intentions and not forget about the fact that according to Russian legislation there is no censorship, no preliminary control of PSA before its publication and it is Federal Antimonopoly service who exercises legal and quality control of advertising sector in case of violation after PSA realization. So the creators of PSA should pay attention to all the details and requirements creating PSA.

Moreover, since April, 2010 our Parliament is actively working on initiation of changes to the law ‘Of Advertising’ which will in fact toughen PSA requirements. It is actively discussed law project about creating public council, which would exercise functions of PSA censorship before its publication or broadcasting. Though it is not decided yet would these amendments be made in already existing law of advertising or maybe it is better to adopt a separate bill regulating these issues, the challenges are already went through the first stage of discussions in State Duma of Russian Federation³⁴.

2. Next important point is that PSA – makers should not mix the notions of public service announcement, charitable and other types of advertising in order to avoid legal responsibility in the future. Especially it concerns the issues of tax liability. Our legislation considered PSA as one of the advertising types and there is no differentiation between commercial advertising and PSA in the questions concerning tax liability, it is obligatory to pay taxes no matter which advertising, commercial or noncommercial is put up³⁵.

3. Companies creating PSA should remember not only about legal responsibility for their illegal actions but also about their civil responsibility because the main purpose of PSA as it was already mentioned is humanization of society and formation of moral values of the whole society, so organizations creating PSA should remember about their double responsibility. This point is especially urgent when we are talking about advertising intended to influence on young people, who are especially emotionally exposed to external influence and opinion.

4. Another problem which could arise is strong opposition from the side of alcohol and tobacco organizations who are directly interested in promoting of their production and PSA programs do not stimulate increase of their revenue. These companies concentrate great economic and political power and pose a real threat to social marketing programs. Tobacco institution, oil industry, National shooting association are the examples of such organizations which withstand advertising against smoking, messages about alternative energy sources and restrictions of firearm’s sales. In this case it would be more effective to act in cooperation with different social organizations, enlist their support because they are also interested in such consolidation of efforts (*Harris*).

5. The producers of regional PSA should be also very careful. Though according to the law “On Advertising” the prerogative to adopt legislation regulating advertising issues belongs only to federal bodies and it is forbidden to regional organs to issue their own advertising regulative laws, social issues are under the common authority of federal and regional bodies, so regions could adopt additional acts to support their own local PSA³⁶.

For instance, in St. Petersburg there was adopted a law “On grants of St. Petersburg assisting in production and promotion of PSA”. In Krasnoyarsk there were also adopted a law “On additional measures on health defense and ensuring of physical, mental and moral safety of children in Krasnoyarsk land”. In some other regions of Russian Federation there were elaborated regional conceptions regulating the questions of regional PSA development. Thereby, the producers of PSA in regions should abide by the laws both of federal and regional bodies³⁷.

³⁴ По материалам газеты «Коммерсантъ», от 05 апреля 2010 г., № 58/П (4358). (<http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1348986>).

³⁵ См.: Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс РФ [федер. закон: принят Гос. Думой 16 июля 1998 г.: по состоянию на 05 июля 2010г.] // КонсультантПлюс. (<http://www.consultant.ru/>).

³⁶ Там же.

³⁷ По результатам материалов круглого стола “О совершенствовании законодательного регулирования социальной рекламы” от 19 дек. 2009. (<http://www.sostav.ru/news/2006/12/20/17n/>).

According to the court practice reports the main problems that are PSA companies and organizations face and leading them to violations of the law are the following:

- Inaccuracy in basic notions and criteria of evaluation;
- Irregularity of production, distribution and promotion system of PSA;
- Lack of legal sanctions concerning the refuse to spread PSA and of encouragement for active distribution of effective PSA;
- Usage of PSA in commercial and political interests³⁸.

PSA producers should also take into account that since spring 2010 (as it was already mentioned above) our government elaborates two law projects (one initiative was proposed by State Duma of Russian Federation, the other one was proposed by the Ministry of economic development) concerning the amendments to the law 'On Advertising', which will complicate the process of PSA realization, especially for nongovernmental sector. The main difficulties arising from this law project are the following:

- PSA would be under control of Federal Antimonopoly Service which would determine does PSA satisfy legal requirements or not;
- If Federal Antimonopoly Service decides that the proposed PSA does not meet legal requirements the organization would be liable under the administrative code of Russian Federation;
- Government and municipal organs gain an advantage to produce PSA over other sectors;

In every case of broadcasting governmental and municipal social advertising there should be strictly indicated that the PSA was made by government (or municipal body) to inform the society about the particular sector created the advertising. Moreover, in case of setting up a contract by government media with governmental or regional bodies the advertising services should be done on gratuitous basis.

- TV channels broadcasting PSA would have no tax concessions;
- Opinion and wishes of noncommercial PSA organizations were not taken into account while the process of elaborating of this law project, moreover, Russian Social Advertising Coalition was not even informed about these coming legal changes³⁹;
- Concerning sponsorship, legislator wants to bring challenges in this question one more time: according to the latest proposals there should be determined the maximum limit of broadcasting time of such advertising, ipso facto to whittle the positive effect of sponsored advertising observed in recent times in our country.

It is not clear at the moment would PSA legal challenges come into force or not and in case if they do how soon it would be, it is high time for the necessity of the amendments, to bring them to life. Anyway our country is on the right track of modernization and improvement of our legislative basis realization of those is impossible without aggravation of responsibility of PSA producers trying to make the law 'On Advertising' more clear and transparent; so companies and organizations establishing public service advertising should be ready to undertake the obligations for producing of qualitative and efficient advertising (what would be especially urgent in case of adoptions of coming law projects).

2.2. The basic steps in the process of creation of an effective PSA for Russian companies and organizations

In order to avoid the possible mistakes in PSA creation and not to repeat them let's indicate the most typical of them:

1. Creating PSA devoted to the particular problem the advertising-makers could be in fact not very competent in this particular question. The consequences of such

³⁸ Социальная реклама в российских СМИ: правовая обязанность и социальная ответственность: информационная бюллетень. М., 2009, № 12 декабрь.

³⁹ По материалам Российской газеты, от 09 декабря 2009 г., № 5059 (235). (<http://www.rg.ru/2009/12/09/reklama.html>).

advertising could be very dramatically because without understanding of an issue it is impossible to bring the idea to the society.

2. It is better to avoid the words 'no' or 'not' and other negative prepositions. For people it is more difficult to apprehend them, this causes negative reaction which in the end leads to decrease of an informational perception.
3. There should be shown the way how to decide the problem, the model of conduct, what to do and how to act in every indicated situation, but not only the problem itself.
4. According to the social direction of advertising there should be determined the appropriate informational sources to spread such information, otherwise it could lead to risk of advertising simply not be seen by the customer.
5. One more typical mistake is a refuse to analyze the results of advertising campaign. In this case PSA loses its sense because without estimation of its effectiveness it is impossible to know does it get a reply from PSA consumer's part or not⁴⁰.

Moreover, in order to succeed in PSA sphere companies who are going to deal with social advertising market or who are already functioning on should not only be aware of its pitfalls and contradiction issues but also know the steps how to create efficient and competitive PSA. Now let's figure out some basic recommendations and advices for them after analyzing of Russian and European legislative and practical experiences:

1. To start to participate in different PSA annual festivals and competitions

One of the most spread and important PSA questions making obstacles is the financial side of advertising. Participation in PSA annual festivals and competitions is a good chance for the company to get the material support for its advertising programs.

2. To begin to cooperate with international PSA 'colleagues'

Another way to obtain the financial support and also to learn European experience is to work in cooperation with international organizations and PSA professional agencies for which it would be also interested possibility to apply their practical skills and abilities from one side and the chance to attract PSA specialists to our country from another side especially in terms of general lack of good PSA specialists and PSA professional agencies on our market.

3. To cooperate with government, other non-government bodies and bodies of local self-government

It is simpler and more quickly way to achieve the positive results by unifying the efforts with other organizations also interested in this process.

4. To focus on one target group, not on all of them

The reason for this step is that it is impossible to influence on all the PSA consumers with equal effectiveness, for different groups of people there should be elaborated and applied different methods of influence. It is also very important to show the model of the right conduct in every particular situation for the given target group. Moreover, it would be simpler for the company to learn the peculiarities and nuances of one target group and to achieve the effectiveness of their actions.

5. Sponsorship

In this case we are observing the possibilities for the commercial organizations producing PSA. Nowadays sponsorship is becoming more and more popular. According to some researches, only for the last two years the volume of such kind advertising has increased by 23 percent and we should not forget that it was made in terms of global financial crisis. It is easier to participate in the process of creating PSA than to manage it on your own and by that avoid the negative part in case of the failure (for instance, incompatibility of legal requirements which could lead to legal responsibility of the advertising creator). So the organizations would not be afraid to make their advertising in accordance with strict legal frameworks⁴¹.

⁴⁰ См.: Социальная реклама. (<http://www.socialnaya-reklama.rcso.ru/>).

⁴¹ По результатам материалов круглого стола "О совершенствовании законодательного регулирования социальной рекламы" от 19 дек.2009. (<http://www.sostav.ru/news/2006/12/20/17n/>).

Moreover, the fact that an organization is interested in creating of PSA and really takes part in this process will have a direct positive impact on a dynamic characteristic of a company's conduct: its image, reputation is one of the criteria for choosing the product or service by the customer. Nowadays it is very actual question especially in terms of high level of competition, a wide choice between plenty of similar products and the customer has no idea what to prefer, so all the companies are completing with each other for the consumer loyalty. Social activity of the company would play a positive role in order to make the consumer come over company's side (Шилина, 2010).

6. Placement of the advertising

For the same reason the right placement of advertising plays the important role in order to 'knock' to the particular target group. The preferences of the source of information popular among the focus group should be taken into account by PSA makers otherwise there would be no use to spent money for the sources which would not be ever heard by the focus group.

6. To use internet advertising

Using internet advertising we should not forget about differentiation of target groups. Moreover, it is more practical to choice simple names of websites, which could be easy to remember. Unfortunately, websites devoted to PSA and even those which are well organized often have very complicated names. Even if the 'customer' of such advertising willing to find out mentioned above websites he could easily fail to do it. Then, banner advertising should be put up on popular data portals in order to 'have a chance' to be seen by focus audience.

7. To use more creative, risky methods in PSA

The companies should not be scared to try something new, to experiment with different creating methods, to make the advertising different from its analogues and not to be concerned with the ambiguous reaction of public opinion. For instance, to use so called shocking advertising like it is already actively used in European countries.

8. To hire PSA experts, special PSA agencies

The process of PSA producing differs from the process of creating of commercial advertising; there are required special skills to develop PSA messages. Organizations should keep that fact in mind.

On Russian PSA market little by little appeals more and more agencies specialized in PSA issues and make analysis on advertising effectiveness. For instance, PSA agency - SocResponse – organizes various tests of advertising materials. The organization makes analysis of text messages, advertising models, scenarios, promotional campaigns and many others⁴².

9. The process of analyzing

Implementation of European methods used in Russian companies and organizations should be analyzed in a very detailed way otherwise this advertising would not 'work' in Russian realities. I would like to pay attention to the fact that too chocking advertising could lead not to positive, but rather negative reaction of society. Organizations should not follow blindly all tendencies and modern advertising directions of European countries otherwise they can get the opposite effect. At least, these shocking effects and details should not be demonstrated very often. The point is that that in comparison with European practices our society faces got used to see negative information, to worry about that, to feel unsecure etc. because our information sources (first of all we are talking about TV channels) abound in different sorts of horror. That is why people try to avoid it, to abstract from it; they do not want to come back to such realities one more time.

2.3. Marketing mix approach

It is possible to say that (created in the 60s) marketing-mix conception known also as the method of 4P (product, place, price, promotion) concerns not only commercial

⁴² См.: Социальная реклама в России. Официальный портал 'Socresponse'. (<http://socresponse.ru/about/>).

advertising, but also very relevant to public service advertising which is formulated and created according to the same rules of promoting of its ideas as the commercial one⁴³.

1. Product

First of all, it is important to determine what is the problem, who are the addressee of advertising, how this problem influence on the society. New ideas and models of conduct are more likely to be approved in case of their transparency, evidence of its positive effect and if it would not be too complicated to put them into practice, when it is easily to try this new method. Hence, it is very important to simplify the posed problem as much as possible, make the possible variants of conduct more clear in order to make these changes adopted by the target group. The next component of this step is to formulate and describe the goals of advertising.

2. Place

Creating and promoting PSA we should remember about the role of right placement of it. Nowadays the most popular and effective informational sources are TV channels and internet, but the main problem that we are facing with the high level of costs of such services, not every organization could afford it.

3. Price

It is the most difficult part in the process of advertising realization. As it was already mentioned, in Russian Federation PSA is financed on leftover principle from government and municipal side so the exit could be cooperation with different PSA organizations and companies including international ones.

4. Promotion

This phase implies the choice of target audience, of appropriate communicative messages and establishment of contacts with public. It is usually considered that PSA must be put up outdoors, should be spread with the help of printed matter, but the fact is that it is not often reasonable.

Though our legislative basis has a number of drawbacks which moreover could not be decided in the nearest future I would like to stress that it is more real (than it could be seen from the first side) to create qualitative and efficient public service advertising in our country. Unfortunately, very often Russian companies and organizations creating PSA do not use recommendations and experience provided by the examples of already produced good quality PSA, by international experience, do not analyze their mistakes. The typical obstacles preventing our organizations from establishment of creative and qualitative PSA are the following: instability of legal environment, tax issues, lack of government support and of PSA professional institutions and agencies, opposition from different companies concentrating a great economic and political power from one side, lack of competence in the examined social issues, wishes to decide all social problems into frameworks of one PSA campaign, the usage of inappropriate sources of information and refuse to analyze the results of advertising campaign from another one.

However, compliance with these methods and recommendations could considerably simplify the process of PSA establishment. The basic rules of advertising success are the following: use of creative approach, cooperation and consolidation of efforts of PSA market participants, following the models of conduct and detailed explanations of PSA creation process provided by special institutions and associations, estimation of PSA effectiveness and its results, focus on the particular target group, choice of the right placement of advertising. Nowadays Russian PSA market has all the necessary prerequisites for realization of competitive and efficient PSA and is on the right track of advertising development and improvement.

2.4. The main obstacles to realization of PSA strategies in European countries

As it was already mentioned above, theoretical basis of public service advertising and practical situation in European countries exceeded Russian PSA realities. At the

⁴³ По материалам доклада Юрия Шатилова на Международной научно-практической конференции «Социальные проблемы современного города в визуальной культуре». От 8 апр. 2008, ОмГТУ. (<http://omskmedia.ru/teoria04.html>).

same time there is a room for improvement (of course, qualitative and quantitative characteristics of these challenges varies from country to country) to increase the level of advertising effectiveness and quality characteristics.

The main obstacles to the process of realization of PSA strategies in European countries are the following:

- First of all the problems arise from the lack of unified advertising legislative regulation. Though nowadays European countries are on the right way of consolidation of their PSA legal norms in order to avoid contradictions between them, this process is not finished yet, not all the countries have implemented all the changes in their national legislative basis.
- The new provided changes often presume prerogative of the Member States of European Union to shape their own national advertising system ipso facto giving freedom and initiative to a particular country while deciding on PSA questions. This fact does not contribute to the process of unification of European PSA legislation and court practice⁴⁴.
- Moreover, especially in recent years we could observe the process of constant changes in legislative sphere of European countries which also put obstacles on the way of establishment of legal stable situation.

We can conclude that all these challenges on the legislative basis complicate for the companies and organizations the process of PSA production and its' realization in European countries. So PSA organizations should be very attentive to the nuances and peculiarities while promoting their advertising not only in their local environment but also in other countries.

Besides legal pitfalls putting obstacles in the way of PSA establishment there are some difficulties and controversial situation arising in practice:

1. European companies and organizations often tend to create too shocking advertising and though it is rather efficient method to attract the attention of society to a particular problem, they should not forget about the load of responsibility in case of recognition of such advertising as not respective to moral values and norms of the society. Moreover, in comparison with Russian regulation, where there is no special body competent for controlling PSA implementation process and watching over its compliance with the legal requirements, practically in every European country there is such kind of controlling body and the only differences is whether this body is created by governmental or private organization. So the companies creating PSA should remember about the double load of their advertising campaign responsibility.

2. For commercial organizations there exists an advantage in the form of tax benefit proposed by their local government which could allow them to reduce considerably the costs for PSA. But advertising companies should take into account that the condition of usage of these tax benefits is not to mention about their logotypes in PSA. One more nuance in this case is that European companies are able to receive the benefits only after holding of PSA campaign so they should consider the costs beforehand.

3. Ideally, all the participants of a team creating PSA should be involved during all the process of advertising to understand the objectives and order of its realization. If it is found impossible at least they should be informed of the procedure at the preliminary planning stage of PSA creation. Unfortunately, PSA makers do not follow this proposal and many advertising executors are focused on the particular PSA element without having a full picture of the final result.

2.5. The basic steps in the process of creation of an effective PSA in European companies and organizations

There is a number of common basic rules which could be applicable both to Russian Federation, European countries and in fact to every country in order to create

⁴⁴ See: EU procurement law: priority services. (<http://grahnlaw.blogspot.com/2010/01/eu-audiovisual-media-services-directive.html>).

efficient public service advertising like for instance to start to participate in different PSA annual festivals and competitions, to cooperate with government, other non-government bodies and bodies of local self-government of a country etc.

The common conditions of PSA efficiency which could be applied to European countries are the following:

1. PSA should lead to positive spirit.
2. The main participant of advertising should be a person with all his or her habits, problems and desires.
3. The basis of advertising is values, traditions and social norms.
4. PSA must not provoke difficulties between different levels of society.
5. Advertising should help to form respect to traditions and heritage of a nation.
6. In certain cases call to refuse of a certain action for a good cause of the consumer.
7. Advertising should assist in the increase of society's activity.
8. In long-term should form a certain manner of conduct, social sets⁴⁵.

At the same time there are some differences and nuances for European companies on the way of creating of successful PSA according to the special features of European Union:

1. Presence of a sufficient number of different professional PSA organizations in European countries which are constantly publishing the results and statistics of different countries, determining the level of advertising efficiency could serve to PSA creating companies a positive role by giving them an opportunity to compare the advertising of different countries and to avoid similar mistakes in the future. European countries could use this opportunity provided by different PSA institutions while creating PSA in order to learn effective methods and techniques influencing on public opinion and implement them, not to loose time for finding out their own methods and means.
2. For the companies who are willing to begin PSA creating activity it would be very useful to follow the advices and recommendations composed by professional PSA organizations and institutions which propose detailed descriptions of basic steps and the order of their realization. This follow-through will simplify for companies the process of PSA creation and realization.
3. As it was already mentioned above a good opportunity for PSA-creators to increase the effectiveness of PSA is to participate in different PSA festivals and competitions, but not only on national level, but also in competitions between European countries for which the similarities of requirements to good quality PSA dispose.

It is also interested to analyze the main principles of successful health advertising found out by Brown and Einsiedel which to my mind could be applied to all types of PSA:

1. First of all, there should be developed interesting, bright messages, qualitative messages and chosen rigorously informational channels which would spread this advertising.
2. Address to the particular audience, target group, not to all the society in the whole.
3. You should not only draw public attention but also hold your positions.
4. Stimulate the audience to discussions of the problems after screening the advertising.
5. Focus on change of the attitude of population, make the idea clear to them.
6. You should try to make global challenges in the society.
7. Collect informational data, analyze its effectiveness (*Berlin Ray and Donohew; Harris*).

These recommendations also could be useful for Russian health advertising situation where according to the results of Russian researches of public opinion half of Russian citizens incline to believe that our level of public health as rather bad, 28

⁴⁵ См.: Социальная реклама в России. (http://www.socreklama.ru/sr_article.php?arti_id=142).

percent is sure the level decreases in its and 42 percent thinks that it stays without changes⁴⁶.

The level of legislative regulation and practical experience of European countries exceeds the level of legislation and public service advertising development in Russian Federation. At the same time there are some problems and contradiction issues arising from European advertising practical realities and imperfection of their legislative base. European companies are also not insured against all risks, making mistakes, failure of PSA campaign etc. The advices and recommendations proposed in this chapter for Russian companies and organizations are universal and could be also applied to EU countries. However, European countries should take into account the nuances and peculiarities of their own PSA market and cooperate with each other in order to succeed in creating of efficient public service advertising.

Summary: In modern world public service advertising is a direct reflection of social values, world outlook of population, humanistic relationships between people, level of cultural development of the society. The main source of PSA is public life which consists from relations between different levels of society, social conflicts between them. The issues of which PSA is concerned are family relationships, discharge of social duties, healthy life-style, environment concern, strengthening of cultural values, social support of population, restoration of humanistic relationships between people, problems of guarantee of equal rights and its realization, social security, education and many others. The aim of PSA is to form social challenges in the society's mind, to lead to reforms in social sphere. The issues of public service advertising require deep analysis and consideration. PSA affects different aspects of social life and influence on state of civil society; it is one of the methods to restore relations between government and its population, which executes educational, informational and emotional functions. PSA helps to motivate people to socio-positive actions. That is why it is very important to form a stable basis for maintenance of values and create conditions for harmonization of relations on all levels in the country.

The difference of PSA from other types of advertising is that public service advertising does not try to promote and sell to the consumer, but to form moral values of the society, to change behavior of people and show how to make it, to get the attention to social problems and the ways how to decide them. Underestimation and inattentiveness towards social problems could lead to loss of moral values, destruction of culture and forming the basis for aggravation in relation between different levels of society.

Russian PSA issues are regulated by the law 'On Advertising' (2006) and by other normative legal acts adopted in accordance with the law, though in European countries there is no special law regulating advertising issues. Nevertheless, European advertising activity is regulated by consolidated normative acts elaborated and adopted by European Union, for instance: Amsterdam protocol, Directive 2007/65/EC of the European Parliament and of the Council of 11 December 2007 and others.

We could conclude that modern PSA legal base of Russian Federation restrains the development of PSA in our country. Legislative regulation base is characterized by uncertainly of PSA institute and PSA norms, contradictions between articles of law (for instance concerning payment and tax issues; advertising sponsorship; the possibility to use logotypes of commercial organizations in PSA etc.) and lack of differentiation between PSA and other types of advertising, including commercial advertising using elements of PSA. Imperfection and duality of legislation cause the decline in quality of PSA and negative attitude of the society. All these shortcomings lead to necessity of elaborating and adoptions changes on the legislative level. There should be elaborated special normative act regulating PSA issues (but not in the context of advertising in general), eliminating the impact caused by commercial organizations by forbidden of commercial logotype's usage in PSA and establishing strict defined tax policy (including the amount of taxes it selves and tax bonuses).

⁴⁶ По результатам материалов круглого стола "О совершенствовании законодательного регулирования социальной рекламы" от 19 дек. 2009. (<http://www.sostav.ru/news/2006/12/20/17n/>).

On the practical level we could observed that the level of social activity increases each year in Russian Federation: there organized different festivals, competitions and tenders, the main purpose of those is to create social product. Little by little it is formed understanding of fundamental differences between PSA and commercial and political advertising. At the same time we could not assert that this tendency has become strengthened as social tradition⁴⁷. The necessity of PSA development and its improvement is obvious nowadays, more and more governmental and non-governmental organizations become involved in this process. We could state a fact that PSA is in embryo at the moment; it still needed purposeful approach and hard work.

In comparison with EU our country falls behind European countries both in the level of legislative regulation and practical experience. In Europe PSA market was elaborated and improved during more than 100 years while in Russian Federation PSA has become regulated only 15 years ago. We could see that there should be made challenges and modifications of our PSA market, though these changes should not be done 'in rough-and-ready fashion', we should understand that it is impossible to achieve European results in several years.

The main problems complicated efficient functioning of PSA both in Russian Federation and in European countries are the following: insufficient volume of PSA on advertising market, lack of financing both from government and commercial sectors (high costs of TV and radio advertising, no benefits for commercial organizations dealing with PSA etc.), lack of understanding of PSA purposes and of belief in efficiency of PSA (people often confuse PSA with other types of advertising), vagueness and diffusiveness of statutory wording, difficulties in measuring PSA effectiveness and lack of researches in this field, creating methods which has already exhausted themselves, lack of qualitative PSA and explanations how to create such advertising, creating of PSA on leftover principle, lack of motivation and healthy competition between PSA-makers and some others.

Besides the difficulties that PSA-making companies are confronted on legislative level and which sometimes even stops them in their intentions, the organizations face obstacles in the process of PSA realization such as strong opposition from the side of commercial organizations concentrating great economic and political power, finance and tax issues, problems while transmitting of information (concerning informational sources) etc.

There could be figured out three main problems PSA-making organizations and agencies are facing in Russian 'realities'. The first issue is that organizations making order to create PSA do not understand properly the target audience of such advertising, so the companies give very unclear, fuzzy briefs and tasks to PSA agencies, which by-turn are unable to create efficient PSA without having clear perception what and for whom they are working. The second problem is that the customers of PSA have no idea about production techniques of the particular television advertising. The third one is frequent change of PSA customers. The process could be begun by one organization and finished by another one has no idea about of purposes of PSA or have their own point of view which is contrary to primary intentions and plans.

The main purpose of PSA is to receive the feedback. While observing the problems of PSA effectiveness and the ways how to achieve efficient results we came to the conclusion that the process of analyzing should come through all the stages of PSA realization. Effectiveness of PSA perception by the targets depends on the urgency of considered information, qualitative and quantitative characteristics of advertising. In order to increase the level of PSA effectiveness it is necessary to apply complex approach to realization of the announced idea: from the creation of advertising conception to different channels of communication. First of all, PSA should have a 'memorability effect'. It is the most important part of social advertising. Population should be interested in the message (should be ready to open the page in the internet devoted to

⁴⁷ См.: Повышение эффективности социальной рекламы в России. Сборник / Под ред. «Лаборатории социальной рекламы». М., 2010.

that social issue or to tell about it to friend and relatives). The last key component is the effect of PSA, has it changed the attitude to the problem or not. PSA which does not provide solution of the problem would have no results, it is not efficient.

The qualitative issue is very important component of PSA. The cost for an error is much higher than in case of an error in commercial advertising. For instance, wrongful presentation of information concerning tobacco issues would instead arouse the wiliness to smoke, lead to opposite effect. One more significant point is the problem of advertising mediums: only people who are deeply plunged into particular social problem and have clear perception of it could produce 'working' PSA. Insincerity and falsity in PSA should be avoided. For instance, home child and child from orphanage could be identified easily. People will not even watch the advertising if he feels falseness in it.

Russian PSA market has not achieved sufficient level of PSA effectiveness for the reasons such as the lack of legal and practical functioning, lack of feedback and the fact that there is no wiliness, desire from PSA producer's side to create qualitative PSA and be responsible for their actions. Separate organizations and institutions functioning in advertising realities of our country are not able to solve all the problems arising on legal and practical level. In order to deal with these issues it is necessary to consolidate the efforts, available resources and examples of successful international experience which have already been tested⁴⁸.

PSA, its messages should be changed from time to time, the same approaches could not be used for decades, otherwise they would not work. In order to create 'working' message, we should not talk about already existing problems or show scary consequences but put ourselves on PSA consumer's place, try to understand why our message could be interested for him or her.

Nowadays the most part of Russian PSA messages could be unified in three groups. The first one is forming of cynical relation to the problem, the second one is an attempt to scare people, 'shocking advertising' and the last one is an attempt to make people feel guilty or to arouse sympathy. All mentioned above methods do not work in Russian Federation. The society does not (and does not want to) apprehend horror and does not want to heed moral requests. The reasons of 'shocking advertising' producing in Russian Federation could be explained by the following two factors: first of all, it determines low professional level of people elaborating PSA-messages and explained by the lack of responsibility feelings from the side of people ordering such messages. The most part of such advertising does not pursue the aim to change the realities, the advertising is made only with the purpose to 'work' the financing provided for it or with the aim to receive reward, fame etc. The second reason of 'shocking therapy' appliance is the impossibility of making right explanations concerning for instance some diseases without demonstrating its symptoms and usage of vivid examples. The advertising should not only scare people, lead them to stress, but provide receivers of the message with concrete solution of the problem, model of appropriate conduct, knowledge, tells how to act, to avoid it, to help others etc.⁴⁹.

The most important difference between PSA practice in Russian Federation and in European countries is that in Europe there is clear understanding that wellbeing of their citizens depends on the quality and effectiveness of PSA. Russian advertising market could benefit from European experience, use their legislative regulation and practical experience in order to improve our public service advertising legislation, follow its risky and creative approach in PSA producing, organize and finance researches on PSA effectiveness and so on. However, we could not simply copy European PSA methods, but elaborate our own criteria for PSA development due to the nuances and peculiarities of our country. Settlement of clear PSA regulation would also provide a better understanding of public service advertising.

⁴⁸ См.: Международный проект «Повышение эффективности социальной рекламы». (http://www.esarussia.ru/publications/case/index.php?ELEMENT_ID=1492).

⁴⁹ См.: Архив журнала «Наружка». (<http://www.takegrandprix.ru/articles/doc125.html>).

Table 1

Comparative table of main differences between PSA issues in Russian Federation and European countries

Comparative criteria	Russian PSA	European PSA
1. Key issues of which public service advertising is especially concerned	Family relationships; discharge of social duties; healthy life-style; alcoholism and drug addiction; environment concern etc.	Energy conservation; drug addiction; alcoholism; prevention of AIDS; problems of guarantee of equal rights and its realization; social security; tendencies of social development etc.
2. Main participants	Natural persons; legal entities; government bodies; bodies of local self-government and city government which is not the part of bodies of local self-government structure.	Government; special social institutes; natural persons; non-commercial organizations; international and regional charitable funds; commercial agencies and organizations.
3. Legal forms of regulation	Law 'On Advertising' (2006) and normative legal acts which could be adopted in accordance with the law of advertising	For European countries it is not rare situation when there are no special law regulating advertising issues though it is often ordered and paid by government. Nevertheless European advertising activity is regulated by consolidated normative acts elaborated and adopted by European Union, for instance: Amsterdam protocol, Directive 2007/65/EC of the European Parliament and of the Council of 11 December 2007 and others.
4. Controlling organizations	Federal Antimonopoly Service and its territorial bodies	Practically in every European country there is a controlling body, though it is not obligatory to be governmental controlling organization. For instance, in Great Britain these functions exercise COI (Central office of information).
5. Professional organizations and associations and its functions	Union of PSA-producers: its aims are formation and development of social communication institutes in Russian Federation; Russian SocialAd Coalition: the goal of the organization is simplification of work process for PSA companies	There is a number of organizations dealing with particular social aspect, for instance World Health Organization, Foundation for a drug-free Europe etc.
6. Main aims of PSA campaigns	To introduce the particular problem to the society, to tell about it.	European public service advertising does not try to introduce the problem because in EU countries it is considered that the problem is already known, but they try to motivate people to react on it.
7. Efficiency	There is no clear information concerning PSA effectiveness due to the fact that there are no special institutions and organizations making analyses on its effectiveness.	European Union is constantly publishing the results and statistics of different countries. There are a considerable number of governmental and nongovernmental organizations analyzing and examining that issue.

Cont. Table 1

Comparative criteria	Russian PSA	European PSA
8. Attitude of consumers towards PSA	In Russian Federation the attitude to advertising in general is rather negative in comparison with European countries, people does not believe it, moreover there is a lack of understanding of PSA aims by our citizens.	In European countries the attitude to PSA is more positive than in Russian Federation. There is a more clear understanding of its aims and goals. From the other side it is worth to mention that European PSA excels Russian one in quality and creativity.
9. PSA-producing process	In Russia PSA is mostly produced by governmental organizations than by private sector. PSA is making on the leftover principle, only in accordance with the law without putting much efforts into the process.	In Europe organizations making PSA are really interested both in the process and in the result of it. European public service advertising is constantly growing not only in the quantitative dimension but also increases its quality.
10. Financing issues	There is a general lack of PSA financing, government assigns insufficient means from the budget. At the same time there observed a positive tendency in this field, government began to pay more attention to PSA (including increase of financing of PSA).	European government does not consider PSA as charitable advertising; the process of its production is rather expensive. Government assigns considerable sums of money for PSA.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ / REFERENCES

- Adams J. Why Public Service Advertising Doesn't Work. (<http://www.psaresearch.com>).
- Advertising Works 18 (2010). Ed. by Andy Nairn. L.: WARC.
- BBDO Worldwide. (<http://www.bbdo.com/worldwide>).
- COI Official Website. (<http://coi.gov.uk>).
- 'Commersant.ru' Journal. (<http://www.kommersant.ru>). (In Russian).
- Doyle P. (2008). Value-Based Marketing: Marketing Strategies for Corporate Growth and Shareholder Value.
- Electronic Library of Moscow State University's Social Faculty [Электронная библиотека социологического факультета МГУ]. (<http://lib.socio.msu.ru>).
- Empirical Generalizations in Advertising Conference Paper (2008). (<http://www.adcouncil.org/default.aspx?id=82>).
- EU Procurement Law: Priority Services. (<http://grahnlaw.blogspot.com/2010/01/eu-audiovisual-media-services-directive.html>).
- First PSA Website in Russia. (<http://www.1soc.ru>).
- Goldsmith M. How to Get Results With PSAs. (<http://www.psaresearch.com>).
- Goodwill B. Effectiveness in public service ad campaigns. (<http://www.psaresearch.com>).
- Goodwill B. PSAs: Do They Really Work? (<http://www.psaresearch.com>).
- Harris R. Psychology of mass communication. (<http://www.bisnesbook.ru/5-4-48>).
- Hill D. Don't Make Your Bath Water Too Hot and Keep Your Dogs Away from the Antifreeze. (<http://www.psaresearch.com>).
- How Public Service Advertising Works (2008). Ed by J. Lannon. L.: WARC.
- Information and Advertising Portal AdMe. (<http://www.adme.ru>).
- Information and Analytical Portal Dedicated to PSA. (<http://www.socreklama.ru>).
- Information and Analytical Portal Socpolitika.ru. (<http://www.socpolitika.ru>).
- Information Bulletin 'PSA in Russian Mass Media: Legal Obligatory and Social

- Responsibility', 2009, no. 12. (In Russian).
International Project 'Increase of PSA Effectiveness'. (<http://www.esarussia.ru>).
International Science-Practical Conference 'Social Problems of Modern City in the Aspect of Visual Culture' (2008). (<http://omskmedia.ru/teoria04.htm>).
'Interview'. (<http://www.advertology.ru/article46765.htm>).
Jorgens J. What makes a successful PSA campaign? (<http://www.psaresearch.com>).
Kowal J. 10 Commandments of PSAs. (<http://www.psaresearch.com>).
Krols Birgit (2007). Sensational Billboards in Advertising. Tectum Publishers.
Lang B. and Goodwill B. A Word about Public Service Announcements. (<http://www.psaresearch.com>).
Library's Archive 'Narujka'. (<http://www.takegrandprix.ru/articles/doc125.html>).
Marques P., Suhhrek M., McKee M. and Rocco L. (2007). Adult health in the Russian Federation: more than just a health problem. *Health Affairs*, no. 26 (4).
Novelli W. You Can Produce Effective PSAs. (<http://www.psaresearch.com>).
Official Journal of the European Union. (<http://eur-lex.europa.eu>). World Health Organization (WHO).
Official Portal 'Socresponse'. (<http://socresponse.ru>).
Pincas S. and Loiseau M. (2008). A History of Advertising. Taschen.
Press Release on 'Donor's Forum' Website. (http://www.donorsforum.ru/news/2009/04/25/news_461.html).
Project Research Shows TV PSAs Effective / National Institute of Drug Abuse, February 2001. (<http://www.psaresearch.com>).
PSA Laboratory. (<http://www.soclaboratory.ru>).
Public Service Advertising Research Center. (<http://www.psaresearch.com>).
'Regionalogia' Journal. (<http://regionsar.ru/node>). (In Russian).
'Reklamodatel' Journal, 2008, no. 11. (http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/advert/social_adv.htm). (In Russian).
RGEU Library's Archive. (http://www.i-u.ru/biblio/archive/parshinceva_soc).
RKPO. (<http://www.socialnaya-reklama.rcso.ru>). (In Russian)
'Rossiyskaya Gazeta', 2009, no. 5059 (235). (<http://www.rg.ru/2009/12/09/reklama.html>).
Round-table Discussion 'About Enhancement of PSA Legislative Regulation' (2009). (<http://www.sostav.ru/news/2006/12/20/17n>).
Shilina J. (2010). 'Company's reputation: perfection as basis of capital.' [Шилина Ю.]. *Prod & Prod' Journal*, no. 4. (In Russian).
Smith J. Non-Profits Get Market Savvy. (<http://www.psaresearch.com>).
Social Information Agency. (<http://www.socpolitika.ru/rus/ngo/questions/document10701.shtml>).
Tax Code of Russia (1998). (<http://www.consultant.ru>).
The Federal Law on Advertising of Russia (2006). (<http://www.consultant.ru>).
The Federal Law on Advertising of Russia (1995). (<http://www.consultant.ru>).
Tolkachev A. N. (2006). Commercial law. Ed. by Perspektiva. Moscow. (In Russian).
Tolkachev A. N. (2007). Legal regulation of marketing activity. Moscow, Infra-M Publ. (In Russian).
Topoleva E. (2010) 'Participation of non-commercial organizations in legislative activity'. (In Russian).
Wooden R. PSAs Can Make a Difference, But it Takes Time. (<http://www.psaresearch.com>).

ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ПАНАЦЕЯ СЫРЬЕВОЙ БОЛЕЗНИ СТРАНЫ

АЗЫРКИНА АЛЕКСАНДРА СЕРГЕЕВНА,

студентка 3 курса,
Финансовый Университет при Правительстве РФ, г. Москва,
e-mail: aleksandra.azyrkina@mail.ru

В статье обозначены насущные проблемы современной России, а также выявлена фундаментальная проблема, мешающая благополучному развитию национальной экономики. В качестве фундаментальной проблемы автором определена проблема отсутствия диверсификации экономики России. Также в работе предложены два глобальных пути разрешения данной проблемы: интенсивного и экстенсивного характера. Обоснована предпочтительность интенсивного подхода к разрешению насущных проблем. В качестве опорного звена интенсивного подхода выступает развитие человеческого капитала.

В статье дана общая характеристика человеческого капитала, показана эволюция концепции человеческого капитала в трудах многих великих экономистов, а также раскрыта сущность концепции в современном понимании. В статье обоснована необходимость рассматривать человеческий потенциал как преимущество России, а также выявлены и проанализированы проблемы, препятствующие его развитию. В этой связи, в статье предложены возможные методы разрешения данных проблем. В работе также определены преимущества России с точки зрения развития человеческого капитала в сравнении с другими странами, а также определены насущные проблемы, препятствующие его развитию. Дан анализ современного положения страны с точки зрения ограничений для благополучного развития человеческого потенциала и определены факторы, сдерживающие это развитие.

Ключевые слова: диверсификация; экономическая отсталость; экономический рост; сырьевая направленность; энергетические ресурсы; человеческий капитал; образование; инвестиции; модернизация; развитие.

THE FUNDAMENTAL PROBLEM OF THE RUSSIAN ECONOMY: HUMAN CAPITAL AS A PANACEA FROM THE RAW DISEASE OF A COUNTRY

AZYRKINA ALEXANDRA, S.,

3-year Student,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: aleksandra.azyrkina@mail.ru

The paper outlines the urgent problems of modern Russia, as well as identified the fundamental problem hindering the successful development of the national economy. As a fundamental problem, the author defines the problem of the lack of diversification of the Russian economy. In the work proposed two global solutions to this problem: the intensive and extensive nature. Preference intensive approach to the resolution of pressing problems

is justified. As the reference level intensive approach is the development of human capital. In the paper human capital is in general characterized, the evolution of the concept of human capital and the modern sense of the concept are given. The necessity to consider the human potential as the advantage of Russia is proved. Problems that hinder the development of human capital are identified and analyzed. Also some methods of the solution of those problems are presented. The research also identified the benefits of Russia from the point of view of the development of human capital in comparison with other countries, and identified the urgent problems that hinder its development. Analysis of the current situation from the point of view of limitations for successful human development and the factors hindering this development is provided.

Keywords: diversification; economic backwardness and economic growth based on natural resources; energy resources; human capital; education; investment; modernization⁴ development.

JEL: E24, I20.

Сегодня всё чаще в научной литературе выражаются различные мнения по поводу проблем развития национальной экономики России. Экономисты по-разному определяют источники насущных проблем и в связи с этим предлагают различные пути их решения. Многие склонны объяснять сложившееся экономическое положение России с точки зрения неблагоприятной политической обстановки в мире, некоторые связывают сегодняшние проблемы с отсутствием диверсификации национальной экономики, кто-то исходит из исторически сложившихся в России принципов и менталитета общества. Каждое мнение имеет свою обоснованность и поэтому говорить о неправильности одних и преобладании других мнений будет неправильно. Вероятнее всего, сегодняшний уровень развития экономики обусловлен влиянием целого комплекса нерешённых проблем в различных сферах.

Уже несколько лет одной из наиболее актуальных проблем остаётся проблема отсталости экономического развития России. Что, согласно мнению многих учёных, вызвано однонаправленностью национальной экономики. В первую очередь, речь идёт о сырьевой ориентации страны. Безусловно, географические особенности России уже предопределили направление её специализации. Однако здоровый, качественный и стабильный экономический рост невозможен при данных условиях.

Проблема заключается в том, что имеющиеся у России запасы сырьевых ресурсов довольно скоро будут исчерпаны. В данном случае речь идёт в первую очередь о запасах нефти и газа. Согласно расчётам экспертов разведанных запасов российской нефти хватит только до 2030 г. Уровень воспроизводства запасов нефти и конденсата в России продолжает отставать от объёмов их добычи. В 2002 г. прирост запасов составил 245 млн. т (добыча -380 млн. т), в 2003 г. -240 млн. т (добыча -421 млн. т), в 2004 г. добыча нефти -440 млн. т¹.

В данной ситуации существует два глобальных пути разрешения данной проблемы. Первый из них основан на экстенсивном подходе и подразумевает решение проблемы с помощью покрытия дефицита запасов за счёт проведения геологоразведочных работ в Восточной и Западной Сибири, на Дальнем Востоке, а также в акваториях морей. Однако нужно понимать существенные недостатки данного подхода. Во-первых, себестоимость добычи в этом случае будет гораздо выше. А во-вторых, он подразумевает экстенсивное развитие за счёт тех же самых сырьевых ресурсов, в результате чего, мы рано или поздно всё равно вернёмся к насущной проблеме – отсталость национальной экономики. Если данный подход и способен на время улучшить макроэкономические показатели России, то, тем не менее, он даст эффект лишь в относительно краткосрочном периоде и позволит только отсрочить проблему, а не решить её.

Другой путь решения данной проблемы носит интенсивный характер, в результате чего представляется наиболее разумным в данной ситуации. «В условиях

¹ См.: Национальная экономика. / Под общ. ред. Нуреева Р. М. М.: ИНФРА-М, 2014.

исчерпаемости природных энергетических ресурсов резко возрастает роль других факторов развития, и прежде всего таким фактором должен стать человеческий капитал. Именно развитие человеческих ресурсов может стать реальной альтернативой сырьевой специализации страны»².

Сама концепция человеческого капитала прошла долгий этап своего становления. Прежде чем достичь своего современного понимания в трудах американского экономиста Гэрри Беккера, а именно в его исследовании «Человеческий капитал» (1-е изд. 1964 г., 2-е изд. 1975 г.), концепция человеческого капитала как одного из важнейших факторов производства рассматривалась многими учёными. Её истоки можно найти ещё в трудах английского статистика и экономиста Уильяма Петти, который в 1676 г. в своей работе «Политическая арифметика» попытался подсчитать человеческий капитал.

В дальнейшем, развитие концепции человеческого капитала У. Петти рассматривалось в трудах великого экономиста Адама Смита, в таких работах, как «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) и «Теории нравственных чувств» (1759 г.). По мнению А. Смита, исключительные особенности каждого человека, заложенные природой, являются его преимуществом и именно по средствам образования возможно развивать и совершенствовать их. Таким образом, если человек, исходя из своих личных качеств и особенностей, сумел правильно определить своё предназначение, то он для получения наибольшего дохода выбирает именно ту отрасль специализации, где обладает сравнительным преимуществом. И именно разделение труда способствует закреплению и углублению специализации человека. Однако во времена работы А. Смита ещё не приходится говорить о человеке как о капитале, что во многом обусловлено зарождением промышленной революции.

Важный вклад в развитие концепции человеческого капитала внёс немецкий экономист Фридрих Лист (1789–1846). В своей работе «Национальная система политической экономии» (1841 г.) он вводит понятие «производительные силы», под которыми учёный понимает совокупность общественных условий, без которых не может быть создано национальное богатство. Именно это понятие в дальнейшем легло в основу марксистской теории, в лоне которой сформировалась целостная концепция экономических ресурсов как «производительных сил».

Работы Ф. Листа, в которых прослеживалась немецкая традиция экономической мысли, опирающаяся именно на социальные аспекты хозяйственной жизни, оказали существенное влияние на формирование идей выдающегося экономиста Карла Маркса (1818-1883 гг.). Несмотря на то, что учёный никогда не определял человека как капитал, он, тем не менее, подчёркивал, что для преумножения капитала необходим его симбиоз с человеческим трудом, а именно, соединение живого труда со средствами производства. Следует заметить, что такие условия обеспечиваются только при наличии и функционировании рынка труда.

Идеи К. Маркса получили широкое распространение среди экономистов того времени и их последователей. Развитие марксизма создало необходимость выделения работ «раннего» и «позднего» Маркса. Характерной чертой «раннего» Маркса является первоочерёдность проблемы отчуждения и эволюции личности. Говоря о раннем марксизме в рамках советской экономики, необходимо упомянуть о порождённом идеями Маркса течении народничества. Народничество было одним из наиболее значимых направлений для советской общественно-политической мысли того времени и отразилось на дальнейшем развитии русской экономической мысли. Представители народничества были убеждены в том, что капитализм не должен был затронуть Россию, но если уж так произошло, то основной задачей они считали минимизировать его влияние. Они предлагали активно развивать «народное производство» путём перехода к развитым формам кооперации, которые могли бы конкурировать с капиталистическими предприятиями. Таким образом,

² См.: Национальная экономика. / Под общ. ред. Нуреева Р. М. М.: ИНФРА-М, 2014.

народники стремились отстоять самостоятельность и независимость большей части рабочего класса, организовав его в коллективные формы народного производства (Агапова, 1998). Важно заметить, что основным критерием, определяющим общественный прогресс, народники считали степень индивидуального развития каждого отдельно взятого человека, что имеет определённые сходства с идеями «раннего» Маркса.

Однако если говорить об ортодоксальном советском марксизме, то в нём закрепилось жёсткое противостояние производственных отношений и производительных сил, где последние понимались исключительно в грубо-вещественной форме. В основе такого противостояния лежали идеи «позднего» Маркса, а в особенности работы В. И. Ленина.

Ускоренное развитие технических инноваций в период второй промышленной революции создали необходимость более сложной организации труда и управления. Целый ряд выдающихся учёных уделяли большое внимание систематизации и эффективной организации производства.

Важный вклад в организацию труда внёс Фредерик У. Тейлор (1856-1915 гг.). Благодаря его работам процесс организации труда приобрел научный характер. В основе его идей лежали принципы отделения управления от исполнения, что обеспечивало чёткую иерархию, а также принцип максимальной специализации и упрощение трудовых операций. Идеи У. Тейлора нашли своё отражение и в советской организации труда, однако, в основном это было связано с заинтересованностью В. И. Ленина в трудах американского учёного.

Дальнейшее развитие научная организация труда получила в идеях Генри Форда (1863-1947 гг.). Он пошёл дальше У. Тейлора и соединил научную организацию труда с научной организацией производства. Г. Форд впервые попытался организовать поточное производство, и именно при нём разделение труда достигло верха своего развития. Однако концепция Г. Форда была далеко не совершенной, дело в том, что в условиях поточного производства личностные качества человека, такие как образованность или талант, уходят на второй план, уступая место чисто физическим способностям человека: выносливости, скорости, трудоспособности. Необходимость людей работать «как часы», в темпе, заданном конвейерным производством, приводила к высокой текучести кадров, даже при высоком уровне заработной платы люди физически не могли справляться с такой нагрузкой.

Превзойти «механического» человека Г. Форда удалось Элтону Мэйю (1880-1949 гг.). Он, в условиях уже развитого автоматизированного производства, разрабатывал научную теорию управления, учитывающую психологические и социальные аспекты. В результате, именно при Э. Мэйю материальные стимулы работников стали постепенно замещаться моральными. Теперь многое стало зависеть от инициативы самого работника. И если раньше человек рассматривался исключительно «механически», как составной элемент конвейера, то теперь особая роль отводилась творческому содержанию труда, возникает необходимость в более совершенных и сложных формах организации работников.

По мере развития производства повышалось и требование к качеству рабочей силы. Особая роль начала отводиться изучению человека как капитала. Так, И. Фишер писал: «Существует обученный индивидуум, который должен быть включён в понятие капитала» (Fisher, 1897). «Человеческий капитал есть мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Человеческий капитал включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию» (Паульман, 2013).

Важный вклад в развитие теории человеческого капитала внёс Теодор Шульц (1902-1998 гг.). Американский экономист в своих работах обосновывал первоочерёдность институциональных изменений. В работе «Преобразуя традиционное сельское хозяйство» (1964 г.) Т. Шульц обращает особое внимание на роль аграрной технологии, уровень которой, по его мнению, зависит, прежде всего,

от информации, находящейся в руках фермера. Здесь низкий уровень знаний фермеров выступает как фактор, сдерживающий рост урожайности и повышение эффективности сельского хозяйства.

Т. Шульц понимал категорию «человеческий капитал» довольно широко, и к инвестициям в человеческий капитал экономист относил не только прямые затраты на образование в средних и высших учебных заведениях, но и самообразование дома, накопление опыта на работе, а также капиталовложения в сферы здравоохранения, образования и науки. Именно вложения в «человеческий капитал», рост ценности человеческого труда становятся важнейшими факторами преобразования экономики, модернизации экономических и юридических институтов. Развитие при таком подходе рассматривается не просто как повышение темпов экономического роста, а как инвестиции в человеческий капитал и ликвидацию бедности.

Теория человеческого капитала в том виде, в котором мы её понимаем сегодня, была сформулирована и описана в работах Гэрри Беккера (1930-2014 гг.), в частности, в его работе «Человеческий капитал» (1964 г.). Г. Беккер выделяет в человеческом капитале индивидуума знания, производственные навыки и мотивацию. Увеличение вложений в подготовку будущих специалистов и обучение квалифицированных работников, считает он, могут приносить в будущем не меньше прибыли, чем расходы на машинную технику (Нуреев, 2009. С. 8).

В дальнейшем теория человеческого капитала продолжала совершенствоваться в трудах многих выдающихся зарубежных и российских учёных, среди которых можно выделить В. Бассова, И. Ильинского, С. Струмина и др.

И так, спустя более чем 200 лет, экономическая наука получила чёткое представление о сущности и значимости человеческого капитала.

Человеческий капитал можно понимать в двух смыслах. «В широком смысле слова – специфическая форма капитала, воплощённого в самом человеке, это имеющиеся у человека запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые содействуют росту его производительности труда и приносят ему доход в форме заработной платы или ренты. В его структуре обычно выделяют:

- Природные способности;
- Общая культура;
- Знания общие и специальные;
- Приобретённые способности, навыки, опыт;
- Умение их применить в нужный момент и в нужном месте» (Нуреев, 2009. С. 9).

В узком же смысле слова, человеческий капитал «включает только общие и специальные знания; приобретённые способности, навыки и опыт, а также умение их применить в нужный момент и в нужном месте» (Нуреев, 2009. С. 10).

На сегодняшний день наблюдается тенденция роста человеческого капитала в развитых странах. Более того, заметно существенное увеличение темпов роста инвестиций в человека по сравнению с производственными инвестициями. Такая динамика свидетельствует о возрастающей роли интеллектуального капитала.

К сожалению, в современной России существует ряд серьёзных проблем, мешающих эффективному развитию человеческого капитала. Неблагоприятные условия внутри страны не позволяют учёным реализовывать свой потенциал в рамках российской экономики, что в результате приводит к оттоку мозгов за границу. И с каждым годом ситуация всё больше усугубляется. Причины такой негативной тенденции можно обосновывать с разных точек зрения.

Сегодня, согласно мнению многих экономистов, «корень зла» кроется в низкой заработной плате учёных. Безусловно, такое мнение справедливо и с этой точки зрения можно объяснить отток не только учёных, но также и работников других низкооплачиваемых направлений. Однако существует серьёзное качественное различие в ценностях людей, занятых в области науки, и работников других направлений. В случае с учёными, было бы целесообразно на первый план выдвигать проблему признания их трудов обществом и возможность реализовывать

свои идеи в рамках данной страны.

«Безразличие к труду ученого — понятие многогранное. Для молодого ученого оно включает непонимание и неприятие со стороны старых кадров, статус и авторитет которых заверены научными степенями, но способности весьма бедны, а так же государственную политику, которая не учитывает его интересы. Учеными (во всяком случае, теми, кого можно назвать учеными «всерьез и надолго») во многом движет тяга к познанию, а совсем не деньги, заработать которые человек с хорошим образованием и предприимчивостью способен, используя множество более простых способов, чем работа в науке. Между тем располагать ученых к лояльности государству принято деньгами. По широко распространенному мнению, именно деньги заставляют русских ученых «сбегать» в более процветающую страну» (Алексеев, 2013).

Однако если рассмотреть этот вопрос более детально, то становится очевидно, что высокая заработная плата не является самоцелью работы учёных (см. табл. 1).

Таблица 1

Группы молодых ученых в зависимости от причин работать в науке, 2013

Причины	Кластер				
	«Художники»	«Креативные»	«Плывущие по течению»	«Неопределившиеся и имеющие другие причины»	«Новаторы»
Возможность получать хорошие доходы	0	0	0	0	0
Предложили служебное жилье	0	0	0	0	0
Наука позволяет проявить творческие способности	1	1	0	0	0
В науке есть возможность создать что-то новое	1	1	0	0	1
Это престижно	0	0	0	0	0
Низкие риски потерять работу	0	0	0	0	0
Возможность работать по свободному графику	1	0	0	0	0
Предложили остаться после окончания вуза, аспирантуры	0	0	1	0	0
Пример родителей, близких, работающих в науке	0	0	0	0	0
Наполненность кластера	147 26,5%	152 27,4%	114 20,6%	60 10,8%	81 14,6%

Источник: (Алексеев, 2013).

Данная статистика наглядно демонстрирует, что почти все респонденты объединяются вокруг ценностей творчества и научного любопытства, и никто не идет в науку ради денег, дотаций, стабильности или статуса. Данная идея хорошо отражается в высказывании о том, что «люди, для которых главное в жизни – деньги, занимаются не наукой, а деятельностью, специально направленной на их зарабатывание – бизнесом» (Юревич, 2010. С. 54).

Конечно, нельзя отрицать, что заработная плата является серьёзным фактором, необходимым для создания благоприятных условий работы учёных, однако, не является единственным определяющим фактором.

На сегодняшний день, ситуация в России с точки зрения оплаты труда учёных не является благоприятной для работы научных деятелей в рамках национальной экономики (см. табл. 2).

Таблица 2

Отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций по видам экономической деятельности к среднероссийскому уровню (в процентах)

Вид деятельности	2010	2011	2012
Всего	100	100	100
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	221	221	215
Производство кокса и нефтепродуктов	198	207	222
Производство машин и оборудования	96	97	96
Финансовая деятельность	239	239	222
Научные исследования и разработки	153	157	158
Образование	67	68	71
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	75	75	78

Составлено по: Федеральная служба государственной статистики. / Труд и занятость в России, 2013.

Очевидно, что приоритетными высоко оплачиваемыми видами деятельности являются отрасли, связанные с добычей и производством топливно-энергетических полезных ископаемых, что свидетельствует о сохранении сырьевой направленности страны. Значимую позицию по оплате труда занимают также работники финансовой сферы. Так, на добычу и производство топливно-энергетических полезных ископаемых приходится 215% и 222% соответственно, в то время как среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников науки к среднероссийскому уровню в 2012 г. составила 158%. Говорить об удручающем состоянии заработной платы в таких важных сферах, как образование и здравоохранение даже не приходится: 71% в сфере образования и 78% в области здравоохранения и социальных услуг.

Данная тенденция выглядит ещё более плачевной, если обратиться к реальным уровням заработной платы по видам экономической деятельности в рублях (см. табл. 3).

Согласно данной статистике, видно, что даже неквалифицированные рабочие, занятые в сфере добычи полезных ископаемых (с заработной платой 20955 руб.), зарабатывают немногим меньше, чем специалисты среднего уровня квалификации, занятые научными исследованиями и разработками (25110 руб.). Если сравнивать работников одинакового статуса в тех же сферах занятости, то

независимо от уровня образования и квалификации, работники, занятые добычей полезных ископаемых, имеют определённо большую заработную плату, чем занятые в науке. Так, например, специалисты высшего уровня квалификации по добыче полезных ископаемых зарабатывают в среднем приблизительно 60 тыс. руб., в то время как специалисты того же уровня в сфере научных исследований и разработок получают в среднем примерно в 2 раза меньше, около 30 тыс. руб.

Таблица 3

Средняя начисленная заработная плата работников организаций по занятиям и видам экономической деятельности в 2011 г. (по данным выборочного обследования за октябрь; рублей)

Вид деятельности	Руководители организаций и их структурных подразделений (служб)	Специалисты высшего уровня квалификации	Специалисты среднего уровня квалификации	Квалифицированные рабочие промышленных предприятий, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр	Операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин	Неквалифицированные рабочие
Добыча полезных ископаемых	67754	56075	44251	34898	36431	20955
Научные исследования и разработки	55252	32456	25110	26983	24132	14400
Образование	29121	18302	13512	10345	11220	7429
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	31808	23049	15908	12490	14792	9130

Составлено по: Федеральная служба государственной статистики. / Труд и занятость в России, 2013.

Зарботная плата специалистов высшего уровня квалификации образовательной сферы несопоставима даже с уровнем заработной платы неквалифицированных рабочих сферы добычи полезных ископаемых, а разница заработной платы специалистов одного статуса (высшего уровня квалификации) тех же отраслей составляет приблизительно 40 тыс. руб., с преимуществом в пользу специалистов по добыче полезных ископаемых. Похожая ситуация и с работниками сферы здравоохранения и социальных услуг.

Подобное положение дел является показательным примером того, что труды научных деятелей в России не то что недооцениваются, с точки зрения заработной платы, а даже попросту не дают учёным возможности заниматься наукой, так как вместо того, чтобы развивать свой научный потенциал и реализовывать свои идеи, они вынуждены думать о банальном выживании в стране.

Несмотря на то, что финансовая стабильность и обеспеченность являются обязательными и важными факторами для эффективной работы учёных, тем не менее, материальное стимулирование научных сотрудников само по себе не оказывает мотивирующего эффекта на научное творчество, а возможно лишь в сочетании с другими мотивационными факторами, такими как престиж и признание коллег.

К сожалению, в современной России происходит некая подмена ценностей среди молодого поколения, их родителей и самого государства. Работа учёного уже не кажется такой престижной и востребованной для студентов и школьников, а

родители хотят видеть своих детей специалистами финансовой и юридической сферы. «Деградация образа ученого отражает глубокое переосмысление в общественном сознании представления о той роли, которую наука играет в современном обществе» (Решетов). Однако следует отличать востребованность и популярность профессии учёного среди молодого и взрослого поколения от уважения и признания важности данной профессии.

Таким образом, в последнее время нельзя говорить об отсутствии уважения к профессии учёного. Согласно исследованиям ВЦИОМ, проведённым в 2014 г. на базе опроса 1600 человек в 132 населенных пунктах, в 46 областях, краях и республиках России, за четверть века роль науки в жизни общества только возросла (см. табл. 4).

Таблица 4

Ответы респондентов на вопрос «Что бы Вы сами могли сказать о науке, о ее месте в жизни людей и общества?» в 1989 и 2014 гг.

	1989 г.*	2014 г.
Это полезные открытия	42	62
Это напряженный труд	36	42
Это условие прогресса	26	39
Это умножение знания	18	32
Это средство преобразования мира	13	22
Это предвидение будущего	13	14
Это средство занять хорошее место в обществе	4	12
Это свободное искание истины	6	10
Это бескорыстное служение	4	6
Это ложные идеалы	1	3
Это гибельная сила	2	3
Это пустая говорильня	3	3
Это пустая трата средств	3	2
Это разрушение веры, красоты, нравственности	1	1
Другое	1	1
Затрудняюсь ответить	23	5

* В 1989 г. массовый опрос проходил по репрезентативной всероссийской выборке городского и сельского населения от 16 лет, объем выборки – 1348 респондентов.

Источник: Инициативный всероссийский опрос ВЦИОМ, 20-21 декабря 2014 г.

«Так, сегодня две трети россиян (62%) указывают на то, что научные знания помогают совершать полезные открытия, тогда как в 1989 г. об этом говорили 42%. Более трети респондентов (39%) считают науку условием прогрессивного развития общества (с 26% в 1989 г.)³. Более того, 42% опрошенных признают труд учёного напряжённым. В первую очередь, по исследованиям ВЦИОМ, об этом заявляют жители Москвы и Санкт-Петербурга (54%), респонденты с высоким достатком (50%). Показательно так же и то, что процент людей, признающих научные исследования источником приумножения знаний, увеличился к 2014 г. практически в 2 раза по сравнению с 1989 г. и составил 32%.

Негативные оценки научной деятельности по-прежнему остались на достаточно низком уровне, а в случае с такой характеристикой, как наука – это «пустая трата средств», даже снизились.

Интересно заметить, что в 2014 г. значительно прибавилось количество людей, склонных думать, что наука – это «средство занять хорошее место в обществе» (количество людей в 2014 г. составило 12%), в то время как процент людей, считающих науку бескорыстным служением высоким целям, составляет

³ См.: Еженедельный опрос «Омнибус ВЦИОМ» (2015). Науки используют везде. Пресс-выпуск №2768.

лишь 6%.

И хотя ситуация в последние годы улучшается и люди признают профессию учёного важной и уважаемой, но тем не менее, это не говорит о её престижности в обществе, и процент людей желающих связать свою жизнь с наукой ничтожно мал.

Данный вывод наглядно подтверждается результатами опроса, проведённого среди различных социальных групп, в т. ч. среди 1611 студентов государственных и негосударственных вузов Московского региона по поводу их желания в будущем профессионально заниматься научной деятельностью (см. табл. 5).

Таблица 5

Проявление параметров готовности к научной деятельности в обществе

Характеристика	Варианты проявления	Социальная группа			
		Внешняя аудитория			Внутренняя аудитория
		Научно-технический бизнес	Работающие	Студенты	Учёные
Доверие к науке (%)	Нет (в т. ч. «скорее нет, чем да»)	13	6	10	6
	Да (в т. ч. «скорее да, чем нет»)	87	94	90	94
Привлекательность науки (%)	Нет	16	9	16	0
	Не знаю	38	39	49	16
	Да	46	52	35	84
Углубление научных знаний (%)	Нет	9	12	11	7
	Не знаю	6	0	9	7
	Да	85	89	80	86
Желание заниматься наукой (%)	Нет (в т. ч. «скорее нет, чем да»)	57	43	65	37
	Да (в т. ч. «скорее да, чем нет»)	43	57	35	63

Составлено по: (Володарская, 2009. С. 300-303).

Согласно данным результатам видно, что практически все респонденты всех социальных групп доверяют науке и считают необходимым углубление своих знаний. Однако совершенно по-другому обстоят дела с привлекательностью науки и желанием заниматься ей. Наиболее остро данная проблема проявляется среди студентов, что вызывает особенно серьёзные опасения для будущего науки. Подавляющая часть студентов не видит себя в научной деятельности, а именно это выражается в том, что 65% опрошенных дали отрицательный ответ в отношении желания заниматься наукой, что практически в 2 раза больше процента тех, кто готов связать свою жизнь с научной деятельностью (35%).

Говоря о привлекательности науки, интересно обратить внимание на то, что половина всех студентов не имеют чёткой позиции в данном вопросе (49%), что свидетельствует о недостаточной информированности студентов или о существовании каких-либо серьёзных сдерживающих факторов при наличии заинтересованности в научной деятельности. Подобное отрицательно-нейтральное отношение студентов к науке, в конечном счёте, и приводит к нежеланию студентов заниматься научной деятельностью и идти в науку.

Помимо очевидных проблем, связанных с уровнем оплаты труда, а также с

престижностью профессии учёного, существуют и другие, более глубинные, проблемы. Для их выявления рассчитывается индекс человеческого потенциала (ИРЧП). «Индекс человеческого развития (ИЧР) / Human Development Index (HDI) — это комбинированный показатель, характеризующий развитие человека в странах и регионах мира. Ежегодно рассчитывается экспертами Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) совместно с группой независимых международных экспертов, использующими в своей работе, наряду с аналитическими разработками, статистические данные национальных институтов и международных организаций»⁴.

Данный индекс строится на основании трёх важных показателей страны, а именно:

- Здоровье и долголетие (измеряемые показателем продолжительности жизни при рождении);
- Доступ к образованию (в зависимости от грамотности взрослого населения и совокупного валового коэффициента охвата образованием);
- Достойный уровень жизни (на основе величины ВВП на душу населения в долларах США по ППС).

В зависимости от среднего арифметического значения данных показателей, переведённых в диапазоне от 0 до 1, выстраивается рейтинг стран мира по Индексу человеческого развития.

Согласно последним данным за 2014 г., опубликованным в «Докладе о человеческом развитии 2014 года» (Human Development Report 2014), подготовленном Программой развития Организации Объединенных Наций, Россия вошла в группу стран с высоким уровнем ИЧР, заняв 57 место из 187. Также можно отметить, что Россия «опережает в рейтинге своих соседей по БРИКС. Среди крупнейших государств, с быстро растущей экономикой, Бразилия занимает в рейтинге 79 место, Китай — 91 (рост сразу на 10 позиций), Южная Африка — 118, Индия — 135»⁵. Однако, несмотря на это, Россия потеряла две позиции по сравнению с предыдущим 2013 годом (см. табл. 6).

Таблица 6

Страны БРИКС по месту в рейтинге и ИЧР в период с 2009-2014 годы

Страна	2009		2010		2011		2013		2014	
	ме-сто	ИЧР	ме-сто	ИЧР	ме-сто	ИЧР	ме-сто	ИЧР	ме-сто	ИЧР
Россия	71	0,817	65	0,719	66	0,755	55	0,788	57	0,778
Бразилия	75	0,813	73	0,699	84	0,718	85	0,730	79	0,744
Китай	92	0,772	89	0,663	101	0,687	101	0,699	91	0,719
Южная Африка	129	0,683	110	0,597	123	0,619	121	0,629	118	0,658
Индия	134	0,612	119	0,519	134	0,547	136	0,554	135	0,586

Составлено по: рейтинг ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2009 – 2014 гг.

Основные показатели, на основе которых рассчитывался ИЧР, в 2014 году в России составили:

- средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении — 69,1 лет;
- средняя продолжительность получения образования — 11,7 лет;

⁴ См.: Индекс развития человеческого потенциала. Гуманитарная энциклопедия // Центр гуманитарных технологий. (<http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info> - Дата обращения: 10.03.2014).

⁵ См.: ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2014 году // Центр гуманитарных технологий. (<http://gtmarket.ru/news/2014/07/24/6843> - Дата обращения: 17.03.2014).

- валовой национальный доход на душу населения — \$ 12 700 в год.

По мнению составителей рейтинга, «в целом, на показатели России негативно влияют социальное неравенство, экологические проблемы, а также низкая продолжительность жизни, свойственная скорее неблагоприятным странам. Например, по этому показателю Россию уже обогнали такие государства как Ирак и Бангладеш. Авторы исследования указывают, что в России (и других странах-экспортерах нефти и газа на постсоветском пространстве) делается очень сильный акцент на использование природных ресурсов, а не на диверсификацию экономики, что может серьезно повлиять на устойчивость и стабильность человеческого развития в последующие годы»⁶.

В данном случае, при упоминании «низкой продолжительности жизни», имеется в виду то, что показатель остаётся низким в сравнении с другими развитыми и развивающимися странами, несмотря на общую положительную тенденцию увеличения продолжительности жизни населения (см. табл. 7).

Таблица 7

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (число лет)

Годы	Все население			Городское население			Сельское население		
	всего	Муж.	Жен.	всего	Муж.	Жен.	всего	Муж.	Жен.
2007	67,61	61,46	74,02	68,37	62,20	74,54	65,59	59,57	72,56
2008	67,99	61,92	74,28	68,77	62,67	74,83	65,93	60,00	72,77
2009	68,78	62,87	74,79	69,57	63,65	75,34	66,67	60,86	73,27
2010	68,94	63,09	74,88	69,69	63,82	75,39	66,92	61,19	73,42
2011	69,83	64,04	75,61	70,51	64,67	76,10	67,99	62,40	74,21
2012	70,24	64,56	75,86	70,83	65,10	76,27	68,61	63,12	74,66
2013	70,76	65,13	76,30	71,33	65,64	76,70	69,18	63,75	75,13

Составлено по: Росстат.

В последние годы ожидаемая продолжительность жизни в России только увеличивалась, причём подобная тенденция характерна как для мужчин, так и для женщин, не зависимо от места проживания (город или село).

Однако в сопоставлении с другими странами, Россия серьёзно уступает. По данным на 2014 г. Россия заняла 151 место из 223, с показателем ожидаемой продолжительности жизни, равным 70.16 лет (см. табл. 8).

При ожидаемом уровне жизни в 70.16 лет Россия практически на 10 лет отстаёт от развитых стран, со средней ожидаемой продолжительностью жизни в 80 лет, более того, Россия уступает и многим развивающимся странам.

Не менее важным для страны является такой показатель индекса ИЧР, как доступ к образованию, который зависит от грамотности взрослого населения (2/3 веса) и совокупной доли учащихся, получающих начальное, среднее и высшее образования (1/3 веса).

По состоянию на 2011 год, индекс уровня образования в России составлял 0.78 (49 место рейтинга из 187 стран), что в общем, является довольно неплохим показателем. Однако если мы обратимся к рейтингу стран по расходам на образование, то тут положение России значительно хуже: по данным за 2012 г. расходы на образование составили лишь 4,1% от ВВП (98 место в рейтинге из 187 стран). Для сравнения, в США в том же году расходы составили 5,4% (52 место), в

⁶ См.: ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2014 году // Центр гуманитарных технологий. (<http://gtmarket.ru/news/2014/07/24/6843> - Дата обращения: 10.03.2014).

Дании 8,7% (6 место), в Швеции 7,3% (16 место)⁷.

Таблица 8

Ожидаемая продолжительность жизни по странам на 2014 г.

№ п.п.	Наименование страны	Ожидаемая продолжительность жизни (лет)
15	Франция	81.66
28	Германия	80.44
29	Великобритания	80.42
42	США	79.56
100	Китай	75.15
111	Венесуэла	74.39
126	Бразилия	73.28
146	Ирак	71.42
151	Россия	70.16

Составлено по: Total-Rating.ru: Ожидаемая продолжительность жизни в странах мира на 2014 год. (<http://total-rating.ru/24-ozhidaemaya-prodolzhitelnost-zhizni-v-stranah-mira-na-2014-god.html> - Дата обращения: 14.11.2014).

Также заметно существенное сокращение расходов на НИОКР. Расходы на НИОКР на душу населения в странах ОЭСР в 2009г. составляли около 700 долл., в то время как в России они не превысили 140 долл. по ППС. На сегодняшний день ситуация изменилась не сильно: в 2012 г. расходы России на НИОКР в процентах к ВВП составили 1,16%, тогда как расходы США – 2,90%, Швейцарии – 2,99%, Японии – 3,36%, Китая – 1,70%. Даже Китай с его огромным населением по уровню подушевых расходов частного сектора на НИОКР опережает Россию.

Ещё одним важным показателем является уровень жизни граждан страны. Качество жизни населения во многом определяется его экономической активностью. На сегодняшний день «в России около 18 млн. человек имеют доход ниже величины прожиточного минимума (12,7% от общей численности населения). Серьезной проблемой является расслоение российского общества по уровню доходов. Для оценки уровня расслоения в рекомендациях ООН используется коэффициент фондов (соотношение 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения), значение которого не должно превышать 8–10. В России за последние шесть лет значение этого коэффициента не опускалось ниже 16, что свидетельствует о росте социальной напряженности в стране» (Рязанцева, 2013).

Структура оплаты труда в России не соответствует эпохе НТР и оставляет желать лучшего. Однако современная сложившаяся структура образования не только не способствует разрешению данной проблемы, а только усугубляет её. Дело в том, что «российское образование становится платным. И поскольку наблюдается углубление разрыва в доходах населения, то образование становится всё более разным для разных категорий населения. Возникают элитные школы, университеты, на ряду, с возникновением образования второго сорта, которое получают низкооплачиваемые слои. Оно дополняется неравенством возможностей повышения квалификации. Возникает порочный круг, который не только не ослабляет неравенство первичного образования, а наоборот, даже усиливает его» (Нуреев, 2011. С. 384).

В условиях такого социального неравенства государство, преследуя цель повышения среднедушевых доходов населения, вынуждено оказывать значительную поддержку малообеспеченным слоям населения. По данным Минфина РФ, в 2011 и 2012 годах расходы федерального бюджета на социальную политику составили 3128,5 и 3859,8 млрд. руб. (5,7 и 6,2% ВВП соответственно) (Рязанцева, 2013).

⁷ См.: Рейтинг стран мира по уровню расходов на образование. Гуманитарная энциклопедия // Центр гуманитарных технологий. (<http://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-education/info> - Дата обращения: 17.12.2014).

Существует ещё один способ повышения уровня жизни населения, а именно развитие предпринимательского сектора. Однако здесь перед государством встают серьёзные неразрешённые проблемы бюрократии и, как следствие, коррупции.

Таким образом, подводя итоги, можно сказать, что для развития человеческого капитала нашей стране предстоит решить ещё целый ряд насущных задач. К сожалению, на сегодняшний день очевидна проблема недофинансирования государственных программ по сохранению и развитию человеческого капитала. Инвестиции в человека хоть и имеют тенденцию к увеличению, однако, тем не менее, приоритетными остаются инвестиции в производственные сферы.

Если мы обратимся к «Исполнению федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы РФ за 2013 год», составленному Министерством финансов РФ, то становится очевидно, что в структуре расходов федерального бюджета за 2013 год наибольший вес имеют расходы на социальную политику (28,7% от общего объёма расходов), расходы на национальную безопасность и правоохранительную деятельность (15,5%), а также расходы на национальную оборону (15,8%). В то время как расходы на образование составляют 5%, на здравоохранение 3,8%, не говоря уже о том, что расходы по таким статьям, как культура и охрана окружающей среды не насчитывают и 1% (см. рис. 1).



Рис. 1. Структура расходов федерального бюджета в 2013 г. в разрезе разделов классификации расходов бюджетов

Источник: Министерство финансов РФ «Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы РФ за 2013 год».

За последние несколько лет такая расстановка приоритетов уже приобрела постоянный и неизменный характер в нашей стране. На сегодняшний день существует несколько способов «переиграть» бюджетную политику, с целью привлечения средств в такую сферу, как образование. Наиболее радикальными из них являются повышение налогов и урезание доминирующих статей расходов федерального бюджета. Однако следует помнить, что радикальные и быстрые меры (с точки зрения отдачи) не всегда значат эффективные.

Дело в том, что такой значимый вес расходов на сферы национальной безопасности и обороны на сегодняшний день вполне оправдан. Существуют, как минимум, две причины, не позволяющие в значительной степени выводить средства из данных сфер: во-первых, это сложившаяся политическая ситуация в России и в

мире, а во-вторых, данные расходы на оборону и безопасность служат косвенным гарантом обеспечения социального спокойствия в стране.

Обращаясь к другой не менее весомой, согласно структуре расходов бюджета, статье «Социальная политика», следует сказать, что она включает чрезвычайно важные виды затрат, поэтому с «урезанием» данной статьи нужно быть особенно осторожным. Тем не менее, неправильным будет категорично отрицать такой вариант. Стоит обратить внимание на то, что одной из основных проблем, не позволяющих сократить расходы государства на данную сферу, является проблема социального неравенства, характерная для сегодняшней России. Данная проблема, в свою очередь, вызвана уже вышеупомянутым «порочным кругом», возникшим в результате разделения образования и доступа к нему для людей с низким уровнем дохода и для людей так называемого круга «*côté de la côté*» (в переводе с французского «сливки общества»). Таким образом, через разрешение проблемы неравенства образования станет возможным и частичное разрешение проблемы в социальной сфере. Этот вывод делает целесообразным увеличение расходов на сферу образования за счёт частичного сокращения расходов на социальную политику.

Помимо уже названных радикальных методов привлечения средств в сферу образования, существует и более сложный, но при этом наименее «болезненный» вариант реализации данной задачи, а именно привлечение инвестиций со стороны частного сектора. Однако здесь существует ряд других проблем: малый и средний бизнес в России слабо развит, и, находясь в нестабильном положении, российские предприниматели не хотят рисковать своими средствами. Более того, несмотря на несомненные выгоды от инвестиций в образование своих потенциальных работников, период окупаемости вложенных средств достаточно долгий, что связано с длительным сроком отдачи от инвестиций в образование.

Тем не менее, если обеспечить гарантии того, что вложенные средства в результате будут служить на благо инвестирующей компании, то в перспективе это может послужить надёжным дополнительным источником инвестиций в данную сферу. С этой целью необходимо создавать и развивать программы по подготовке потенциальных работников, по повышению уровня квалификации сотрудников и многие другие. Более того, когда появится прямой интерес компаний в инвестициях в образование, сам уровень образования перейдёт на качественно новый уровень: работодатели будут заинтересованы в исключительно передовом и модернизированном под современные реалии образовании своих сотрудников.

Таким образом, на сегодняшний день существует несколько вариантов пересмотра бюджетной политики в пользу увеличения расходов на образование. Каждый из путей имеет как преимущества, так и свои риски. И если в выборе стратегии ещё можно сомневаться и как-то её преобразовывать, то сомневаться в правильности и необходимости увеличения инвестиций в сферу образования не приходится.

Более того, для развития научного потенциала страны, усиления мотивации деятельности исследовательского персонала необходима особая по сравнению с другими отраслями система оплаты труда, соответствующая требованиям перехода к инновационной экономике. И именно наука выступает ключевой отраслью в такой инновационной экономике, вследствие чего она должна иметь особый режим оплаты труда. На сегодняшний день это может сделать только государство. Однако нынешняя система оплаты труда в науке по существу является шагом назад.

Нельзя забывать, что интеллектуальные возможности нашей страны являются серьёзным преимуществом, и это подтверждается мировым признанием и востребованностью российских учёных различных отраслей. Наша же задача заключается сейчас в том, чтобы не сделать свой интеллектуальный потенциал достоянием других государств. Необходимо предотвратить «утечку мозгов» за границу, создав благоприятные условия для развития человеческого капитала.

И если нам удастся решить все насущные проблемы, препятствующие

поддержанию и совершенствованию человеческого потенциала, то, на мой взгляд, это может вывести Россию на качественно новый уровень: ведь именно человеческий капитал может стать той самой «панацеей» от сырьевой «болезни» страны. В дальнейшем, это составит основу для разрешения фундаментальной проблемы национальной экономики - отсутствия её диверсификации и как следствие устранения экономической отсталости страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Агапова И. И. (1998). История экономической мысли. Курс лекций. М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Издательство ЭКМОС, 248 с.

Алексеев Т. Д. (2013). Включённость молодых учёных в международное сообщество: инструмент профессионального развития «на родине» или стимул к внешней мобильности? // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*, № 4 (116), июль-август.

Борисова П. А. и Буланова М. Б. (2013). Риски, связанные с особенностями выбора абитуриентами специальности при поступлении в ВУЗ // *Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены*. № 4 (116), июль-август.

Володарская Е. А. (2009). Мотивация научной деятельности и имидж науки. / Грани культуры: актуальные проблемы истории и современности / Материалы 4 научн. конф. / Под ред. С. П. Быстровой, И. В. Убоженко. М.: ИБП.

Володарская Е. А. и Киселёва В. В. Оплата труда учёных и мотивация научной деятельности. (<http://www.hse.ru/data/2012/11/16/1248742134/%D0%9C%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F%20%D0%B8%20%D0%BE%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B0%20%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B4%D0%B0.pdf> – Дата обращения: 27.02.2015).

Всемирная организация здравоохранения. (<http://www.who.int/ru> - Дата обращения: 25.03.2015).

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ). (<http://wciom.ru/>).

Гуманитарная энциклопедия // Центр гуманитарных технологий. — 2012.05.22 (<http://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-education/info> - Дата обращения: 07.07.2014).

Министерство финансов Российской Федерации: (<http://minfin.ru/> - Дата обращения: 10.01.2015).

Национальная экономика. / Под общ. ред. Нуреева Р. М. М.: ИНФРА-М, 2014, 642 с.

Нуреев Р. М. (2007). Развитие человеческого капитала как реальная альтернатива сырьевой специализации страны // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 5, № 3, с. 111-129.

Нуреев Р. М. (2009). Человеческий капитал и проблемы его развития в современной России // *Общественные науки и современность*, № 4, с. 1-33.

Нуреев Р. М. (2011). Россия: особенности институционального развития. М.: Норма, ИНФРА-М, 448 с.

ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2014 году // Центр гуманитарных технологий. (<http://gtmarket.ru/news/2014/07/24/6843> - Дата обращения: 24.07.2014).

Паульман В. Ф. (2013). О человеческом капитале. (<http://www.proza.ru/2013/12/16/1977> - Дата обращения: 27.12.2014).

Решетов В. Наукобоязнь: анализ симптомов. (<http://www.mirnauki.ru/default.asp?alias=interes&itemID=360&itemType=article> – Дата обращения: 12.02.2015).

Рязанцева М. В. (2013). Интегральная оценка инвестиций в развитие человеческого капитала. / Стратегии бизнеса: анализ, прогноз, управление.

Рязанцева М. В. и Якушова Е. С. (2013). Количественная оценка инвестиций

в человеческий капитал // Актуальные вопросы экономики и финансов в условиях современных вызовов российского и мирового хозяйства: Материалы Междунар. науч.-практ. конф.: В 2 ч. / НОУ ВПО «СИ ВШПП», 25 марта 2013 г. / [Редкол.: А. В. Бирюков, А. А. Бельцер, М. Н. Коростелева и др.]. Самара: ООО «Издательство Ас Гард», Ч. 2, с. 304–308.

Федеральная служба государственной статистики. / Труд и занятость в России, 2013.

Юревич А. В. (2010). Стратегии развития российской науки // *Социология науки и технологий*, Т. 1, № 1, с. 55-65.

Bloomberg: Рейтинг стран мира по эффективности систем здравоохранения в 2013 году // Центр гуманитарных технологий. (<http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6339> - Дата обращения: 05.09.2013).

Fisher I. (1897). Senses of capital // *The Journal of Political Economy*.

Human Development Report 2014. / Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience.

REFERENCES

Agapova I. I. (1998). History of economic thought. The course of lectures. Moscow, Association of Authors and Publishers "Tandem", 248 p. (In Russian).

Alekseev T. D. (2013). The involvement of young scientists in the international community: a tool for professional development "at home" or incentive to external mobility? *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Change*, no. 4 (116), July-August. (In Russian).

Borisova P. A. and Bulanova M. B. (2013). Risks associated with the peculiarities of the selection of applicants admission to the university. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Change*, no. 4 (116), July-August. (In Russian).

Volodarskaya E. A. (2009). Motivation research and the image of science. / Faces of Culture: Actual Problems of History and Modernity / Materials of 4th scientific conf. / Ed. by S. P. Bystrova, I. C., Ubozhenko. Moscow, UPS Publ, 2009. (In Russian).

Volodarskaya E. A. and Kiseleva V. V. Wages of scientists and scientific activity motivation. (<http://www.hse.ru/data/2012/11/16/1248742134/%D0%9C%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F%20%D0%B8%20%D0%BE%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B0%20%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B4%D0%B0.pdf> - Access Date: 27.02.2015). (In Russian).

The World Health Organization. (<http://www.who.int/ru> - Access Date: 25.03.2015). (In Russian).

VTSIOM. (<http://wciom.ru/>). (In Russian).

Humanitarian Encyclopedia // Centre for Humanitarian Technologies. (<http://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-education/info> - Access Date: 07.07.2014). (In Russian).

The Ministry of Finance of the Russian Federation. (<http://minfin.ru/>). (In Russian).

National Economy / Ed. by Nureev R. M. Moscow, INFRA-M Publ, 2014, 642 p. (In Russian).

Nureev R. M. (2007). The development of human capital as a real alternative to the commodity of the country. *Economic Herald of the Rostov State University*, vol. 5, no. 3, pp. 111-129. (In Russian).

Nureev R. M. (2009). Human capital and the problems of its development in modern Russia. *Social Sciences and Modernity*, no. 4, pp. 1-33. (In Russian).

Nureev R. M. (2011). Russia: peculiarities of institutional development. Moscow, Norma Publ., INFRA-M Publ., 448 p. (In Russian).

United Nations: Human Development Index in the World in 2014 // Centre for Humanitarian Technologies. (<http://gtmarket.ru/news/2014/07/24/6843> - Access Date: 24.07.2014). (In Russian).

Paulman C. F. (2013). Human capital. (<http://www.proza.ru/2013/12/16/1977> -

Access Date: 27.12.2014). (In Russian).

Reshetov V. Science-phobia: analysis of symptoms. (<http://www.mirnauki.ru/default.asp?alias=interes&itemID=360&itemType=article> – Access Date: 12.02.2015). (In Russian).

Ryazantseva M. V. (2013). Integral assessment of investment in human capital development. / Business Strategy: Analysis, Prediction, and Management. (In Russian).

Ryazantseva M. V. and Yakushova E. C. (2013). Quantitative assessment of investment in human capital // Actual Problems of Economics and Finance in the Context of Modern Challenges of the Russian and World Economy: Proceedings of the Intern. scientific conf.: in 2 vol. / "CWSPP", March 25, 2013 / [Ed. Board.: A. C. Biryukov, A. A. Balzer, M. N. Korosteleva and others]. Samara, Ltd. "Publ. House As Guard", vol. 2, pp. 304-308. (In Russian).

The Federal Service of State Statistics. / Labour and Employment in Russia, 2013. (In Russian).

Yurevich A. V. (2010). Development Strategy of the Russian Sciences. *Sociology of Science and Technology*, vol. 1, no. 1, pp. 55-65. (In Russian).

Bloomberg: Ranking of Countries According to the Effectiveness of Health Systems in 2013 // Centre for Humanitarian Technologies. (<http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6339> - Access Date: 05.09.2013). (In Russian).

Fisher I. (1897). Senses of capital. *The Journal of Political Economy*.

Human Development Report 2014. / Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience.

Финансовый университет при Правительстве РФ
Московский государственный университет
им. М. В. Ломоносова
Санкт-Петербургский государственный университет

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПИСЬМО

Приглашаем Вас принять участие в работе

**IV Международной научно-практической конференции
«Великие экономисты и великие реформы»**

«Упущенный шанс или последний клапан?»

(К 50-летию «косыгинских» реформ 1965 г.).

Москва, Финансовый университет, 23-24 сентября 2015 г.

Конференция будет посвящена 50-летию «косыгинских» реформ, направленных на повышение экономической самостоятельности в рамках социалистической хозяйственной системы.

Настоящая конференция является IV-ой международной научно-практической конференцией в Финансовом университете из цикла «Великие экономисты и великие реформы». Самая первая конференция этого цикла была проведена осенью 2013 г. и посвящена 80-летию реформ Ф.Д. Рузвельта, вторая и третья прошли в 2014 г. и посвящены соответственно 290-летию «Книги о скудости и богатстве» первого российского экономиста И.Т. Посошкова и 110-летию со дня рождения китайского реформатора Дэн Сяопина.

Цель конференции – анализ советского и постсоветского опыта проведения социально-экономических реформ, выявление институциональных ловушек, тормозящих развитие. Обсуждение судьбы реформ 1965 г. выводит на обсуждение общие проблемы развития советской модели экономики и формирования в постсоветский период эффективной российской экономической модели. Задача конференции – выявление идеи и мнений по поводу выше обозначенной проблемы, обсуждение неясных и спорных моментов, связанных с протекающим сегодня в мире глобальным экономическим системным кризисом.

В сентябре 1965 г. Председатель Совета Министров СССР Алексей Николаевич Косыгин объявил об официальной государственной реформе. Главными идеями этой реформы, концепцию которой разработал харьковский экономист Евсей Либерман, были хозрасчетные «3 С» – самоокупаемость, самофинансирование и самоуправление. Однако уже через несколько лет после введения реформы некоторые внесенные в нее изменения существенно изменили и выхолостили ее общий пафос. Неудача «косыгинских» реформ привела к тому, что в последнее 20-летие своего существования советская экономика функционировала в режиме преимущественно экстенсивного экономического роста, проигрывая конкуренцию с развитыми странами Запада.

Конференция будет проходить **23-24 сентября 2015 г.** в ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» по адресу: г. Москва, Ленинградский проспект, д. 49.

К участию в конференции приглашаются научные работники, преподаватели, аспиранты, а также все лица, проявляющие интерес к

рассматриваемым проблемам.

Рабочие языки конференции: русский, английский.

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:

Очное - непосредственное участие в работе конференции и публикация материалов.

Внимание!!! Для участия в конференции необходимо:

- Заявку на участие в конференции (см. приложение 1) и тезисы доклада объемом не более 20 000 знаков необходимо направить до 1 мая 2015 г.
- Результаты конкурсного отбора будут сообщены не позднее 1 июля 2015 г.
- После подтверждения получения заявки участникам направляются программа конференции и персональные приглашения.
- Представление документов в оргкомитет конференции: по электронной почте economtheory2015@mail.ru Ефимова Ольга Николаевна +7-910-458-95-74.

Благодарим за проявленный интерес и желаем творческих успехов!

С уважением, оргкомитет конференции.

Приложение 1.

Заявка на участие

Фамилия, имя, отчество (полностью)	
Место работы, название организации, город (без сокращений)	
Должность, ученая степень, ученое звание	
Название темы выступления	
Контактный телефон	
E-mail	
Гостиница (<i>при необходимости</i>), тип размещения, даты	☐ одноместный номер ☐ двухместный номер ☐ п/люкс
Участие в банкете (1000 руб/чел)	

ПОДПИСКА-2015**НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Institutional Studies

(«Журнал институциональных исследований»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2015»,***ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ****Подписной индекс 82295***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)**вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных**в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!****ПОДПИСКА-2015****НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Economic Regulation

(«Вопросы регулирования экономики»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2015»,***ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ****Подписной индекс 42503***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)**вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных**в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!**

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 7, № 1. 2015

Сдано в набор 10.03.2015.

Подписано в печать 20.03.2015

Тираж: 500 экз. Заказ № 156.