



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

10
ТОМ

2012

1
номер

TERRA ECONOMICUS

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций 16 января 2009 г. Свидетельство о регистрации средств массовой информации ПИ № ФС77-34982

Журнал издается с 2003 г.,
выходит 4 раза в год.
Подписной индекс 81958

До 2009 г. — Экономический вестник
Ростовского государственного
университета

Журнал включен в перечень ВАК Министерства образования и науки РФ ведущих научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук

Учредитель:

Южный федеральный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Мамедов О.Ю., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Алешин В.А., доктор экономических наук, профессор,

Вольчик В.В. (зам. главного редактора), доктор экономических наук, профессор,

Матвеева Л.Г., доктор экономических наук, профессор,

Овчинников В.Н., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор.

Редакционный совет:

Овчинников В.Н. (председатель редакционного совета), Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Белокрылова О.С., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Алешин В.А., доктор экономических наук, профессор,

Архипов А.Ю., доктор экономических наук, профессор,

Белоусов В.М., доктор экономических наук, профессор,

Боровская М.А., доктор экономических наук, профессор,

Бортник Е.М., кандидат экономических наук, профессор,

Германова О.Е., доктор экономических наук, профессор,

Кетова Н.П., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Кольвах О.И., доктор экономических наук, профессор,

Крюков С.В., доктор экономических наук, профессор,

Мамедов О.Ю., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Наймушин В.Г., доктор экономических наук, профессор,

Солдатова И.Ю., доктор экономических наук, профессор,

Чернышев М.А., доктор экономических наук, профессор,

Юрков А.М., кандидат экономических наук, профессор.

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 учредителя:

344006, г. Ростов-на-Дону,

ул. Б. Садовая, 105.

тел.: (863) 265-31-58, 264-84-66

факс: 264-52-55, 265-31-58, 264-84-66

e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:

344002, г. Ростов-на-Дону,

ул. М. Горького, 88, к. 211.

тел.: (863) 240-96-27

e-mail: terraeconomicus@mail.ru

СЛОВО РЕДАКТОРА

Мамедов О.Ю. Экономический пейзаж политического вернисажа. 4

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Маевский В.И. О переключающемся режиме воспроизводства 11

Алешин В.А., Овчинников В.Н., Чельшева Э.А. Системная парадигма
обеспечения налоговой безопасности России и ее регионов 20

Вишневский В.П., Дементьев В.В. Теоретические основания промышленной
политики для эмерджентной экономики. 27

Розмаинский И.В. «Общая теория» Дж. М. Кейнса: уроки три четверти века
спустя 46

Розанова Н.М., Чепель А.А. Современные подходы к исследованию
инновационной конкуренции и технологический менеджмент в России. 53

Диденко Д.В. Трансформационные процессы и человеческое развитие: некоторые
аспекты влияния социально-экономических неравенств 70

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Ефимов В.М. Предисловие к статье Ф. Майровского «Физика и «маржиналистская
революция». 89

Майровски Ф. Физика и «маржиналистская революция» 100

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Барышников М.Н. Бизнес в историческом измерении: эффективность
и социокультурные предпочтения 117

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ

Тихонова Н.Е. Человеческий потенциал российских модернистов
и перспективы модернизации в России 135

Токсанбаева М.С., Лежнева Ю.А. Проблемы сохранения трудового потенциала
безработных 147

Аврамова Е.М. Развитие научного потенциала в современной России 156

Мареева С.В. Практики инвестирования среднего класса в свой человеческий
капитал 165

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Белокрылова О.С., Ермишина А.В. Факторы коллективных действий
(на примере жилищной самоорганизации) 174

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

Нуреев Р.М. Становление индустриального общества и поиски богатства
народов 180

ОН ТАКОЙ ОДИН

Мэйстринг Дж. «Эффект броненосца». 198

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПЕЙЗАЖ ПОЛИТИЧЕСКОГО ВЕРНИСАЖА

О.Ю. МАМЕДОВ,

доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки РФ,
Южный федеральный университет,
e-mail: oktaj-mamedov@yandex.ru

В статье рассматривается экономическая ситуация, сложившаяся в стране после думско-президентских выборов.

Ключевые слова: российская экономика, проблемы экономического развития, актуальные направления экономической политики.

This article discusses the economic situation in the country after the Duma, the presidential election.

Keywords: Russia's economy, the problems of economic development, current economic policies.

Социологи утверждают, что во всех странах с программами кандидатов, даже на президентский пост, знакомятся всего несколько процентов избирателей. Остальные, видимо, понимают, что между предвыборной программой и ее реализацией — «дистанция огромного размера».

Может быть они и правы, эти остальные: большинство проблем хорошо известны каждому, как и сложность их решения.

И конечно же, предвыборный период — период популизма, обещаний всем — всего. Но так принято во всем мире, и мы — не исключение.

НОВАЯ СИТУАЦИЯ

«Думско-Президентский» предвыборный марафон имел одно достоинство — он обнаружил ряд претензий к власти, и это сильно повлияло на результаты всех прошедших баталлий. Не все оказалось ладно и в «экономическом королевстве».

Однако у экономики — своя, объективная и необоримая, логика, и Президент нашей страны должен будет реализовать эту логику.

Вот эта объективная логика развития экономики и являет экономический контекст поствыборной эпохи.

НЕ ПОРА ЛИ ОТ ЮВЕНАЛА ПЕРЕЙТИ К СМИТУ?

Древнеримский поэт Ювенал обнаружил ключ ко всем тайнам на свете — «Ищите женщину!». Но уже со времен Адама Смита этот ключ стал еще таинственнее — «Ищите экономиста!»

ДЕСЯТЬ «ШИПОВ» РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Уже несколько лет экономический пейзаж страны омрачен *мировым кризисом*, который усугублялся *консервацией неэффективных форм* организации отечественного производства.

Обнаружился и *бюджетный дефицит*, который особенно неприятен тем, что при выведении из его расчетов рентной составляющей мы оказываемся в существенной зависимости от колебаний мировых цен на энергоресурсы — *фактора, от российской экономики не зависящего!*

Беспокоит *инфляция*, уровень которой остается одним из самых высоких в странах «большой двадцатки».

Происходящий из нашей экономики *отток капитала* особенно неприятен тем, что в этот же момент в других странах БРИК наблюдается противоположная ситуация — мощный приток капитала.

Разрушает экономику и *коррупция* — феномен, ставший специфическим «модус вивенди» во всех сферах общественного производства.

Попытка реальной модернизации обнаруживает наличие *структурной безработицы* — появление новых рабочих мест, не обеспеченных наличием работников с необходимой квалификацией.

Страна вынуждена перейти к политике *роста налогов* — всегда социально непредсказуемой по экономическим последствиям.

Системная модернизация национальной экономики вынужденно заменяется гораздо менее эффективной *фрагментарной (дискретной) экономической политикой*, нацеленной на создание «точек» инновационного роста.

Масштабное продолжение программы приватизации и попытка компенсации социальной несправедливости прошлой модернизации при известном несовершенстве российских правовых институтов *может привести к масштабному-негативному экономическому эффекту*.

Наконец, в посткризисном соревновании стран в *поиске и реализации новой модели экономического роста* мы можем упустить имеющиеся объективные преимущества.

ИСТОРИЧЕСКАЯ «РАЗВИЛКА»

Вот и сегодня, когда мы приблизились к важной исторической «развилке», содержание прошедших предвыборных политических баталий можно понять, только раскрыв их *тайный экономический смысл*.

Ведь реальность меньше всего обращает внимание на всякие заклинания, заявления и декларации — что нам хочется, а чего — не хочется, что мы собираемся допустить, а что не собираемся, — *все решает экономика!*

Только знание экономического контекста способно вскрыть *стратегическую логику развития политических событий*.

Тайный экономический смысл происходящих процессов открыт тому, кто подходит к ним с позиции не столько экономической политики, сколько «экономической теории», что выведет на *глубинные проблемы нашей экономики*.

ТРУДНЕЕ ВСЕГО — НАЧАЛО!

Как настроить на «экономическую волну», на действительное понимание специфики экономических проблем?

«Экономическим камертоном» может стать напоминание о том, что *экономика является самой «естественной» из всех социальных сфер и что в ней действуют жесткие причинно-следственные зависимости*.

У ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАУЗЫ — СПЕЦИФИКА!

Но эти жесткие связи, пронизывающие экономику, имеют *принципиальную особенность*, понимание которой объясняет всю сложность и функционирования, и познания экономической системы.

ПРОСТОЙ ПРИМЕР

Предположим, станку требуется 100 квт, но Вы не можете дать ему 30 квт, пообещав завтра — 200 квт.

Зато бесплатно поработать можно попросить работника за этим станком.

И он будет работать!

Соблазн — может, вообще не платить?

КОВАРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАКОНОВ

Этот простейший пример обнаруживает *коварство экономических зависимостей*, скрываемое их пространственно–временной эластичностью.

Именно такая эластичность и порождает *иллюзию безнаказанности нарушения экономических законов*.

И, в то же время, такая иллюзия — исток невидимого разрушения национальной экономики, взрывающего ее нормальное устройство.

И лишь много позже становится ясно: *фундаментальные экономические зависимости нельзя нарушать*, — так же, как и фундаментальные законы природы.

МЕЖДУ НОРМОЙ И ПАТОЛОГИЕЙ

Фактически и нынешнее состояние нашей экономики, и проблемы ее развития, и технологическая отсталость — все порождено *многолетним игнорированием базовых принципов экономики*.

И надо иметь большое мужество, чтобы противостоять соблазну нарушения экономических императивов.

Но как же потом трудно от патологии вернуться к норме!

ЛЖЕЭКОНОМИКА И СОЦИАЛЬНЫЕ КАЛЕКИ

Фундаментальный принцип — *«РАБОТА ДОЛЖНА КОРМИТЬ РАБОТАЮЩЕГО!»*

А если — не кормит? Да еще — на протяжении поколений?

Тогда — *ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТАСТРОФА!*

Еще опаснее, что невозможность прожить на трудовые доходы социально калечит человека, — *он уже никогда не станет хорошим работником!*

Сколько же у нас социально–искалеченных нищенскими доходами!

ОДИНАКОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Одни и те же проблемы порождают *одинаковые пункты* в экономических программах — повысить жизненный уровень, пенсии, пособия, бороться с коррупцией и т.д.

Разница — *в способах достижения этих целей*: преимущественно за счет общества или за счет предпринимательства.

Но мы обратимся к *невидимым* проблемам — тем, которые порождены нарушением элементарных основ национальной экономики.

ЧТО СКРЫВАЕТ ВЫБОР ПРЕЗИДЕНТА?

Политический выбор — это всегда *выбор экономической стратегии*.

Но то, что хочется избирателям, часто не совпадает с тем, что объективно требует экономика.

Такое несовпадение — на языке изгнанной из аудиторий политической экономии — означает как *антагонизм* между «производительными силами» и «производственными отношениями». И тогда неизбежны политические потрясения.

ЧЕГО НЕ ЗНАЛИ «АНТИПОЛИТЭКОНОМЫ»?

Но изгонявшие политическую экономию не знали, что это — не «пробирная» академическая дисциплина, а *наука, родившаяся на бурных площадях*.

И каждый раз шум на площадях возрождает политическую экономию. Мы еще пожалеем, что остались без нее.

ПРОГУЛКИ ПО «МИННОМУ ПОЛЮ»

С экономикой нельзя «договориться», и обмануть ее невозможно.

Поэтому игнорирование требований экономики означает закладывание «мин замедленного действия».

К сожалению, таких мин у нас сегодня слишком много.

Поэтому «хождение в экономику» — это всегда своего рода «прогулка по минному полю».

Вот почему каждая попытка улучшения сегодняшней российской экономики чревата *одновременным взрывом всех мин прошлых лет.*

КОГДА ВЫИГРЫШ СТРАШНЕЕ ПРОИГРЫША

Низкий уровень производительности и качества нашего труда разрушает отечественную экономику.

Но движение к реальному росту производительности и качества труда страшит появлением армии безработных.

И вот, уже полвека (начиная с 1965 года, со времени знаменитого «щекинского эксперимента», когда рост производительности труда оставил на заводе из 1200 занятых только 120) мы никак не решимся действовать.

ЭКОНОМИСТ — НЕ ПРОИЗВОДСТВЕННИК!

Проблемы экономики и важнее, и сложнее проблем производства, а улучшение экономики предшествует развитию производства.

Дополнительная трудность порождается тем, *что экономика — НЕВИДИМАЯ сторона производства.*

«НЕ ШЕПЧИ ГЛУХОМУ, НЕ МИГАЙ СЛЕПОМУ!»

Счастлива страна, способная «слышать» экономику, — в ней развитие происходит эффективно и без потрясений.

В Англии последняя политическая революция случилась аж в 1645 году, и изменения последующих четырех веков — от «раннего капитализма» до «экономики знания» — прошли без особых политических потрясений.

По-другому развивается экономика в странах, которые давно «оглохли» и не слышат зова экономики о помощи.

В таких странах *«экономическая глухота» — следствие политического и идеологического насилия над экономикой.*

За это приходится платить технологическим застоем, неэффективностью экономики, низким уровнем жизни.

Увы, у нас тоже наблюдается запущенная «глухота» к призывам (иногда и «стонам») отечественной экономики.

От нового Президента зависит, усилится ли глушь, потребуются ли «слуховой аппарат», или мы уже выздоровеем.

НОРМАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Общество устроено подобно «матрешке», в которой «производство» прячется в «экономике», экономика — в «политике», а та — в «идеологии».

И если прежнее производство «беременно» новым производством, то оно начинает «упираться» в экономику.

Гибкая, рыночная, недирективная экономика легко адаптируется под новую «округлость» производства.

А если экономика имеет железобетонную жесткость? Тогда производству приходится ее взламывать...

Есть страны, в которых «матрешка» является «матерью-героиней» — рождает и рождает новые формы производства. А есть страны с «бесплодными» матрешками.

Из какого материала сделана наша отечественная «матрешка»? Способна она, наконец, родить нам «чудо-богатырское» производство?

«ЛАКМУСОВЫЕ» ВОПРОСЫ

Президентские выборы — новые надежды на старые обещания, колебание между уже известным и соблазном еще неизвестного, честные ответы на прямые вопросы.

Российская экономика испытывает сегодня Президента, и все общество пятью, своего рода «лакмусовыми» вопросами.

ВОПРОС ПЕРВЫЙ

Наша экономика уже много лет имеет две характеристики — «сырьевая» и «антиинновационная» Кто же в ответе за это состояние нашей экономики?

Многие думают, что за экономику отвечают экономисты.

Это — недоразумение: экономисты отвечают за экономику так же, как астрономы — за звезды!

За экономику отвечает общество, понукаемое импульсами от той же экономики.

Так слышат ли общество и Президент призывы экономики? Что слышат и как будут откликаться?

ВОПРОС ВТОРОЙ

Современная экономика способна к самоизлечению с помощью «встроенных стабилизаторов» (так называют защитную реакцию экономики): от печатания лишних денег экономика защищается инфляцией; от чрезмерной сырьевой специализации — ростом импорта готовой продукции; от низкого уровня жизни — расширением «бесплатных» услуг и т.д.

Это превращает управление экономикой в бесконечное множество «сеансов одновременной игры». Но если экономика всегда играет на уровне «гроссмейстера», то мы часто выставляем против нее начинающих «шахматистов».

* * *

Внутриэкономические болезни лечатся экономическими инструментами.

А если болезнь экономики имеет «внеэкономическое» происхождение?

Тогда и «встроенные стабилизаторы» бессильны! В этой ситуации экономические проблемы приходится решать уже с помощью не экономических, а политических инструментов. Не дай Бог!

Каковы же истоки слабости российской экономики: «экономические» или «внеэкономические»?

Честный ответ на этот вопрос позволил бы выписать эффективный «рецепт» ее лечения.

ВОПРОС ТРЕТИЙ

Пороки нашей экономики: сырьевая специализация, несварение инвестиций, невосприимчивость инноваций.

Необходима противодействующая этим порокам экономическая модель эффективного производства.

Но сегодня у такой модели есть *странное препятствие* — *противопоставление «западной» и «восточной» моделей экономики!*

Однако деление экономики на «западную» и «восточную» — равнозначно делению атомов на «восточные» и «западные».

Удастся ли открыть не только нашу экономику, но и наше сознание?

ВОПРОС ЧЕТВЕРТЫЙ

20 апреля 2011 года В.В.Путин предложил «запустить новую волну индустриального, технологического развития России», то есть — «новую индустриализацию», уже реализуемую в Азии и Латинской Америке.

В результате мы обрели два официально рекомендованных способа развития российской экономики: «инновационную модернизацию» и «новую индустриализацию».

Какая же модель лучше?

Модернизация — это экономическая реорганизация производства, индустриализация — технологическая.

Надо понять, что росту нашей экономики в последние годы помогала уникальная конъюнктура, какой больше не будет, — беспрецедентно высокие цены на нефть!

Благодать обернулась разбуханием единственного международно-конкурентоспособного (и потому валютоприносящего) сектора нашей экономики — нефтегазовой отрасли.

Это и есть «голландская болезнь» — гипертрофированное развитие в национальной экономике только одного сектора: экспортно-конкурентные товары вытесняют производство неэкспортно-неконкурентных.

Но тогда и валюту приходится тратить в основном на импорт, компенсирующий недопроизводство отечественной экономикой другой продукции.

«Новая индустриализация» должна, наконец, преодолеть сырьевую односторонность нашей экономики.

Почему? Да потому что *по своему содержанию «новая индустриализация» есть «экономика знания»*.

1. Экономику знания («постиндустриальную экономику») построить легче, чем индустриальную экономику.
2. Полагают, что экономика знания состоит из вузов, забывая, что это — не экономика **знания**, а — **экономика** знания, то есть *индустриальный (промышленный) способ производства, освоения и распространения нового знания*. Вместо нефти, газа и рабочих рук теперь основным ресурсом становится «знание», поэтому производство, освоение и распространение нового знания трансформируются в жесткий технологический процесс (что преодолевает разную ценность дипломов разных вузов). «Экономика знания» существенно сократит число вузов и преподавателей, ибо *будет изобретен индустриальный способ производства знания*.
3. Конкуренция между странами теперь перемещается в сферу созидания экономики знания. К сожалению, мы — не лидеры по ее возведению.

* * *

«Экономика знания» вырастает из глобализации, либерализации и демократизации национальной экономики.

Для нас здесь есть проблемы — глобализация требует передачи части экономического суверенитета наднациональным институтам, либерализация требует признания приоритета первичных предприятий, демократизация — создания экономики гражданского общества (малого и среднего бизнеса), а также развитой муниципальной экономики.

Возникает вопрос — *пойдем ли мы ради «экономики знания» на реальную глобализацию и либерализацию?*

ВОПРОС ПЯТЫЙ

Целевые индикаторы «новой индустриализации» нашей страны:

- рост производительности труда (в ключевых отраслях российской экономики — в 3–4 раза);
- повышение доли инновационной продукции в общем объеме производства (с 12 — до 25–35%);

- вхождение России по объему ВВП в первую «пятерку» экономических держав — США, Китай, Япония, Индия, Германия (у нас — 8-е место).

Но если пятое место в пятерке стран с наибольшим ВВП занимает Германия, то ее нам и придется обгонять.

Тогда вопрос — что же вывело Германию на это 5-е место? *Социально-рыночная экономика, функционирующая вне государственного патернализма, и где государство занято главным — реальной защитой свободного рынка!*

Следовательно, «новая индустриализация» требует перехода к признанным в мире ценностям — к демократии, к либерализму, к гражданскому обществу, к преодолению государственного патернализма в экономике и политике.

И это — пятый вопрос экономики ко всем нам.

Судя по внесенным в Государственную Думу пакетам законопроектов, политическая модернизация, как и полагается, все-таки будет предшествовать модернизации экономической. И в этом нет ничего удивительного — оправданно «разводимые» в рамках социального анализа политика и экономика в действительности неразделимы, дуэтом вопрошая:

- кто и что в ответе за антиинновационно-сырьевое состояние российской экономики?
- «экономические» или «внеэкономические» причины нашего технологического застоя?
- долго ли еще мы будем конфронтировать со странами постиндустриальной технологии и развитой демократии?
- собираемся ли мы реально строить «экономику знания»?
- будем ли мы преодолевать «государственный патернализм», заставив государство заняться главным — реальной защитой рынка?

О ПЕРЕКЛЮЧАЮЩЕМСЯ РЕЖИМЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА¹

В.И. МАЕВСКИЙ,

доктор экономических наук, профессор, академик РАН,
директор Центра эволюционной экономики,
Институт экономики РАН,
e-mail: maev@orc.ru

В статье обсуждается новая версия теории воспроизводства капитала, согласно которой в ядре индустриальной экономики действует переключающийся режим воспроизводства. Эта версия отличается от марксовской версии теории воспроизводства, основанной на феномене совместного воспроизводства.

Ключевые слова: переключающийся режим воспроизводства, режим совместного воспроизводства, основной капитал.

The paper discusses new version of capital reproduction theory, which takes into account the phenomenon of the shifting mode of reproduction in the core of the industrial economy. On the contrary Marx theory is based on the mode of simultaneous reproduction. Differences between two versions are considered.

Keywords: shifting mode of reproduction, mode of simultaneous reproduction, fixed capital.

Коды классификатора JEL: B41, B50, B51.

Предисловие

Экономический мейнстрим на протяжении последних ста лет не занимается исследованием проблем воспроизводства индивидуального и общественного капитала: интерес мировой науки к этим проблемам угас где-то в начале XX в. И хотя имена Франсуа Кенэ и Карла Маркса можно найти на страницах большинства учебников по истории экономической мысли², в наши дни в центре внимания находятся различные теории экономического роста, где физический и человеческий капиталы выступают в роли факторов производства. Теории роста вытеснили теорию воспроизводства. Заодно из анализа исчезла категория стоимости, теснейшим образом связанная с процессом воспроизводства капитала, исчез анализ кругооборота капитала. Мы согласны с экономистами, считающими, что игнорирование реально существующих процессов кругооборота и воспроизводства капитала наносит ущерб развитию экономической науки и практики³.

Однако зададимся вопросом: не может ли быть так, что разработанная к началу XX в. теория воспроизводства капитала оказалась невостребованной в силу неких объективных причин? Например, вследствие неоперациональности (на основе марксовской схем воспроизводства трудно моделировать экономический рост), или потому что она не улавливает нечто важное в процессе воспроизводства капитала.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РФНФ (проект № 09-02-00747а)

² «Мейнстрим» признает Маркса только в качестве персонажа учебников истории экономической мысли, где за ним закрепились отдельные главы и почетное место в тройке, пятерке или десятке крупнейших экономистов прошлого — по вкусу авторов учебников. Предполагается, что для современного экономиста знание Маркса — вопрос эрудиции, но не профессии» [1].

³ «В теориях роста сама проблематика воспроизводства игнорируется — а значит, игнорируются и фундаментальные вопросы поддержания стабильности и устойчивости социально-экономической макросистемы. Тем самым, пытаясь понять развитие, неоклассическая теория одновременно с этим игнорирует вопрос фундамента этого развития, что подразумевает ее заведомую неполноту» [5].

В самом деле, все знают, что ядром индустриальной экономики является машиностроительный комплекс (в более общем виде — инвестиционный сектор экономики, включающий в себя также строительство, металлургию, энергетику и ряд других отраслей). Данный комплекс воспроизводит активную часть основного капитала всей экономики, включая собственный капитал, и в этом смысле является двигателем экономического развития. От того, сколь оперативно машиностроение перестраивается на новые технологии и виды техники, зависит качество обновления основного капитала и конкурентоспособность производства.

Однако это знание эмпирическое. До сих пор, насколько нам известно, никто из экономистов не начинал построение теории воспроизводства с описания этого ядра, с изучения его особенностей как подсистемы, способной воспроизводить и собственный основной капитал, и основной капитал всей экономики.

Между тем, можно предположить, что ядро индустриальной экономики обладает некоторыми не исследованными ранее свойствами, которые могут иметь значение для теории воспроизводства. Например, не исключено, что предприятия машиностроительного комплекса периодически (и, возможно, с определенной регулярностью) перестраиваются то на программу самовоспроизводства основного капитала, то на программу воспроизводства основного капитала всей экономики. Такое поведение, а оно напоминает пульсацию сердечной мышцы, наводит на мысль, что внутри ядра могут действовать собственные *экономические часы*, упорядочивающие его деятельность, объединяющие и организующие различные протекающие в нем процессы. Можно допустить также, что эффект экономических часов распространяется от ядра на всю индустриальную экономику, детерминирует процесс воспроизводства капитала и экономического роста в целом.

Подобного рода соображения — не более чем гипотеза. Однако не следует игнорировать тот факт, что в «соседней» биологии аналогичная гипотеза давно изучается в рамках теории внутриклеточных регуляторных процессов⁴. Может быть, нам, экономистам, имеет смысл обратиться к ядру индустриальной экономики и рассмотреть особенности его функционирования в контексте теории воспроизводства.

1. Переключающийся и совместный режимы воспроизводства

Всегда было так, что производство потребительских благ осуществлялось через воспроизводство орудий труда и что в ходе своего развития человечество добивалось новых успехов, прежде всего потому, что с помощью старых орудий создавало новые, более эффективные орудия труда.

Если смотреть на этот процесс с институциональной точки зрения, то можно зафиксировать достаточно очевидный факт: в связи с ростом сложности и разнообразия орудий труда их производство неизбежно выделяется в самостоятельный процесс, требующий особых знаний и навыков, особой организации труда и производства. Эта «особая организация труда и производства» обретает конкретные формы: возникают специализированные предприятия, занятые производством орудий труда. С конца XVIII–начала XIX вв. и по сей день в роли таких предприятий выступают машиностроительные заводы. Именно эти заводы, объединенные в машиностроительный комплекс, образуют *ядро* современной индустриальной экономики. Их главная задача в том, чтобы производить наборы новых орудий труда как для самих себя (назовем этот процесс самовоспроизводства программой А), так и для воспроизводства орудий труда всех других экономических субъектов, прежде всего — производителей потребительских благ и услуг (назовем этот процесс программой В)⁵. Сформулируем ключевое условие функционирования машиностроительных заво-

⁴ См. [3]. Более 40 лет назад М. Аптер писал следующее: «Можно предположить, что в развивающемся организме на биохимическом уровне есть много ... колеблющихся петель (у нас — ядер индустриальной экономики, перенастраивающихся с одной программы на другую — В.М.) или «парадоксов» самообращения. Б. Гудвин показал, что различные сети, например, сети, составленные из блоков Жакоба и Моно, могут обладать регулярным колебательным поведением. Он доказывает, что такое поведение отнюдь не является отклонением от нормы, которого организм должен избегать, а может использоваться клеткой *в качестве часов, позволяющих ей объединить и организовать протекающие в ней процессы* (курсив наш — В.М.).» См. [2].

⁵ Строго говоря, не все машиностроительные заводы выполняют программы А и В. Например, заводы, занятые производством орудий труда для легкой и пищевой промышленности, участвуют в программе В, но не участвуют в программе А. Существуют и такие машиностроительные заводы, которые наряду с программами А и В занимаются выпуском потребительских благ длительного пользования (холодильников, кондиционеров и т.д.). Мы не будем обращать внимания на эти важные факты. Наша задача не в том, чтобы подробно описать машиностроение во всех его деталях, а в том, чтобы показать общие правила, позволяющие данной отрасли воспроизводить основной капитал экономики в целом через процесс самовоспроизводства своего основного капитала.

дов: программы А и В не могут выполняться одновременно на одних и тех же производственных мощностях машиностроительного завода: в каждый момент времени возможно исполнение только одной программы. Поскольку же данные заводы обязаны и самовоспроизводиться, и воспроизводить орудия труда «остальной экономики», то их производственные мощности с течением времени должны переключаться с одной программы на другую, т.е. должны работать в переключающемся режиме воспроизводства.

Переключающийся режим мы рассматриваем как важную особенность производственных мощностей каждого машиностроительного завода, вовлеченного в реализацию программ А и В. Эта особенность не является следствием абстрактных допущений. Она существует в реальной жизни и сопровождает всю историю существования предприятий, производящих орудия труда. Используя язык институциональной теории, данную особенность можно отнести к числу *рутин*, которые определяют деятельность предприятий такого рода⁶.

Хотя переключающийся режим воспроизводства действует на всех стадиях развития человеческой цивилизации, формы, в которых он проявляется, с течением времени меняются. Также меняется организационная и институциональная среда, в которой действует данный режим.

Действительно, весьма вероятно, что возникшие на заре цивилизации простейшие предприятия по производству орудий труда выполняли программы А и В самостоятельно, без какой-либо кооперации с другими предприятиями аналогичного типа. То есть это были *универсальные* предприятия, каждое из которых обслуживало в переключающемся режиме потребности одного или нескольких племен и составляло отдельное *ядро* первобытной индустриальной экономики племени (группы племен). Таким образом, первоначально возникло *множество* ядер, соответствующее множеству экономически самостоятельных племен (групп). Данное множество было разнородно и по уровню технического развития, и с точки зрения материалов, используемых для изготовления орудий труда. При этом операции по изготовлению первых (каменных, костяных, деревянных) орудий труда требовали значительного времени, а долговечность таких орудий была невелика. Тем не менее, предприятия-ядра сыграли свою историческую роль в прогрессе человечества: у людей появилась возможность систематически изготавливать орудия охоты, земледелия, войны и т.д. (программа В).

С течением времени (вероятно, при переходе к эпохе производства металлических орудий труда) технологический прогресс и рост разделения труда привели к тому, что на смену простейшим предприятиям-одиночкам, производящим орудия труда, пришли *группы* предприятий, где каждое отдельное предприятие взяло на себя часть операций из программ А и В. *Началось преобразование ядер. Вместо старого множества ядер, состоящего из набора предприятий-одиночек, возникло новое множество ядер, каждое из которых представляло собой комплекс взаимосвязанных предприятий — прообраз машиностроительного комплекса — и сопряженных с ними сырьевых и энергетических производств.*

Благодаря кооперации и технологическому прогрессу, время производства орудий труда в ядрах-комплексах стало сокращаться, а долговечность возрастать. Параллельно активизировались рыночные отношения по поводу программ А и В: рос товарообмен как внутри усложняющихся ядер (комплексов предприятий, производящих орудия труда), так и между ними. Но поскольку эти рыночные отношения развивались на фоне *кооперативного* характера выполнения программ А и В, они не могли подчиняться только лишь механизму свободной конкуренции. Наряду с этим механизмом заработали правила кооперации, требующие технологически согласованного развития внутри комплексов, производящих орудия труда. Рыночная свобода в этом секторе экономики оказалась ограниченной технологическими параметрами и связями.

То же самое можно сказать и о трансакционных издержках. По мере развития рыночных отношений, опосредующих выполнение программ А и В, росли и трансакционные издержки: увеличивалось число посредников, число заключаемых сделок (контрактов), росли случаи пересмотра контрактов и т.д. Однако, по нашему мнению, преимущества кооперативного выполнения отдельных элементов программ А и В, раскрывающиеся на фоне растущей совокупности фирм (специализированных предприятий по производству орудий труда и прочих средств производства), были настолько велики, что перекрывали рост трансакционных издержек⁷.

⁶ Напомним, понятие рутин было введено Р. Нельсоном и С. Уинтером применительно к деятельности организаций и означало «нормальные и предсказуемые образцы поведения». См. [8].

⁷ Следует задуматься над степенью общности теоремы Рональда Коуза, связывающей феномен возникновения фирмы с на-

Наконец, кооперативный характер выполнения программ А и В внес свои изменения в переключающийся режим воспроизводства: изменился смысл программ А и В. При кооперативном самовоспроизводстве орудий труда (программа А) каждое специализированное предприятие, входящее в ядро, должно было обеспечить орудиями труда не только само себя, но и все остальные предприятия ядра. Соответственно, переключение с программы А на программу В происходило тогда, когда на производственных мощностях специализированного предприятия начинался выпуск орудий труда для заказчиков, *не входящих в ядро*.

В настоящее время в мировой экономике действует несколько крупных машиностроительных комплексов (ядер индустриальной экономики) и сопровождающих их инфраструктур. По нашему мнению, можно выделить североамериканский комплекс, китайский комплекс, японский и юго-восточный комплексы, европейский комплекс, а также то, что осталось после «шоковой терапии» 90-х гг. от машиностроительного комплекса СССР.

Это множество комплексов неоднородно, но так было и в прошлые времена. Кроме того, подобно своим предшественникам, каждый современный комплекс, входящий в новое множество, вынужден заниматься программами А и В, а каждое предприятие комплекса — выполнять данные программы в переключающемся режиме. Например, если какой-то машиностроительный завод, входящий в машиностроительный комплекс, приступает к воспроизводству своего основного капитала (программа А), то другие заводы этого же комплекса (но не обязательно все!) должны по кооперации поставить ему станки, узлы, детали, необходимые для этой цели. Производственные мощности заводов, осуществляющих такие поставки, временно *переключаются* на программу А. Соответственно, в это время они не могут быть заняты программой В.

Обратим внимание на следующую деталь: переключающийся режим воспроизводства распространяется не только на производственные мощности машиностроительного завода, но и на его трудовой коллектив. Например, если на годовом интервале времени одни и те же производственные мощности такого завода действуют, скажем, в течение 11 календарных месяцев по программе В и в течение 1 месяца по программе А, то точно также расходуется и *рабочее время* трудового коллектива, занятого на этих мощностях. Другими словами, на выполнение программы А трудовой коллектив завода обязательно затрачивает *специальное рабочее время*, отличное от рабочего времени, расходуемого им же на выполнение программы В.

А теперь заметим, программы типа А и В существуют не только в ядре индустриальной экономики. Они имеют место также в сельском хозяйстве, в частности, в земледелии (обозначим их как программы А и В). При этом действуют они совсем иначе: в режиме, который не имеет отношения к переключающемуся режиму воспроизводства.

Дело обстоит так, что *на одних и тех же производственных площадях сельскохозяйственного назначения программы А и В выполняются одновременно в каждый момент времени*. Например, фермер, выращивающий пшеницу (или кукурузу, картофель и т.д.), не затрачивает ни одной секунды своего рабочего времени *специально* на цели самовоспроизводства пшеницы, т.е. на образование нового семенного фонда (программа А), или *специально* на цели производства пшеницы для ее непроизводственного потребления (программа В). Он делает и то и другое одновременно.

Происходит это потому, что процесс превращения посеянного зерна в новый урожай протекает под действием генетических законов воспроизведения видов. Человек только *обслуживает* данный биологический процесс, способствует его благоприятному протеканию, но непосредственно не участвует в нем (за исключением селекционной деятельности, направленной на повышение урожайности и улучшение потребительских свойств выращиваемых культур).

Назовем режим, при котором переключения отсутствуют, а время исполнения программы А налагается на время исполнения программы В и образует единое и неделимое время, режимом

личием высоких транзакционных издержек функционирования рыночного механизма. Эта теорема хорошо работает в случае, когда индивидуальные производители объединяются в фирму, чтобы минимизировать транзакционные издержки. Мы же рассматриваем прямо противоположный случай, когда универсальное предприятие-одиночка делится на множество фирм, т.е. превращается во все более усложняющийся комплекс специализированных, но взаимосвязанных предприятий по производству орудий труда. В этом случае имеет место экономия трансформационных издержек, перекрывающая рост транзакционных затрат. По-видимому, теорема Коуза не может объяснить указанный процесс усложнения (деления) ядер индустриальной экономики. Эту точку зрения, но в контексте дискуссии с Д. Нортом, мы сформулировали еще в 2001 г. [6]. В настоящее время некоторые экономисты интерпретируют нашу позицию как антипод «теоремы Коуза». См. [11].

совместного воспроизводства⁸. В институциональном аспекте этот режим, также как режим переключающегося воспроизводства, следует отнести к числу рутин, присущих всем видам земледелия.

Итак, в экономике сосуществуют два режима воспроизводства: переключающийся и совместный. Оба эти режима заслуживают внимания. Однако получается так, что присущий ядру индустриальной экономики переключающийся режим воспроизводства не учитывается в теории воспроизводства, тогда как характерный для земледелия режим совместного воспроизводства оказал и до сих пор оказывает заметное влияние на ее развитие.

Известно, например, что Маркс создал свою теорию воспроизводства в развитие теории Кенэ, а Кенэ рассматривал воспроизводственные процессы, протекающие в экономике в целом, через призму воспроизводственных процессов, характерных для *земледелия*.

Так, в главе XIX второго тома «Капитала», посвященной истории становления теории воспроизводства, Маркс пишет: Кенэ «удалось схватить суть дела благодаря ограниченности своего кругозора, для которого *земледелие* является единственной формой приложения человеческого труда, производящего прибавочную стоимость, т.е. с капиталистической точки зрения — единственной действительно производительной сферой труда. Экономический процесс воспроизводства, каков бы ни был его специфически общественный характер, всегда переплетается в этой области (в *земледелии*) с естественным процессом воспроизводства. Очевидные условия этого последнего бросают свет и на условия первого и не допускают заблуждений, вызываемых миражами обращения (курсив наш — В.М.)» [7, Т. 8. С. 360–361].

Маркс не поясняет, почему именно в земледелии, а не в животноводстве или в машиностроении экономический процесс воспроизводства переплетается с естественным процессом воспроизводства. Он уходит от обсуждения этого вопроса, хотя прекрасно сознает, что программы А и В выполняются не только в земледелии, но и в указанных секторах экономики, и что производство «машин с помощью машин» сыграло исторически важную роль в деле становления крупной промышленности⁹. Стало быть, господствующий в земледелии режим совместного воспроизводства по каким-то веским причинам устраивает его. Но по каким?

Чтобы ответить на этот вопрос, вернемся к главе XIX второго тома «Капитала». Буквально через несколько абзацев (после процитированного нами текста) Маркс еще раз обращается к воспроизводству в земледелии и критически оценивает следующее положение А. Смита: «Хотя семена и перемещаются все время из амбара в поле и обратно, они никогда не меняют хозяина и, следовательно, не совершают обращения в собственном смысле этого слова. Фермер извлекает свою прибыль не посредством их продажи, а за счет их прироста».

Суть критики не в том, что данное положение ошибочно, а в том, что оно, по мнению Маркса, не полностью отражает экономическую сторону перемещения семян из амбара в поле и обратно: «Ограниченность, — пишет Маркс, — проявляется здесь в том, что Смит не видит, как это видел уже Кенэ, повторного появления стоимости постоянного капитала в обновленной форме, следовательно, он не видит важного момента процесса воспроизводства» [7, Т. 7, С. 362].

Получается, для Маркса, а до него и для Кенэ, «естественный процесс воспроизводства» (а это и есть в нашей терминологии совместный режим воспроизводства) хорош именно тем, что позволяет увидеть «повторное появление стоимости постоянного капитала¹⁰ в обновленной форме». Маркс настаивает на том, что эффект «повторного появления» действует не только в земледелии, но и во всех других секторах экономики. Поэтому уместен вопрос, сколь обоснована такая экспансия или, что то же самое, возможно ли наблюдать «повторное появление стоимости», если в качестве естественного процесса воспроизводства будет выступать не совместный, а переключающийся режим воспроизводства?

⁸ Наше понимание совместного воспроизводства отличается от общепринятого понимания совместного производства. Например, в теории П. Сраффы совместным называется такое производство, когда «два товара должны производиться одной отраслью (или скорее одним производственным процессом ...)». См. [10]. В нашем случае важно не то, что два товара создаются одним процессом, а то, что две воспроизводственные программы, А и В, осуществляются в земледелии в одном и том же рабочем времени. Совмещаются не разные товары, а время исполнения программ А и В. При этом товар, производимый для программ А и В, может быть одним и тем же (напр., зерно).

⁹ «Итак, крупная промышленность должна была овладеть характерным для нее средством производства, самой машиной, и производить машины с помощью машин. Только тогда она создала адекватный ей технический базис и стала на собственные ноги». [7, Т. 7. С. 358].

¹⁰ Постоянный капитал, принадлежащий индивидуальному капиталисту, — это все средства производства, которые он использует для производства товара (например, для выращивания зерна).

2. Основное свойство переключающегося режима воспроизводства

В вышеприведенном примере, иллюстрирующем переключающийся режим воспроизводства, машиностроительный завод из 12 календарных месяцев текущего года первые 11 месяцев работает по программе В и последний месяц по программе А. Очевидно, что в течение этого 1 календарного (и одновременно, рабочего) месяца, который коллектив завода тратит в текущем году на выполнение программы А, происходит не просто создание новых орудий труда *in natura*, но возникает *новая стоимость* — *стоимость новых орудий труда*.

Хотя мы намерены критически переосмыслить одно из ключевых положений марксовской теории воспроизводства, его исходные определения стоимости и потребительной стоимости, абстрактного и конкретного труда, меновой стоимости, сформулированные в главе I первого тома «Капитала», представляются безукоризненно точными. Мы заимствуем эти определения. В частности, мы согласны со следующим определением стоимости: «Общественно необходимое рабочее время есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда...Итак, величина стоимости данной потребительной стоимости определяется лишь количеством труда, или количеством рабочего времени, общественно необходимого для ее изготовления» [7, Т. 7. С. 39].

Эта *новая стоимость* реально существует, причем существует именно в тех новых орудиях труда, которые замещают собой старые орудия труда машиностроительного завода. Данная новая стоимость ничем не отличается от другой новой стоимости, той, что возникла в течение 11 календарных месяцев, когда завод выполнял программу В. Стало быть, она не может не войти в стоимость *годового* продукта машиностроительного завода, не может не присоединиться к тем затратам общественно необходимого рабочего времени, которые связаны с выполнением 11-месячной программы В.

Но если новая стоимость новых орудий труда, создаваемых по программе А, входит в стоимость годового продукта машиностроительного завода, то старая стоимость орудий труда, потребляемых в процессе производства годового продукта, не может быть включена в стоимость его годового продукта. Не может потому, что в противном случае в годовом продукте будет присутствовать *двойная* стоимость орудий труда, производимых по программе А: стоимость, возникшая при производстве новых орудий + стоимость старых, потребленных орудий труда.

Итак, заключаем:

- *во-первых*, стоимость потребляемых орудий труда, установленных на машиностроительном заводе, не может входить в стоимость текущего годового продукта данного завода. Она должна постепенно умирать по мере потребления данных орудий труда;
- *во-вторых*, вместо умирающей стоимости действующих орудий труда в стоимость текущего годового продукта входит стоимость новых орудий труда, изготовленных в текущем году на заводе по программе А;
- *в-третьих*, таким образом, орудия труда машиностроительного завода воспроизводятся не только физически, но и по стоимости.

Назовем сформулированные пункты *основным свойством* переключающегося режима воспроизводства. Это свойство заслуживает внимания, во-первых, тем, что помогает раскрыть тайну поведения стоимости орудий труда: категории, которая по сути дела не поддается непосредственному наблюдению, ибо ее субстанция прячется за оболочкой цены = денежной формы стоимости (что в свою очередь порождает иллюзию, будто о движении стоимости можно судить по движению цены). Во-вторых, данное свойство представляет поведение стоимости орудий труда не так, как представлял его Маркс в своей теории воспроизводства.

Действительно, ранее отмечалось, что в марксовской теории стоимость *всего* потребляемого постоянного капитала, а значит — стоимость потребляемых орудий труда переходит на продукт и сохраняется в нем. Это положение пронизывает весь «Капитал». С ним связаны и рассуждения Маркса о способности конкретного (полезного, производительного) труда переносить стоимость основного капитала на продукт; и представление о составе рабочего дня (Маркс не включает в рабочий день время, затрачиваемое на цели воспроизводства основного капитала); и позиция по

поводу того, какой объем труда заключен в годовом продукте (годовой, что было бы вполне естественно, или «больше чем» годовой, как то следует из марксовой теории воспроизводства) и т.д.

Приведем одно из многочисленных рассуждений Маркса на эту тему:

- «В средствах производства вообще потребляется их потребительная стоимость, путем потребления которой труд создает новые продукты. Стоимость их в действительности *не потребляется, а потому не может быть воспроизведена*. Она *сохраняется*, но не потому, что с ней самой совершается какая-то операция в процессе труда, а потому, что та потребительная стоимость, в которой она первоначально существовала, хотя и исчезает, но исчезает лишь в другой потребительной стоимости. Поэтому стоимость средств производства опять появляется в стоимости продукта, но, строго говоря, *не воспроизводится*. Производится новая потребительная стоимость, в которой появляется *старая меновая стоимость* (курсив наш — В.М.)» [7, Т. 7. С. 197].

Процитированный текст подтверждает наш тезис, что в марксовой теории *все* потребляемые средства производства переносят свою стоимость на продукт. Это положение подается Марксом как общее правило, не имеющее исключений. У нас же, по крайней мере в рамках отдельно взятого машиностроительного завода, потребляемые орудия труда свою стоимость не переносят на продукт. Запрет на такую операцию исходит из особенностей переключающегося режима воспроизводства и его основного свойства. Следовательно, хотя бы одно исключение из сформулированного Марксом правила существует. Однако это исключение не единственное.

То, что справедливо для одного завода, справедливо для всех других заводов машиностроительного комплекса, участвующих в программах А и В. Более того, наше исключение относится не только к отдельным заводам комплекса, но и к их группам, которые временно настраиваются на совместное (кооперативное) выполнение программы А, обеспечивают друг друга (в целях самовоспроизводства орудий труда) недостающими станками, узлами машин, приборами и т.д., а затем переключаются на программу В.

Далее нетрудно показать, что не только машиностроительные заводы, но и строительные и строительно-монтажные организации выполняют программы А и В посредством переключающегося режима воспроизводства. Эти организации кооперируются с машиностроительными заводами и создают новые *средства труда* то для самих себя, то для субъектов «остальной экономики». Поэтому на них также распространяет свое действие основное свойство переключающегося режима.

Наконец, следует обратить внимание на всех поставщиков *промежуточных продуктов* (в терминологии Маркса — предметов труда) для машиностроительных заводов и строительных организаций. Сами эти поставщики индифферентны к тому, в каком режиме работают машиностроители и строители. Им безразлично, для какой программы они поставляют промежуточные продукты: то ли для А, то ли для В. Однако если рассматривать процесс воспроизводства средств труда для поставщиков промежуточных продуктов, то картина будет иной.

Данное воспроизводство осуществляют машиностроители и строители, при этом они действуют в переключающемся режиме. А это значит, что на создание новых средств труда для промежуточных производств обязательно должно быть затрачено общественно необходимое рабочее время. То есть производство этих новых средств сопровождается созданием новой стоимости. Данного факта вполне достаточно, чтобы утверждать, что стоимость потребляемых средств труда промежуточных производств не сохраняется. Она постепенно исчезает по мере износа данных средств труда, а ее место занимает новая стоимость новых средств труда.

Итак, основное свойство переключающегося режима воспроизводства распространяет свое действие и на поставщиков промежуточных продуктов в части принадлежащих этим поставщикам действующих средств труда. Таким образом, зафиксированное выше исключение из марксового правила перенесения стоимости на самом деле исключением не является. Это есть экономически значимый феномен, который действует при воспроизводстве *всех* средств труда, создаваемых *инвестиционным* сектором экономики.

Другое дело, стоимость потребляемых промежуточных продуктов, *очищенная от стоимости средств труда, потребляемых в процессе создания этих продуктов*. Здесь мы готовы поддержать марксову концепцию перенесения стоимости. Основание для поддержки таково: общеизвестно, что в процессе производства любого продукта происходит процесс *увеличения* его стоимости. То есть

к общественно необходимому рабочему времени, затраченному на предшествующей операции, всегда добавляется общественно необходимое рабочее время, затраченное на последующей операции. Этот процесс увеличения стоимости продолжается до тех пор, пока в результате различных переработок промежуточные продукты не превращаются в *конечные* продукты. Именно этот процесс представляет собой то, что Маркс «окрестил» как перенесение стоимости.

Строго говоря, стоимость, заключенная в промежуточном продукте, не переносится на конечный продукт. Напротив, в процессе переработки промежуточного продукта к стоимости последнего *добавляется* новая стоимость. Современные экономисты так и понимают этот процесс. Не случайно, что показатель «добавленная стоимость» (*value added*) является одним из ключевых в современной экономической практике. Однако с формальной точки зрения марксова процедура перенесения стоимости *коммукативна* процедуре добавления стоимости.

Коль мы обратились к позиции современных экономистов, то нелишне заметить, что в рамках Системы национальных счетов (СНС) стоимость промежуточного потребления (у нас это — стоимость потребляемых промежуточных продуктов) также принято очищать от *стоимости средств труда, потребляемых в процессе создания этих продуктов*. Протицируем выдержку из методологических пояснений к СНС: «Промежуточное потребление состоит из стоимости товаров и услуг, которые трансформируются или полностью потребляются в процессе производства в отчетном периоде. ... Потребление основного капитала не входит в состав промежуточного потребления» [9]. Следовательно, в данном случае мы лишь повторяем то, что уже известно.

Другое дело, что разработчики СНС включают потребление основного капитала в состав годового ВВП (ВВП, вообще говоря, есть конечный продукт). Эта операция нуждается в комментариях. Согласно основному свойству переключающегося режима воспроизводства, *стоимость* потребляемого основного капитала (потребляемых средств труда) умирает вместе с потребительной стоимостью. Следовательно, она не может входить в состав *стоимости* годового ВВП. Однако на практике *цена* основного капитала посредством амортизационных отчислений переходит на продукт (на ВВП), а значит, входит в ВВП, измеренный в текущих или сопоставимых *ценах*. Здесь есть противоречие между поведением цены и стоимости. Обсуждение противоречия выходит за рамки настоящей статьи.

Однако, поддерживая позицию Маркса в части перенесения стоимости промежуточных продуктов на конечные продукты, мы категорически возражаем против его центральной идеи, будто стоимость *всех* средств производства (в том числе, промежуточных продуктов) не должна воспроизводиться. В самом деле, выше установлено, что стоимость *всех* видов *средств труда* является объектом воспроизводства: старая стоимость действующих средств труда умирает, появляется новая стоимость, воплощенная в новых средствах труда, затем этот процесс повторяется.

Теперь следует заметить, что не только средства труда, но и все виды предметов непроизводительного потребления также подлежат воспроизводству в стоимостном аспекте: стоимость предметов потребления исчезает в процессе их потребления, но возникает новая стоимость, сопровождающая процесс производства новых предметов потребления. Получается, что стоимость *всех* видов конечных продуктов (средств труда и предметов непроизводительного потребления) подлежит воспроизводству. А раз так, то же самое должно происходить и с заключенной в конечных продуктах стоимостью промежуточных продуктов. Последняя исчезает в ходе потребления конечных продуктов и возрождается при их производстве.

Итак, *все* средства производства, вопреки Марксу, воспроизводятся не только в натуре, но и по стоимости. Акты «перенесения» стоимости присущи только промежуточным продуктам, но эти акты сохраняют стоимость промежуточных продуктов лишь *временно*: до тех пор, пока не потреблены конечные продукты, созданные на основе соответствующих промежуточных продуктов. Стоимость любого средства производства *не бессмертна*, она обязательно воспроизводится, как воспроизводится его потребительная стоимость.

Мы считаем, что именно в проблеме перенесения стоимости постоянного капитала и заключена ахиллесова пята марксовой теории воспроизводства. Его теорию нельзя называть *полноценной теорией воспроизводства*, поскольку она отвергает необходимость возобновления затрат общественно необходимого труда при воспроизводстве постоянного капитала *in natura*.

Известно, что любая теория, если она игнорирует существенные свойства изучаемого объекта, оказывается или логически противоречивой, или приводит к выводам, не совместимым с реальной жизнью. Например, из марксовской теории воспроизводства следует, будто стоимость постоянного капитала бессмертна. Хотя сам Маркс никогда не озвучивал это заведомо нелепое следствие, ему неоднократно приходилось прибегать к алогичным рассуждениям, чтобы защитить свою теорию.

Одно из наиболее уязвимых мест его теории таково: сохранение стоимости потребляемых средств производства в новом продукте предполагает, что *прошлый труд участвует в создании нового продукта*. Применительно к потребляемым средствам труда такое предположение недопустимо. Но Маркс не обращает внимания на эту недопустимость. Он представляет акт перенесения стоимости всех потребляемых средств производства, включая средства труда, как процесс переселения души, как некий природный дар живого труда:

- «В то время как производительный труд превращает средства производства в элементы образования нового продукта, с их стоимостью совершается своего рода *переселение души*. Из потребленного тела она переселяется во вновь созданное тело. Но это переселение души совершается как бы за спиной действительного труда... Следовательно, сохранять стоимость посредством перенесения стоимости это есть *природный дар*, проявляющийся в действии рабочей силы — живого труда, дар природы, который ничего не стоит рабочему (курсив наш — В.М., С.М.)» [7, Т. 7. С. 196].

Комментарии по поводу «переселения души» стоимости вряд ли уместны: они могут увести нас в область весьма далекую от сферы научного анализа.

Многочисленные критики Маркса не заметили ничего странного в его позиции по поводу воспроизводства постоянного капитала в стоимостном аспекте. На протяжении XX в. Маркса критиковали за другое — в частности, за произведенную им в третьем томе «Капитала» попытку трансформации стоимости в цену производства. Данная попытка оказалась в центре внимания мирового экономического сообщества. «Сама проблема трансформации, — пишет И. Левина, — стала предметом одной из основных дискуссий в западной экономической литературе XX в. и вовлекла в свою орбиту представителей самых разных научных школ. Сродни ей по масштабам могут быть лишь, пожалуй, «спор двух Кембриджей» о природе капитала, в котором участвовали П. Самуэльсон и Р. Солоу, с одной стороны, и Дж. Робинсон и Дж. Харкерт — с другой, и дискуссия о причинах экономических кризисов, также обсуждавшихся представителями всех школ экономической мысли» [4].

Мы убеждены, что основная причина индифферентности мировой экономической науки к отрицанию Марксом процесса воспроизводства постоянного капитала в стоимостном аспекте обусловлена тем, что не только Маркс, но и все экономисты после него не обратили внимания на переключающийся режим воспроизводства постоянного капитала, а также на основное свойство, имманентное данному режиму. «Повторное появление стоимости постоянного капитала в обновленной форме» для них столь же естественно, как и для Маркса...

ЛИТЕРАТУРА

1. Ананьин О. Карл Маркс и его «Капитал»: из девятнадцатого в двадцать первый век // Вопросы экономики. 2007. № 9. С. 75.
2. Аптер М. Кибернетика и развитие. М.: Мир, 1970, С. 185.
3. Гудвин Б. Временная организация клетки. Динамическая теория внутриклеточных регуляторных процессов. М.: Мир, 1966.
4. Левина И. Проблема трансформации: сравнительно-исторический анализ подходов и решений // Вопросы экономики. 2008. № 9, С. 139.
5. Лукша П. О. Самовоспроизводство в эволюционной экономике. СПб.: Алетейя, 2009. С. 41.
6. Маевский В. И. Эволюционная теория и институты // Вестник Государственного университета управления. 2001. № 1. С. 19–23 (Сер. «Институциональная экономика»).
7. Маркс К., Энгельс Ф. Избранные сочинения. В 9-ти т.
8. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ, 2000.
9. Российский статистический ежегодник — 2010 г.
10. Сраффа П. Производство товаров посредством товаров. Прелюдия к критике экономической теории / Под ред. И. И. Елисейевой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999, С. 78.
11. Фролов Д. Теория кризисов после кризиса: технологии versus институты // Вопросы экономики. 2011. № 7.

СИСТЕМНАЯ ПАРАДИГМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ И ЕЕ РЕГИОНОВ

В.А. АЛЕШИН,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: kafedrargu@mail.ru;

В.Н. ОВЧИННИКОВ,

доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки РФ,
Южный федеральный университет,
e-mail: kafedra209@mail.ru;

Э.А. ЧЕЛЫШЕВА,

кандидат экономических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
e-mail: elvira.chelish@yandex.ru

В статье раскрывается предметное содержание понятия «налоговая безопасность» и определяется ее место в системе обеспечения национальной безопасности страны, предложена система индикаторов оценки уровня налоговой безопасности России и ее регионов.

Ключевые слова: системный подход; система налогообложения; налоговая безопасность; национальная безопасность; методика оценки; система индикаторов; пороговое значение.

This article discusses the subject content of «Tax safety» conception and determines its place in the country's national security ensuring. The article suggests the system of indicators for the tax security level estimation of Russian Federation and its regions.

Keywords: system approach; tax system; tax security; national security; estimation procedure; system of indicators; threshold valuation.

Коды классификатора JEL: G 32, H21, H71

Налоговая безопасность государства является составной частью его финансовой безопасности наряду с бюджетной, валютной и инфляционной безопасностью, а также безопасностью сферы финансово-денежного обращения. Налоговые поступления включены в систему экономической и финансовой безопасности как ресурсный источник государства, как инструмент воздействия на социально-экономические процессы и как форма взаимосвязи государства, регионов и налогоплательщиков. Налоговая безопасность представляет собой относительно новое самостоятельное направление экономических исследований. В действующем налоговом и смежном законодательстве отсутствуют определения категорий налоговой безопасности, налогового риска и других, связанных с ними, несмотря на то, что на практике они используются очень активно.

В современных научных трудах налоговая безопасность трактуется как такое состояние системы налогообложения и ее институтов, при котором обеспечивается гарантированная защита и

социально направленное развитие финансовой системы в целом, а также формируется финансовый потенциал, достаточный для противодействия внутренним и внешним угрозам финансовой безопасности.

Деятельность по обеспечению налоговой безопасности осуществляется на трех уровнях: обеспечение безопасности государства; обеспечение безопасности предприятий и организаций; обеспечение безопасности личности.

Очевидно, что для достижения эффективности такой деятельности необходимо ее различные аспекты и процессы свести в определенную систему, исключая разнонаправленность целей, задач и управленческих решений.

Системный подход предполагает некий определенный способ организации действий в любой сфере деятельности, на основе выявления в ней закономерностей и взаимосвязей с целью их более эффективного использования. В последние годы системный подход начинает занимать в экономических исследованиях доминирующую позицию. Как методологический инструмент исследования он основан на рассмотрении объекта в качестве целостного единства составляющих его элементов в совокупности связей между ними, то есть на рассмотрении объекта как системы. При этом выделяют следующие ее подсистемы:

- ◆ внешняя среда — вход и выход из системы, связь с внешней средой и обратная связь;
- ◆ внутренняя структура — совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих компонентов, обеспечивающих процесс достижения целей системы.

Термин «система» активно употреблялся еще в Древней Греции 2000 — 2500 лет назад и означал сочетание, организм, устройство, организацию, союз, упорядоченность и целостность естественных объектов. Истоки теории систем можно обнаружить и в философии Древнего Китая. Первоначально термин «система» был непосредственно связан с формами социально-исторического бытия, в дальнейшем применялся в технике, биологии, в социальных науках, а за прошедшие века принцип упорядоченности был перенесен и на все области знания. Большой вклад в становление системного экономического мышления внесла немецкая классическая философия (И. Кант, И.-Г. Фихте, Г. Гегель). Зарождение системной парадигмы в экономике связывают также с именем К. Маркса, который рассматривал капитализм как систему, в целом.

XX в. породил множество теорий системности, основными из которых являются: тектология А.А. Богданова, праксеология Тадеуша Котарбиньского, общая теория систем Людвига фон Берта-ланфи и кибернетика Норберта Винера. В предложенной Я. Корнаи объединительной системной парадигме соединяются современные интеграционные тенденции в экономической теории и принципы системного подхода, выдвинутые еще в 1920–1930-е гг. и активно развивавшиеся вплоть до наших дней. Сущность его системной парадигмы состоит в следующем:

- ◆ предпочтения, характерные для относительно самостоятельных частей и элементов системы (например, индивидов), присущи системе в целом. Если система меняется, меняются и предпочтения;
- ◆ система может развиваться как по законам собственной эволюции, так и под влиянием административных решений;
- ◆ любая система имеет характерные только для нее недостатки;
- ◆ количественные, иногда и качественные свойства одной системы сравниваются с соответствующими свойствами других.

Современное развитие системная парадигма получила также в трудах Г.Б. Клейнера. Им дано следующее определение понятия «система»: «Под системой будет пониматься относительно устойчивая часть окружающего мира, характеризующаяся внешней целостностью и внутренним многообразием. Внешняя целостность системы подразумевает взаимосогласованность ее компонентов, какая бы структуризация системы ни рассматривалась. Внутреннее многообразие означает наличие разнокачественных компонент, позволяющих системе осуществлять экономическую деятельность» [3].

Системный подход в исследовании налоговой безопасности должен предполагать:

- ◆ определение количественных и качественных характеристик функционирования налоговой системы страны в сравнении с другими системами (например, системами развитых зарубежных стран) для достижения целей финансовой безопасности;
- ◆ выявление современных недостатков, присущих налоговой системе, приведших экономику к кризису, а также тормозящих инновационное развитие;

- ◆ определение степени и результативности взаимовлияния и взаимозависимости эволюции налоговой системы и налогового администрирования;
- ◆ выяснение и согласование экономических интересов и предпочтений субъектов налоговых отношений и системы в целом;
- ◆ изучение диалектики развития элементов системы: от частного к общему, и наоборот.

В соответствии с системной концепцией, систему налоговой безопасности предлагается определять как совокупность правовых, организационных, финансовых и институциональных отношений, организованных государством с целью защиты финансовых интересов всех ее субъектов от объективно существующих внешних и внутренних угроз.

Как отмечает большинство исследователей, серьезной методологической проблемой всегда является установление границ каждой системы, поскольку для учета всех взаимовлияющих факторов границы системы следовало бы раздвинуть едва ли не до бесконечности. В то же время, границы системы определяются видением объекта исследования.

Объектом исследования при формировании системы налоговой безопасности является сфера государственного установления и администрирования совокупности налоговых и обязательных неналоговых платежей в условиях институциональной трансформации экономических отношений. Предметом исследования выступают отношения по поводу формирования и межбюджетного перераспределения налоговых доходов, способствующие достижению целей экономической политики в сфере национальной безопасности на конкретном этапе развития.

Функционирование любой системы предполагает достижение определенных целей либо получение желаемых результатов деятельности. Цели достижения налоговой безопасности можно разделить на стратегические и тактические. К стратегическим целям системы обеспечения налоговой безопасности в настоящее время следует отнести: сохранение целостности государства, улучшение качества жизни населения и увеличение ее продолжительности, поддержание экологии и перевод экономики на инновационный путь развития. Достижение этих целей возможно только при эффективном использовании всех видов экономических ресурсов.

Тактическими целями следует считать минимизацию издержек, связанных с налогообложением и нейтрализацию налоговых рисков, обусловленных объективно существующими природно-экологическими, техногенно-производственными и социальными факторами.

Важнейшие направления государственной деятельности в сфере достижения целей налоговой безопасности должны определяться в процессе разработки проектов прогноза социально-экономического развития России и регионов, федерального бюджета и бюджетов территорий на предстоящий период.

Основными задачами системы обеспечения налоговой безопасности являются: научное прогнозирование, выявление, предупреждение, предотвращение, оценка, локализация и нейтрализация налоговых рисков, а также защита от них всей финансовой системы.

Сущность налоговой безопасности раскрывается в совокупности принципов ее организации и функций и отражается в системе критериев и показателей.

Основными принципами системного подхода являются: целостность (система — единое целое); структуризация (наличие структурной поуровневой организации взаимосвязанных элементов); иерархичность (соподчиненность в структуре конструкции системы).

Применительно к системе обеспечения налоговой безопасности эти принципы выстраиваются следующим образом.

1. Система налогообложения едина на всей территории Российской Федерации, а перечень установленных федеральным законодательством налогов и сборов является закрытым.
2. Структурными элементами системы налоговой безопасности являются: состав и соотношение налогов, сборов, взносов, пошлин и обязательных неналоговых платежей; нормативно-правовое обеспечение функционирования системы налогообложения; единая информационная база в сфере налогового контроля; субъекты налогообложения и их взаимоотношения; объекты налогообложения и налоговые базы; действующие налоговые режимы.
3. Иерархия строится внутри каждого компонента системы в соответствии с действующим законодательством и существующей методологией определения роли и места каждого структурного элемента.

Функции системы налоговой безопасности тесно связаны с функциями налогов, но имеют определенную специфику. Важнейшая из функций — превентивная — защита финансовой системы страны от угроз налоговой и таможенно-тарифной направленности. Следующая функция — легитимная — законодательное определение и регламентирование функционирования налоговой и таможенно-тарифной системы. Далее можно выделить прогнозную, перераспределительную, административную (в т.ч. контрольную), информационную и стимулирующую функции.

Критерий налоговой безопасности — это оценка состояния системы налогообложения с точки зрения устойчивости режима функционирования, и важнейших процессов, происходящих в экономике, как в глобальном, так и в региональном формате. Сформулируем три основных критерия результативности функционирования системы налоговой безопасности государства и региона:

1. Поддержание требуемого уровня показателей налоговой безопасности при заданных издержках на ее обеспечение с учетом налогового риска.
2. Позитивная динамика индикаторов налоговой безопасности (или минимизация уровня налогового риска) при заданных издержках на ее обеспечение.
3. Минимизация величины затрат государства на обеспечение налоговой безопасности (недопущение превышения ее заданного уровня либо допустимого значения налогового риска).

Критерии, определяющие налоговую безопасность государства, можно разделить на количественные и качественные. Среди основных количественных критериев оценки функциональной действенности системы налоговой безопасности можно выделить:

- налоговый потенциал территорий и возможности его дальнейшего наращивания;
- нормативы распределения налоговых ресурсов между бюджетами различных уровней;
- величина налоговой нагрузки на экономику страны, региона, предприятия, домохозяйства;
- уровень таможенных пошлин (которые следует вернуть в состав федеральных налогов);
- уровень затрат государства на налоговое администрирование и контроль.

Качественными критериями оценки системы налоговой безопасности можно считать:

- стабильность функционирования налоговой системы;
- эффективность системы налогообложения, при которой угрозы внутреннего и внешнего характера сводятся к минимуму;
- наличие налоговых стимулов развития производства и предпринимательства, привлечения инвестиций и перехода экономики на инновационный путь;
- гармонизацию налогового обложения и таможенного режима с другими странами;
- наличие налоговых и таможенных стимулов обеспечения конкурентоспособности национальной экономики.

В научно-экономической литературе имеется значительное количество показателей экономической безопасности государства. Причем, в России применяются как использовавшиеся ранее, так и относительно новые показатели. Из их числа необходимо выделить показатели, непосредственно отражающие налоговую безопасность. Следует отметить, что в результате проведенных Правительством Российской Федерации за последние годы масштабных мер по модернизации налоговых органов, эффективность их деятельности значительно возросла. При этом увеличилось и количество оценочных налоговых показателей. Множественность показателей и индикаторов налоговой эффективности и налоговой безопасности позволяет говорить о необходимости их классификации и систематизации. Традиционную классификацию можно произвести по следующим признакам:

1. По уровню государственного регулирования:
 - макроуровень — показатели существующей системы налогообложения в целом по стране;
 - мезоуровень — показатели, отражающие региональный, отраслевой уровень;
 - микроуровень — показатели уровня налогообложения предприятий, учреждений, организаций, индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой, налогообложения физических лиц и домохозяйств.
2. По степени агрегируемости:
 - общие: собираемость налогов, уровень налоговой задолженности, деятельность теневой экономики, структура налогов, соотношение прямых и косвенных налогов;

- частные: ставки налогов, внешнеторговые тарифы, величина налоговых баз и налоговых потерь (в виде льгот по конкретным налогам, в результате налоговой оптимизации и применения налоговых схем), размер финансовых санкций за нарушение налогового законодательства;
 - расчетные показатели и индикаторы: налоговое бремя, налоговый потенциал, показатели эффективности налогового контроля и др.
3. По уровню затрат на обеспечение налоговой безопасности: минимальный, оптимальный (допустимый) и критический максимальный уровень.
 4. Показатели налогового риска как оцененной вероятности и тяжести последствий чрезвычайных ситуаций (угроз).

В современных условиях важное значение имеют не столько сами экономические показатели, сколько их граничные пороговые значения. Пороговые значения — это предельные величины, достижение которых приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций в сфере финансов. Сравнение количественных характеристик уровней безопасного финансового состояния России с их пороговыми значениями в мире показывает, что по некоторым из них ситуация отечественная близка к критической. Оценка уровня государственного долга, дефицита бюджетов большинства регионов, резкая дифференциация в доходах, величина утечки капиталов за рубеж требуют принятия кардинальных мер.

Разработка пороговых или нормативных значений оценочных показателей и индикаторов налоговой безопасности России представляет собой весьма актуальную и неотложную задачу. В отношении отдельных налоговых показателей существует также и необходимость разработки «коридора», обозначающего безопасную зону.

Поскольку все налоговые доходы формируются в субъектах Российской Федерации, то и система показателей налоговой безопасности должна строиться с учетом регионального аспекта на следующих принципах их отбора:

- Показатели должны быть увязаны со стратегическими целями развития как страны, так и региона.
- Показатели должны быть информативными, измеряемыми и они должны иметь пороговые либо нормативные (эталонные) значения.
- Показатели должны находиться в причинно-следственной взаимосвязи.
- Система показателей должна являться открытой и может изменяться в соответствии с изменениями налогового законодательства.
- Показатели должны отражать эффективность использования налоговых инструментов государственного и регионального управления.
- Показатели должны выявлять качественные изменения состояния системы налоговой безопасности и ее отдельных подсистем.
- Показатели должны отражать специфику регионального развития.

Совокупность применяющихся основных показателей оценки налоговой эффективности отразим в табл. 1.

Основу всех расчетов составляет анализ налогов. Под анализом налогов понимается метод исследования всей совокупности уплачиваемых налогов, пошлин, сборов, взносов и обязательных неналоговых платежей, установления между ними взаимосвязей и степени взаимного влияния в целях дальнейшего эффективного налогового управления, планирования и прогнозирования.

На современном этапе осуществления пролонгированных реформ в экономике мерами обеспечения налоговой безопасности могут быть:

- пересмотр состава налогов, сборов, взносов и пошлин;
- упорядочение состава обязательных платежей, имеющих неналоговый характер, и придание им статуса налоговых платежей;
- включение в методологию алгоритма расчета налоговой нагрузки всех указанных в предыдущем пункте платежей;
- замена ряда действующих налогов на принципиально новые, соответствующие современным условиям функционирования финансового сектора экономики (например, в Евросоюзе предложен налог на финансовые транзакции);

- повышение статуса и роли в доходах бюджета налогов и платежей за природопользование (за землю, воду, лесные ресурсы, объекты животного мира и водные биоресурсы) и загрязнение окружающей среды;
- усиление стимулирующего воздействия налогов на инновационное развитие экономики, привлечение инвестиций и выдачу долгосрочных кредитов на осуществление модернизации;

Таблица 1

Оценочные показатели налоговой эффективности

| Классификационный признак | Наименование показателя | Критерий сопоставления | Цель |
|--|--|---|---|
| 1. Абсолютные статистические показатели функционирования налоговой системы | <ul style="list-style-type: none"> ◆ налоговые доходы федерального бюджета; ◆ налоговые доходы региональных и местных бюджетов | Неналоговые доходы, расходы бюджета | Определение дефицита или профицита бюджета, измерение инвестиционной привлекательности и др. |
| 2. Относительные статистические показатели | <ul style="list-style-type: none"> ◆ структура (удельный вес в общей сумме налоговых поступлений) налоговых доходов федерального, регионального и местного бюджетов | Система налогов, ВВП, ВНП, ВРП | Определение роли конкретных налогов в формировании доходов бюджетов, определение уровней налоговой нагрузки |
| 3. Индикаторы | <ul style="list-style-type: none"> ◆ темпы изменения статистических абсолютных и относительных показателей; ◆ эластичность показателей | Нормативные значения | Определение тенденций и уровня безопасности: минимальный, оптимальный, критический |
| 4. Частные показатели | <ul style="list-style-type: none"> ◆ ставки налогов, тарифов; ◆ уровень штрафов; | Уровни ставок в других странах | Расчет и сопоставление налоговой нагрузки. Инвестиционная привлекательность |
| 5. Показатели налогового риска | <ul style="list-style-type: none"> ◆ налоговые расходы (потери) государства или региона; ◆ показатели вероятностно-теоретических и статистических методов оценки | Нормативные значения | Определение тенденций и уровня безопасности |
| 6. Показатели результативности налогового контроля | <ul style="list-style-type: none"> ◆ коэффициент сокрытия налогов; ◆ коэффициент начисления пеней; ◆ коэффициент выявления ошибок при заполнении налоговых деклараций; ◆ коэффициент применения санкций; ◆ коэффициент собираемости налогов | Нормативные значения | Определение тенденций и уровня безопасности |
| 6. Показатели эффективности деятельности налоговых органов | <ul style="list-style-type: none"> ◆ изменение налогооблагаемой базы; ◆ динамика поступления налогов; ◆ суммы налогов и сборов, доначисленные по результатам проверок; ◆ удельный вес налогоплательщиков-нарушителей законодательства; ◆ количество дел, решенных в судах, в пользу налогоплательщиков, и др. | Данные за предыдущий период, контрольные цифры (плановые поступления) | Повышение эффективности налогового контроля |

- изменение нормативов межбюджетного перераспределения доходов от взимания налоговых и неналоговых платежей с целью снижения дотационности территориальных бюджетов;
- приведение в соответствие состава региональных и местных налогов и расходных полномочий территорий;
- достижение соответствия налоговых прав, обязательств и интересов территорий их нуждам и выгодам;
- отражение в едином нормативном акте действующих налоговых режимов: специальных, в особых экономических зонах и др.;
- совершенствование налогового механизма с целью препятствия сокрытию налогов;
- создание более эффективной системы контроля и мониторинга уплаты налогов;
- достижение соответствия целей, инструментов и средств общегосударственной налоговой политики целям развития регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Исследование теории налогообложения и тенденций ее развития / Под ред. Т.Е. Гварлиани. М.: Финансы и статистика, 2009.
2. *Кашин В.А.* Налоговая система: как ее сделать более эффективной? // Финансы. 2008. № 10.
3. *Клейнер Г.Б.* Системная модернизация российской экономики. Стратегия модернизации экономики России: теория, политика, практика реализации: монография / Под ред. О.В. Иншакова, Г.Б. Клейнера, В.В. Сорокожердева. М: Современная экономика и право, 2011.
4. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5-ти томах. Т.1. От зари цивилизации до капитализма. Т. 4. Век глобальных трансформаций / Под ред. Г.Г. Фетисова. М.: Мысль, 2004.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЭМЕРАЖЕНТНОЙ ЭКОНОМИКИ

ВИШНЕВСКИЙ В.П.,

доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент НАН Украины,
Институт экономики промышленности НАН Украины,
г. Донецк (Украина),
e-mail: vvishn@mail.ru;

ДЕМЕНТЬЕВ В.В.,

доктор экономических наук, профессор,
Донецкий национальный технический университет,
г. Донецк (Украина),
e-mail: dement@fem.dgtu.donetsk.ua

Рассмотрены теоретические основания промышленной политики с позиций неоклассической, институциональной и эволюционной экономической теории.

Обоснована целесообразность перехода в Украине к матричной политике европейского типа, которая сочетает как вертикальные, ориентированные на селективную поддержку отраслей, так и горизонтальные, ориентированные на инновации, действия, направленные вместо устранения провалов рынков на устранение провалов правил и провалов приспособленности.

Ключевые слова: промышленная политика; институциональная экономическая теория; эволюционная экономическая теория; провалы рынка; инновации.

The paper studies the theoretical bases of an industrial policy from positions of the neo-classical, institutional and evolutionary economic theory.

It is proved the expediency of transition in Ukraine to the European-type matrix policy which combines both vertical actions focused on selective support of sectors, and the horizontal actions focused on innovations and directed instead of elimination of the markets failures on elimination of rules failures and fitness failures.

Keywords: industrial policy, institutional economics, evolutionary economics, market failures, innovations.

Коды классификатора JEL: B13, B15, B25, L52, O25.

Почему промышленная политика?

В бывшем СССР было несколько специализированных промышленных регионов. Один из них — Украинская ССР, где работало большое число угольных, энергетических, металлургических, химических, машиностроительных и др. предприятий, в том числе в оборонном комплексе. Спустя двадцать лет, многие тенденции развития и проблемы, с которыми сталкивается промышленность Украины, остаются характерными и для других бывших союзных республик (см. рис. 1).

На момент распада СССР и образования Украины как независимого государства индустриальный сектор занимал лидирующие позиции в ее экономике. В промышленности было занято

7,8 млн чел. — больше, чем в каком-либо ином виде деятельности. В 1991 г. выпуск продукции государственными промышленными предприятиями, расположенными на территории Украины, составил более 50% общего выпуска товаров и услуг по отраслям ее экономики и более 40% валовой добавленной стоимости.

В то время украинская промышленность была частью единого народнохозяйственного комплекса СССР, который развивался на плановой основе. В связи с тем, что после распада СССР в РФ и Украине был взят курс на переход от плановой экономики к рыночной, промышленность была вынуждена пройти через полосу институциональных и хозяйственных трансформаций, главными элементами которых стали приватизация государственной собственности, либерализация цен на товары и услуги и ликвидация государственной монополии на внешнюю торговлю.

Ожидаемым результатом таких преобразований было приведение объемов и структуры промышленного производства в соответствие с платежеспособным спросом на внутреннем и внешних рынках, реструктуризация и модернизация производственного аппарата, обновление технологий производства продукции, повышение производительности труда и снижение техногенной нагрузки на окружающую среду. Естественно было ожидать, что в связи с масштабными реформами размеры промышленного сектора экономики сократятся, но зато со временем он станет более эффективным и конкурентоспособным, лучше отвечающим новым требованиям к экономической безопасности государства.

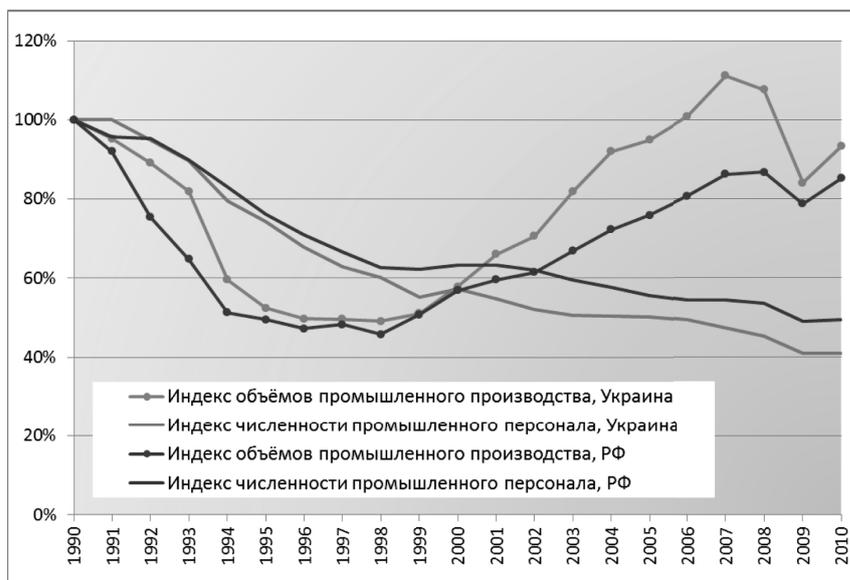


Рис. 1. Динамика показателей промышленности РФ и Украины

С целью поддержания и стимулирования развития отрасли в сложных условиях рыночных трансформаций украинское государство осуществило ряд мер в сфере промышленной политики. Были разработаны и приняты Концепции промышленной политики (1996 и 2003 гг.), Государственная программа развития промышленности на 2003–2011 гг. Кроме того, регулирование развития украинской промышленности (иногда противоречивое) осуществлялось методами налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики¹.

В конечном счете за прошедшие 20 лет рыночная адаптация действительно произошла и теперь промышленность Украины, представленная в основном предприятиями негосударственных форм собственности, выпускает такую продукцию, которая пользуется спросом на внешних и внутреннем рынках.

¹ Можно, например, назвать: льготный режим налогообложения для предприятий горно-металлургического комплекса, введенный на период 1999–2002 гг. Законом Украины от 14.07.1999 г. № 934-ХІV; особый режим хозяйствования, установленный Законом Украины «О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области» от 24.12.1998 г. № 356-ХІV, который гарантировал субъектам хозяйствования налоговые и таможенные льготы при условии реализации в приоритетных для региона видах экономической деятельности инвестиционных проектов на сумму свыше 1 млн долл. США; ревальвацию гривны в 2005 г., когда ее официальный курс был приближен к межбанковскому, что оказало сильное влияние на конкурентоспособность промышленных предприятий-экспортеров, и др.

Однако, во-первых, процессы преобразований по форме больше напоминали стихийный обвал (особенно в первой половине 90-х гг.), чем целенаправленное обучение и постепенное приспособление к изменяющимся условиям внешней среды, а поэтому сопровождались большими социальными издержками: достаточно отметить, что численность занятых в промышленности сократилась с 7,8 млн чел. в 1991 г. до 3,5 млн чел. в 2009 г., т.е. больше чем в два раза.

Во-вторых, массовой реструктуризации и модернизации производственного аппарата, обновления технологий производства продукции не состоялось. Рыночная адаптация происходила, главным образом, не путем создания новых высокотехнологичных производств, а путем вымирания отдельных предприятий и даже целых отраслей (легкая промышленность), спрос на продукцию которых отсутствовал или она оказалась неконкурентоспособной².

Что же касается тех предприятий и отраслей, которые сумели выжить (в добывающей промышленности, черной металлургии, электроэнергетике, газовой промышленности, химии и нефтехимии, машиностроении), то многие из них все еще используют доставшуюся по наследству от бывшего СССР технику и технологию, которые определяют уровень производительности труда и техногенной нагрузки на окружающую среду³.

В-третьих, с позиций экономической составляющей национальной безопасности результаты рыночной адаптации украинской промышленности к новым условиям хозяйствования также нельзя признать удовлетворительными. Она оказалась уязвимой к экономическим шокам, не способной сохранять траекторию устойчивого функционирования в быстро меняющейся внешней среде. Особенно наглядно это проявилось во время мирового финансово-экономического кризиса в 2009 г., когда объемы промышленного производства обвалились больше чем на 20%, что поставило Украину на грань дефолта [1].

Таким образом, в целом неудовлетворительные результаты развития украинской промышленности за рассмотренный двадцатилетний период свидетельствуют о том, что требуются серьезные изменения в сфере промышленной политики: ее нужно или существенно перестраивать, или по причине неэффективности от нее следует отказаться вообще.

Но прежде чем ставить вопрос в такой практической плоскости, целесообразно обратиться к теоретическому аспекту проблемы, еще раз рассмотреть аргументы «за» и «против» промышленной политики в свете радикально изменившихся условий хозяйствования как внутри страны, так и за ее пределами⁴. Для этого последовательно будут рассмотрены положения неоклассической, институциональной и эволюционной экономических теорий. А начнем исследование с установления границ предметной области исследования — определения понятия «промышленная политика».

Что такое промышленная политика?

Судя по названию, промышленная политика — это некоторые действия правительства (центрального и/или местного) в сфере промышленности. То есть это определенный вид экономической политики, наряду с такими ее широко признанными видами, как стабилизационная, финансовая, торговая и др. Однако, в отличие от упомянутых выше видов, которые имеют характер общеэкономических, промышленная политика «... в строгом смысле, является отраслевой (*sectoral*) политикой; она предназначена для продвижения отраслей, где вмешательство должно иметь место

² Вот как характеризовал результаты рыночных реформ в РФ, где тенденции трансформаций промышленности, судя по динамике объемов производства, были примерно такими же, как и в Украине, бывший вице-премьер РФ, вице-президент холдинга «Русский алюминий» А. Лившиц: «Мы даже не отдаем себе отчета, что живем в социалистической стране. Олигархи зарабатывают деньги на социалистических заводах — они еще пока сами ничего не построили. Свой товар возят по социалистическим рельсам, а ток — по социалистическим линиям электропередач. Ремонтируют? Да, но не строят. Это все досталось от той страны, которой нет уже пятнадцать лет. А какого-то ввода мощностей мы не видим» [5].

³ Например, в производстве украинских черных металлов, занимающих наибольший удельный вес во внешней торговле товарами (около 30% общего объема экспорта в 2010 г.), устаревший мартеновский способ производства стали в 2000–2008 гг. все еще составлял более 40%, тогда как в среднем в мире его доля не превышала 5%. И только в кризисном 2009 г. доля мартеновской стали сократилась в Украине до 26% (в РФ — до 10%, в среднем в мире — до 1,3%) [67. С. 35].

⁴ Промышленная политика стоит на повестке дня и в более благополучных странах, чем РФ и Украина. Проблемам промышленной политики посвящены специальные сообщения Комиссии Европейских сообществ (2002, 2004 и 2005 гг.) [39; 28; 38], где отмечено, что она играет ключевую роль в деле достижения целей формирования конкурентоспособной и динамичной наукоемкой экономики расширенной Европы [39, С. 7]. Интерес к этому виду политики усилился в связи с мировым финансово-экономическим кризисом. В 2009 г. был организован круглый стол, посвященный проблемам промышленной политики, в рамках глобального форума ОЭСР по конкуренции [62]. В 2010 г. дискуссия о ее перспективах прошла на страницах влиятельного англоязычного еженедельника «The Economist» [40].

по причинам национальной независимости, технологической автономии, провалов частной инициативы, упадка традиционных видов деятельности, географического или политического баланса» [22, Р. 85].

В том, что промышленная политика имеет отраслевой (секторальный) характер, согласны и многие другие специалисты [55; 27; 18; 66; 65]. Как, например, отмечено в [55, Р. 2] «... промышленная политика — это, в основном, любой тип избирательного вмешательства или политики правительства, направленный на изменение отраслевой структуры производства в направлении отраслей, которые, как ожидается, предлагают лучшие перспективы экономического роста, чем при отсутствии такого вмешательства, т.е. в условиях рыночного равновесия».

Изменение отраслевой структуры производства — это элемент структурной трансформации (реструктуризации) экономики в целом. Поэтому можно определить так: что промышленная политика — это «... многообразие государственных мер, предназначенных для управления и контроля за процессами структурной трансформации экономики» [18, Р. 3]. При этом акцент именно на промышленности делается потому, что «... процесс индустриализации важен для преобразования экономики в целом, и можно воздействовать на этот процесс так, чтобы управлять всем механизмом структурных изменений» [18, Р. 3].

С несколько иных позиций выступает Д. Родрик, считающий, что «... нет никаких доказательств, что те типы провалов рынка, которые призывают к промышленной политике, имеют место, преимущественно, в промышленности (*industry*)» [59, Р. 2]. Поэтому, за неимением более подходящего, он обозначает термином «промышленная политика» все действия по экономической реструктуризации в пользу более динамических видов деятельности вообще, «... независимо от того, относятся ли они к промышленности или производству непосредственно» [59, Р. 2] и приводит примеры такой политики, в том числе, из сферы услуг и сельского хозяйства.

Однако такая расширенная трактовка уводит в сторону от традиционного понимания промышленной политики, что затрудняет исследование этого явления в историческом аспекте. Поэтому Дж. Формен-Пек, который выполнил ретроспективный анализ европейской промышленной политики в XX в., относит к ее сфере только производящие (*manufacturing industries*) и инфраструктурные отрасли (*infrastructure industries*). И хотя он считает, что термин «*industry*» в принципе может быть распространен на любой источник занятости — будь то горное дело, сельское хозяйство или сфера услуг (исходя из того, что классификация рабочих мест является относительно произвольной), — но «... политики правительств в отношении к сельскому хозяйству и услугам в целом отличались от политик в отношении к промышленности, определенной более строго, а поэтому поле исследования должно быть ограничено так, чтобы с ним можно было управляться» [27, Р. 38].

Обращение к историческим аспектам проблемы позволяет выявить определенный сдвиг в ее исследовательской парадигме. Если до 80-х гг. XX в. промышленную политику обычно понимали как действия по непосредственному вмешательству государства в экономику и директивному контролю правительства за производственным аппаратом, то «... в настоящее время этот термин, наоборот, обозначает разнообразие политик, которые осуществляются различными институциональными субъектами в целях стимулирования создания фирм, в пользу их концентрации, содействия инновациям и конкурентоспособному развитию в контексте открытой экономики. Поэтому новая промышленная политика — это главным образом политика промышленного развития, в рамках которой отрасль неявно рассматривается как организация, а также стратегического управления человеческими компетенциями и техническими возможностями» [42, Р. 15].

В современной терминологии традиционный секторальный тип промышленной политики, оказывающий влияние на относительное значение отдельных отраслей и предприятий, получил название «вертикальная политика», а новый функциональный — «горизонтальная политика» [27, Р. 38]. К последней относятся общие для большого числа отраслей и предприятий действия в сфере нормативно-правового обеспечения хозяйственной деятельности, защиты прав собственности, устранения административных барьеров, содействия инновациям и др. [71, Р. 11]⁵. На горизонтальный тип промышленной политики делает упор Европейская Комиссия — высший орган

⁵ Некоторые авторы выделяют три типа промышленной политики: вертикальную (стратегическую торговую политику, способствующую получению ренты определенными отраслями или предприятиями), горизонтальную (поддержку инноваций вне зависимости от вида отрасли) и структурных изменений (временную поддержку отраслей, переживающих упадок) [71, Р. 10]. В настоящей работе будем исходить из того, что политика структурных изменений — это элемент вертикальной промышленной политики, сохраняя тем самым традиционное дуалистическое деление.

исполнительной власти ЕС, которая предлагает меры по обеспечению конкурентоспособности европейской обрабатывающей промышленности (*manufacturing industry*) на том основании, что большинство инноваций имеют место именно в этой отрасли [39; 28; 38]⁶.

В связи с тем, что как вертикальный, так и горизонтальный типы политики включают широкий спектр действий, которые могут влиять на самые разные сферы хозяйственной деятельности, встает вопрос об их ограничении с позиций объекта политики. Поэтому Ж. Пелкманс из всего комплекса действий, которые оказывают воздействие на промышленность (*industry*) выделяет такие, которые, по его мнению, не следует относить к сфере промышленной политики: это политики *не* для промышленности специально (макроэкономическое регулирование, перераспределение доходов, политика в сфере оплаты труда и др.) и такие, которые непосредственно влияют на промышленность, но предназначены *не только* для промышленности (приватизация, региональное развитие, контроль за ценами и др.) [56, Р. 46–47]. Хотя очевидно, что такое деление нельзя признать строгим, поскольку действия, предназначенные не только для промышленности, трудно отделить от сферы собственно промышленной политики [27, Р. 37].

Аналогичная неопределенность имеет место в отношении целей промышленной политики. Например, как отмечено в [26, Р. 16]: «... в большинстве случаев промышленная политика преследует множество целей: повышения краткосрочной занятости, увеличения объемов производства, улучшения распределения доходов и повышения технологической мощности. Она часто также включает, правильно или неправильно, неэкономические цели национальной гордости и престижа, также как и ощущаемую потребность в продвижении «стратегических» отечественных отраслей». Выше назывались еще и такие цели, как структурная трансформация экономики, стимулирование создания фирм, содействие инновациям, обеспечение конкурентоспособности и др. Все это в совокупности дает основание утверждать, что «... в отличие от большинства других областей экономической политики, промышленная политика не имеет четко определенного и общепризнанного набора целей, которые нужно достичь» [71, Р. 9–10].

Подводя краткие итоги, можно заключить, что строго очертить границы предметной области исследования — определить промышленную политику — не получается. Поскольку нет четкости в том:

- (а) что есть объект этой политики (что следует понимать под промышленностью как объектом политики, почему и как ее следует отделять от иных источников занятости);
- (б) какие действия относятся к содержанию промышленной политики (относить ли сюда общесистемные действия в экономике, которые затрагивают, в том числе, и промышленность, или действия в отношении только промышленности, но которые могут иметь также и общесистемные эффекты);
- (в) какие цели преследует промышленная политика, что должно быть конечным желаемым результатом ее реализации.

Похоже на то, что приведенный вывод не является неожиданным или оригинальным. Как отмечено, например, в [62, Р. 25]: «Выражение «промышленная политика» означает разные вещи для разных людей»⁷, так что «... любые шесть случайно взятых экономистов, несомненно, продуцируют не менее дюжины различных мнений по этому вопросу» [29, Р. 20]. И еще: «... никакая таксономия не может полностью охватить диапазон представлений о промышленной политике, которые могут быть найдены в литературе» [56, Р. 46], и «... промышленной политике, несмотря на то, что она обозначена как «политика», не хватает самых характерных черт последней» [58, Р. 12].

Но невозможность строго очертить предметную область и дать универсальное определение промышленной политики еще не означает, что не имеет смысла поиск ее частных (для специальных целей) определений. В принципе — это типичная задача отнесения разнородных элементов к некоторому множеству, которая играет важную роль в человеческом понимании (например, в

⁶ В [38, Р. 3] отмечено, что: «Комиссия является приверженцем горизонтального типа промышленной политики и избегает возврата к селективной интервенционистской политике». Но, как подчеркнуто далее, «... набор инструментов политики не должен рассматриваться как включающий только широкие горизонтальные меры. Для того, чтобы промышленная политика была эффективной, следует учитывать специфический контекст отдельных отраслей. Требуется специально подобранный (*tailor-made*) комплекс действий на основе конкретных характеристик отраслей, а также конкретных возможностей и проблем, с которыми они сталкиваются» [38, Р. 3–4]. Такой подход к промышленной политике, который предусматривает определенное сочетание горизонтальных и вертикальных мер, получил название матричного («*matrix approach*») [14].

⁷ Только в [13, Р. 319–320] приведено 12 различных определений промышленной политики, причем отмечено, что это «... очень маленький пример имеющихся дефиниций» [13, Р. 299].

биологии, информатике и др. [75, Р. 338]). Можно сказать так, что промышленная политика — это (в математической терминологии) некоторое нечеткое множество элементов, характеризующееся тем, что функция принадлежности может принимать любые значения в интервале $[0, 1]$, а не только значения 0 или 1 [75, Р. 339].

Для того же, чтобы установить, какие именно элементы следует включать в «нечеткое множество» промышленной политики, а какие — нет, следует определиться с целью, для которой такое ограничение проводится. В настоящей работе — это исследование теории вопроса. В полном виде она представляет собой не целостную и последовательную логическую систему, а концептуальный агрегат или «популяцию» концепций [10, Р. 138], которые развиваются в соревновании за лучшее объяснение одной и той же сферы эмпирических феноменов (пересекающихся сфер феноменов) и предсказание возможных сценариев развития событий. Развитие такого концептуального агрегата, в свою очередь, имеет прямые и обратные связи с эволюцией «популяции» практик, в данном случае — практик промышленной политики.

Руководствуясь этими соображениями для решения поставленной задачи из множества элементов промышленной политики, состав которого изменялся во времени и пространстве, следует выделить «твердое дисциплинарное ядро», сохраняющее историческую преемственность предметной области исследования, к которому апеллируют (или апеллировали) ученые. Проблема, однако, состоит в том, что сторонники отдельных экономических теорий не только используют несхожие способы объяснения и предсказания, но и зачастую обращаются к исследованию различных аспектов эмпирических феноменов, так что состав и структура нечеткого множества промышленной политики в представлении, например, приверженца неоклассики может существенно отличаться от его состава и структуры в представлении приверженца институционализма или эволюционизма.

Поэтому далее при анализе положений научных теорий в области промышленной политики будем исходить из настолько широкого понимания ее содержания, которое дает возможность рассмотреть аргументы представителей разных точек зрения. А для того, чтобы сфера этого анализа не была беспредельной, в качестве ограничителя предлагается воспользоваться аналогом философского принципа интенционализма, согласно которому всякое действие следует оценивать с точки зрения его цели. Идея состоит в том, чтобы рассматривать теоретические основания только тех действий, которые имеют *намерение* (intention) повлиять на промышленность — производство (добычу, перемещение, изготовление, обработку) материальных благ⁸. Это означает, что в рассмотрение будут приняты и «вертикальная политика» — в той части, которая имеет целью изменить относительное значение промышленности в целом и/или ее отдельных отраслей, и «горизонтальная политика» — в той части, которая касается институтов, инноваций и т.п. в промышленности.

Неоклассические основания промышленной политики

В обычных неоклассических предпосылках свободная конкуренция рационально действующих в собственных интересах экономических субъектов, которые полностью информированы и не обладают рыночной властью, приводит к Парето эффективному использованию ограниченных ресурсов. Поэтому основания для государственного вмешательства в этот рыночный механизм возникают в том случае, если имеются препятствия для свободной конкуренции, известные как провалы рынка (*market failures*). Однако само это вмешательство также может быть связано с провалами, но теперь уже государства (*government failures*). Так что неоклассическим аргументам «за» промышленную политику могут быть противопоставлены не менее убедительные аргументы «против».

Пр о в а л ы р ы н к а . В контексте промышленной политики к числу провалов рынка, дающих основания для тех или иных форм государственного вмешательства, обычно относят неполную информацию, неконкурентные рынки и экстерналии [21, Р. 10; 22, Р. 86; 53, Р. 3].

Неполная информация. С позиций товаропроизводителей неполнота информации может иметь следствием неправильные оценки выгоды отдельных коммерческих проектов. Проблема усложняется, если предполагается выпускать новый продукт, рентабельность которого еще не оценена рынком, а также в случае «связанных» инвестиций [59, Р. 8], когда неопределенность инвестиций

⁸ Такое определение выводит за сферу исследования производство материальных благ посредством естественных процессов роста и развития живых организмов (сельское хозяйство), а также разнообразные виды деятельности, не имеющие материальной формы в явном виде (оказание услуг).

в один вид деятельности (например, в обогащение руды) порождает неопределенности инвестиций в сопряженных с ним других видах деятельности (например, в производстве чугуна и стали). В результате это приводит к ошибкам в оценке перспектив бизнеса, снижает потенциальный уровень деловой активности и инвестиций в экономику [21, Р. 10]. С позиций потребителей неполнота информации о качестве новых товаров вынуждает их руководствоваться средними оценками уже известных сравнимых благ. В этой ситуации имеется риск, что предприятия, предлагающие товары качества выше среднего, будут вытеснены с рынка — то, что получило название неблагоприятного отбора (*adverse selection*) [15]. Кроме того, корпорации могут специально создавать препятствия для движения информации, умышленно распространять неполную и/или недостоверную информацию и развивать стратегии, создающие рыночные несовершенства [22, Р. 86]. Противодействие со стороны общественных органов власти может состоять в том, что они «... разрабатывают сильную конкурентную политику, чтобы восстановить условия честной конкуренции в ситуации, близкой к полной информированности, и реализуют стратегическую промышленную политику, посредством которой играют активную роль в поощрении неопортунистического поведения в интересующих отраслях промышленности» [22, Р. 86].

Неконкурентные рынки. Проблемы с конкуренцией на рынках, обуславливающие ту или иную степень рыночной власти экономических субъектов, имеют место по ряду причин. Это может быть контроль редких ресурсов, высокие постоянные затраты, экономия на масштабах производства. Как отмечено в [22, Р. 87], «... в такой отрасли промышленности, которая характеризуется высокими постоянными затратами (и, следовательно, экономией на масштабах), первая фирма на рынке имеет решающее преимущество первопроходца, которое препятствует вхождению на этот рынок других фирм. По существу, высокие постоянные затраты и эффект масштабов являются барьерами для входа, за которыми первопроходец захватывает ренту в ущерб для потенциальных конкурентов и потребителей». Если экономия на масштабах столь велика, что позволяет удовлетворить весь рыночный спрос одному предприятию, то говорят о монополии естественной, в том смысле, что барьеры для входа базируются на естественных законах природы. Кроме того, такие барьеры могут создаваться государством искусственно, как это известно из истории промышленной политики: «Технологии XIX века были таковы, что инфраструктурный бизнес сдерживал рост промышленных предприятий, и наиболее затратным видом этого бизнеса были железные дороги. Железные и обычные дороги были необходимы для того, чтобы доставлять войска к границам, а телекоммуникации — для того, чтобы давать им указания о действиях. ... По соображениям национальной безопасности сети связи, почтовая служба и дороги, также как электрические телеграф и телефон, были традиционно государственными монополиями, за исключением тех случаев, когда не хватало финансов» [27, Р. 41]. Способы решения проблемы неконкурентных рынков предусматривают ценовое регулирование (обычно для продукции естественных монополий), директивное воссоздание конкурентной среды (посредством принудительного разделения предприятий), облегчение входа на рынок (путем смягчения регуляторных требований, выделения субсидий для стартапов и др.).

Экстерналии. Типичным примером экстерналий в контексте промышленной политики являются знания. Будучи однажды полученными, они с относительно небольшими издержками (по сравнению с издержками на их генерирование) могут быть усвоены большим количеством экономических субъектов. Поэтому общественная отдача от частных инвестиций в создание знаний больше, чем индивидуальный уровень доходности инвестора, а суммарные усилия предприятий, направленные на получение знаний — выполнение НИОКР, открытие новых рыночных возможностей (так называемое «*self-discovery*») ⁹ и др. — могут быть ниже общественно оптимального уровня. Аналогичная проблема связана с затратами предприятий на обучение персонала, от которых в условиях его высокой мобильности получают выгоды также другие организации. Как и в случае с иными экстерналиями, это ослабляет стимулы к предоставлению оптимального уровня

⁹ Под «*self-discovery*» (само-открытием) понимают диверсификацию производственной структуры за счет новых товарных линий, освоенных путем приспособления уже известных технологий их производства и продвижения на рынки к местным условиям [59, Р. 8–9]. Как отмечает Д. Родрик, «*self-discovery*» отличается от НИОКР и инноваций в обычном их понимании, поскольку оно «... не придумывает новые продукты или процессы, но "обнаруживает", что определенный товар, уже хорошо известный на мировых рынках, может быть произведен внутри страны по низкой цене. Это может требовать некоторого технологического приспособления, чтобы адаптировать иностранную технологию к внутренним условиям, но это приспособление редко составляет нечто такое, что является реально патентоспособным и поэтому монополизируемым» [59, Р. 9].

обучения в связи с опасениями экономических потерь [21, Р. 13]. Экстерналии возникают также в процессах координации во времени и пространстве — когда создание новых продуктов требует крупных синхронных вложений в связанные виды деятельности, организация которых не обеспечивается рыночным механизмом [59, Р. 12–14], и географической концентрации промышленности, обусловленной экономией на масштабах¹⁰, наличием в пределах данной территории редких или трудно перемещаемых факторов производства и др. Последние могут быть как положительными (в связи с общей инфраструктурой, концентрацией квалифицированных работников, диффузией неявных знаний), так и отрицательными (в связи со скоплением проблемных отраслей, экологическими проблемами) [21, Р. 14–15]. Обычные неоклассические рецепты решения проблем экстерналий заключаются в предоставлении субсидий (монетарных, кредитных, налоговых и др.¹¹) и государственных закупок — для усиления положительных экстерналий (например, посредством стимулирования НИОКР и спин-оф), а также во взимании дополнительных обязательных платежей (налогов Пигу) и штрафов — для ослабления отрицательных экстерналий (например, посредством повышения издержек загрязнителей окружающей среды).

Провалы государства. Для корректировки провалов рынка органы государственной власти вмешиваются в хозяйственные процессы (посредством налогов, субсидий, закупок, регуляторных норм и др.), но конечным результатом их действий также могут быть провалы — еще менее эффективное использование ограниченных ресурсов, чем без такого вмешательства. В контексте промышленной политики к таким провалам государства можно отнести несовершенную информацию, своекорыстное поведение должностных лиц, конфликты промышленной политики государства с иными видами экономической политики.

Несовершенная информация. Административная бюрократия, управляющая государством, в отличие от тех экономических субъектов, которые непосредственно вовлечены в рыночные трансакции, хуже осведомлена о ценах, издержках и выгодах того или иного бизнеса, путях его развития, перспективах изменения ассортимента продукции, переориентации рынков сбыта и т.п.: «... государственный сектор не является всеведущим, и, как правило, еще меньше информирован, чем частный сектор, о дислокации и характере провалов рынка, которые блокируют диверсификацию. Правительство может даже не знать, чего именно оно не знает» [59, Р. 16]. Неведение органов государственной власти связано также с определением перечня и выбора лучших инструментов для достижения поставленных целей. Это могут быть самые разнообразные средства как монетарного (налоги, штрафы, субсидии), так и немонетарного (права интеллектуальной собственности, государственное регулирование слияний и поглощений предприятий, тарифы, нетарифные меры, в том числе квоты и лицензии) типа [21, Р. 21–22]. Применение каждого из них связано с внесением искажений в экономические процессы и с труднопредсказуемыми долговременными последствиями, тем более, когда применяется не один инструмент в отдельности, а несколько в комплексе.

Своекорыстное поведение должностных лиц. Если, в соответствии с предпосылкой о рациональном эгоизме экономических субъектов, чиновники преследуют прежде всего личные, а не общественные интересы, то результатом их действий может быть неэффективное размещение ресурсов (выделение субсидий не тем отраслям промышленности, которые в них действительно нуждаются, излишне низкие или высокие тарифы и т.д.) и привнесенное искажение конкуренции — вне зависимости от того, насколько они хорошо осведомлены о проблемах рынка. Когда для проведения промышленной политики создаются регулирующие органы, своекорыстное поведение должностных лиц может приводить к их «захвату» (*regulatory capture*), означающему, что эти органы начинают выполнять возложенные на них функции в интересах тех фирм, чью деятельность они призваны регулировать [57]. Это дает некоторые основания для заключения о том, что «... экономическое регулирование вообще не проводится в общественных интересах, но представляет собой процесс, посредством которого группы интересов пытаются продвигать свои (частные) интересы» [57, Р. 343]. «Захват» регулирующих органов обычно достигается методами коррупции (посред-

¹⁰ Неравномерное пространственное размещение производительных сил, обусловленное экономией на масштабе и несовершенной конкуренцией, объясняет т.н. «новая экономическая география» (*new economic geography*). Согласно этой теории рационально действующие экономические агенты, принимающие во внимание фактор транспортных издержек, предпочитают концентрироваться в одном регионе, а не равномерно распределяться по всей территории. Особенности их размещения определяются балансом выгод от экономии на масштабах производства для предприятий и на разнообразии товаров для покупателей, с одной стороны, и потерь от роста межрегиональных транспортных издержек, с другой стороны [44; 19, Р. 275].

¹¹ Характеристику видов субсидий см. [63].

ством взяток, предоставления чиновникам различных выгод, например, в виде гарантий будущей занятости и др.), хотя для этого могут использоваться и другие способы¹².

Конфликты промышленной политики с иными видами экономической политики государства. Помимо промышленной политики можно назвать, по меньшей мере, еще два вида экономической политики, которые связаны с государственной поддержкой бизнеса: это торговая политика (направленная на соблюдение интересов отечественных производителей и потребителей) и политика в области конкуренции (направленная на обеспечение эффективного функционирования рыночного координационного механизма и борьбу с неконкурентной деловой практикой) [21, Р. 22]. Все они имеют пересекающиеся сферы применения, а поэтому их одновременное использование, обычное на практике, чревато противоречиями и даже конфликтами. Типичным примером таких противоречий являются те, которые возникают при реализации промышленной политики в форме поддержки «молодых» отраслей (*infant industry*). Такая поддержка, обычно апеллирующая к провалам рынка (в виде плохо функционирующих рынков капитала, наличия информационных препятствий для вступления в отрасль) предполагает создание специальных торговых барьеров и принятие мер по защите от конкуренции, что явно противоречит современной конкурентной и торговой политике, часто направленной на обеспечение большей открытости национальных экономик¹³.

Таким образом, как следует из приведенного перечня провалов государства, его действия, нацеленные на улучшение ситуации в сфере промышленности, отнюдь не гарантируют успех. Мерилом его оценки в неоклассической экономической теории считается критерий Парето-улучшения или более операционный критерий потенциального Парето-улучшения, предполагающий сравнение затрат и результатов (*cost-benefit analysis*). Поэтому для того, чтобы убедиться в эффективности или неэффективности избранного варианта промышленной политики, нужно сопоставить связанные с ним затраты и результаты. Очевидно, что на практике сделать это очень сложно, как по причине проблематичности корректного измерения выгод государственных интервенций, направленных на исправление рыночных провалов, так и расчета связанных с ними издержек с учетом возникающих побочных эффектов¹⁴.

Институциональные основания промышленной политики

В институциональной теории, в отличие от неоклассической, акценты в обосновании промышленной политики смещены с поиска оптимального распределения ограниченных ресурсов на анализ институтов — спонтанных и формальных правил с механизмами принуждения к их выполнению [4, С. 27–28] — которые способствуют или препятствуют успеху такой политики, и трансакционных издержек, сопровождающих взаимоотношения экономических субъектов. Поэтому, например, различия в продуктивности экономик рядом расположенных стран (Южной Кореи и Северной Кореи, бывших Западной и Восточной Германий и др.), непостижимые с позиций неоклассики, могут быть легко объяснены различиями в эффективности институтов [3, С. 560].

Такое большое значение, придаваемое правилам, вытекает из исходных предпосылок институциональной теории, согласно которым экономические субъекты, действующие в собственных интересах, не являются полностью информированными и рациональными, но «... способны только к приблизительной и ограниченной рациональности» [64, Р. 156]. А что можно и что нельзя им делать в сложившейся ситуации, определяют институты, которые ограничивают, структурируют

¹² Для «захвата» регулирующих органов группы интересов, помимо использования в своих целях своекорыстного поведения чиновников, могут также применять такие инструменты, как угрозы репутации, специально подобранная информация о проблемах регулируемого бизнеса и др. [23, Р. 220]. Тем не менее, с позиций экономической методологии объяснение через экономические интересы имеет доминирующее значение.

¹³ Обсуждение аргументов «за» и «против» государственной поддержки развивающихся отраслей см. в [55]. Одной из наиболее известных работ по проблеме, где приведены аргументы против такой политики, является статья Р. Болдвина [17].

¹⁴ Дж. Формен-Пек для оценки промышленной политики предлагает использовать два подхода, основанные на соизмерении затрат и результатов: первый — анализ последствий специфических интервенций государства (например, специальных таможенных тарифов, отдельных проектов, к примеру, таких как Конкорд, программ субсидирования НИОКР и стимулирования инвестиций, специальных режимов в сфере генерирования электроэнергии и т.п.); второй — анализ последствий промышленной политики для экономики в целом [27, Р. 52]. Как отмечает сам автор, ни один из них не является вполне удовлетворительным. Очевидная причина этого — проблематичность элиминирования влияния тех переменных, которые не относятся к числу исследуемых. Поэтому выполненные им оценки различных типов промышленных политик [27, Р. 52–58] содержат, по-видимому, неизбежные элементы «*story telling*».

и стимулируют индивидуальное поведение. Поэтому основания для государственного вмешательства возникают тогда, когда в целях промышленной политики требуется улучшить действующие или адаптировать новые институты, снижая тем самым транзакционные издержки, т.е. по причине, которую можно назвать *провалом правил (rules failures)*.

К числу институциональных оснований промышленной политики можно отнести аргументы в пользу формирования особых правил в сферах промышленных инноваций, отраслевой диверсификации и глобальных цепочек формирования стоимости.

Промышленные инновации. Современная экономическая теория отошла от понимания инноваций как механического процесса, в котором большие финансовые вложения автоматически обеспечивают большую отдачу (как обычно считалось, что увеличение затрат на НИ-ОКР приводит к росту инноваций), в направлении органического социокультурного процесса, в котором ключевую роль играют нематериальные факторы, способности экономических субъектов к обучению и кооперативному поведению [52, Р. 95]. Предпосылкой их успешных действий в сфере инноваций, которые играют ключевую роль в деле обеспечения конкурентоспособности промышленности, теперь считается особый социальный порядок, основанный на «длинных правилах» взаимодействия, создающих предпосылки для долгосрочного хозяйственного планирования [2], и на сотрудничестве, а не только соперничестве экономических субъектов — то, что получило название «*co-opetition*» [20]. В современных условиях «... инновации в отраслях промышленности — это результат взаимодействия различных акторов (фирм, университетов, общественных агентств, финансовых организаций ...), которые имеют партнерские формальные и неформальные взаимоотношения» [46, Р. 677], и, например, в таких инновационных сферах бизнеса, как фармацевтика и биотехнологии, сотрудничество больших, малых и новых фирм является всепроникающим (*pervasive*) [46, Р. 685].

Обычно приводимое основание для вмешательства государства в процессы таких взаимоотношений состоит в том, что «... рынки предоставляют недостаточные стимулы фирмам, чтобы сотрудничать» [22, Р. 93]. Однако в данном случае объяснения в неоклассических терминах рынков, рыночных провалов и экономики благосостояния, вытекающего из анализа взаимодействия независимых эгоистичных индивидов, недостаточно. Институциональная теория исходит из того, что индивиды «... не формируют свои предпочтения в изоляции от других людей, но в ответ на общественные события и широко распространяемую информацию» [64, Р. 160]. Кроме того, в организациях их выбор ограничен рутинными. Причем в отдельных организациях это разные рутины, подчиненные разным целям, далеко не всегда коммерческим. Очевидно, что объяснение неудач (или успехов) сотрудничества таких несхожих организаций выходит за границы сферы применения неоклассической теории. Их (неудач) причина — это уже не провалы рынков, а упомянутые выше провалы правил, в частности, их краткосрочный и непартнерский характер. А поддержку «длинных правил» партнерских взаимоотношений разноплановых организаций (взамен «коротких» и непартнерских) может взять на себя заинтересованное в экономическом росте государство — опять-таки с учетом возможных ошибок правительства, коррупции и т.д. «Роль государства, — отмечено в [22, Р. 92], — состоит, следовательно, в том, чтобы выступать в качестве гаранта кооперативного поведения для каждого из партнеров. К примеру, в Японии Министерство международной торговли и промышленности сводит вместе в проектах различные виды бизнеса и гарантирует, что каждый партнер действует честно»¹⁵.

Отраслевая диверсификация (*sectoral diversification*) в промышленности, приводящая к структурным изменениям и способствующая росту экономики и общественного благосостояния¹⁶, предполагает освоение производства нетрадиционных для данной страны или региона

¹⁵ Объяснение целесообразности сотрудничества экономических субъектов, в связи с выходом за рамки неоклассической проблематики, можно найти в эволюционных идеях отбора и приспособленности (*fitness*) [64, Р. 156], в частности, в социобиологической теории многоуровневого (индивидуального и группового) отбора, согласно которой групповой отбор благоприятен для кооперативных субпопуляций субъектов [73].

¹⁶ В статье [37] приведено доказательство связи отраслевой диверсификации с экономическим ростом и общественным благосостоянием. На базе анализа статистических показателей более 90 стран мира в ней обосновано, что «... экономики растут в два этапа диверсификации. Сначала отраслевая диверсификация увеличивается, но существует уровень доходов на душу населения, за пределами которого распределение по секторам экономической деятельности вновь начинает концентрироваться. Иными словами, отраслевая концентрация как функция от доходов на душу населения имеет форму U-образной кривой» [37, Р. 63].

товаров. Обычно это не требует радикальных инноваций, основанных на НИОКР¹⁷, а может достигаться за счет адаптации уже известных в мире товаров и технологий их изготовления к местным условиям — то, что выше было названо само-открытием (*self-discovery*). Как и в случае с инновациями, коммерческие организации не могут самостоятельно решить проблемы такой адаптации в связи с проблемами информации и провалами координации [59, Р. 9–14]. Выход находится в мерах институционального характера, предусматривающих формирование правил и организацию на их основе процесса государственно-частного сотрудничества — через совместные исследования и нахождение консенсуса о том, где именно возникают информационные и координационные экстерналии, какими поэтому могут быть цели промышленной политики в этой сфере и как их следует достигать. «Правильная модель промышленной политики, — отмечает Д. Родрик, — заключается не в применении автономным правительством налогов Пигу или субсидий, но в стратегическом сотрудничестве между частным сектором и правительством с целью выявления, где находятся наиболее существенные препятствия для реструктуризации и какой тип вмешательства с наибольшей вероятностью может их устранить» [59, Р. 3]. В данном контексте обычные дискуссии об инструментах, затратах и результатах правительственного вмешательства в экономику промышленности не имеют принципиального значения. А что гораздо важнее — так это «... иметь в наличии процесс, который помогает выявить сферы желательных интервенций. Правительства, которые понимают это, будут постоянно находиться в поиске путей, которыми они могут способствовать структурным изменениям и сотрудничеству с частным сектором. Таким образом, промышленная политика является более состоянием ума, нежели чем-либо иным» [59, Р. 38].

Глобальные цепочки формирования стоимости. Процессы глобализации и либерализации международной торговли привели к изменению ситуации в мировой экономике. Теперь, как отмечают специалисты Азиатского банка развития [16, Р. 211], объяснение того, где и как промышленные товары произведены, не является простой задачей — их проектирование, изготовление, распределение и обслуживание разделены на элементы, которые разбросаны по всему миру. Речь идет о системе международных производственно-распределительных отношений, которые получили название «глобальных цепочек формирования стоимости» (*global value chains — GVCs*), в которых обычно более трудоемкие этапы процесса перенесены на территорию развивающихся стран [31, Р. 15]. GVCs, являющиеся в настоящее время «... ключевыми и устойчивыми структурными особенностями мировой экономики» [31, Р. 6], формируют как новые возможности, так и новые угрозы. С одной стороны, участие в этих цепочках позволяет фирмам из разных стран (прежде всего менее развитых) войти в глобальные производственные структуры, улучшить производственные процессы и продукты в соответствии со стандартами GVCs, подняться по технологической лестнице и получить широкий доступ на международные рынки. При этом по некоторым оценкам «... выгоды от либерализации торговли, которая сопровождается созданием международных соглашений о цепочках поставщиков между фирмами в промышленно развитых и менее развитых странах, могут быть в 10–20 раз больше, чем от либерализации торговли самой по себе» [16, Р. 237]. А с другой стороны, для того чтобы успешно экспортировать, уже недостаточно эффективно производить конкурентоспособную продукцию: «Поставщики трудоемких товаров из развивающейся страны должны теперь не только преодолеть традиционные торговые барьеры — которые остаются высокими для некоторых статей экспорта из развивающихся стран — но еще и стать частью определенной торговой сети для того, чтобы экспорт состоялся» [32, Р. 9].

Для успешного преодоления этих новых барьеров требуется особая промышленная политика. Она заключается в том, что государство: (1) помогает предприятиям своей страны адаптироваться к уже действующим правилам GVCs — через информирование о том, какие альтернативные GVCs существуют и какие ключевые требования следует выполнить для участия в них, какие стандарты здесь применяются и что нужно сделать для их достижения, организацию коллективных действий в части создания инфраструктуры, необходимой для выполнения логистических требований и др. [36, Р. 28; 43, Р. 14]; (2) способствует формированию новых международных правил, более благоприятных для отечественных предприятий — через организацию национальных торговых компаний, участие в коллективных действиях развивающихся стран по гармонизации и устране-

¹⁷ Многие предприятия в странах, относящихся к числу новых индустриальных экономик (Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Китай), существенно сократили технологическое отставание от мировых лидеров посредством "*behind-the-frontier innovation*" (инноваций позади лидеров) — непрерывного постепенного улучшения уже существующих продуктов и производственных процессов, как правило, не требующего НИОКР [16, Р. 263].

нию двойных стандартов, контролю за соблюдением правил конкуренции со стороны крупных транснациональных компаний, их политикой поглощений и слияний и др. [32, Р. 10; 36, Р. 28; 43, Р. 15–16].

Характеризуя институциональные основания промышленной политики в целом, важно отметить, что институты, если их рассматривать как фактор производства, относятся к числу немобильных факторов. Поэтому любая страна может импортировать оборудование, скопировать производственные процессы, привлечь из-за границы квалифицированный персонал, но не может позаимствовать успешные институты [16, Р. 227]. Их создание и развитие — это специфический для каждой страны длительный процесс, обусловленный обстоятельствами места и времени: «...эффективные институты всегда возникали как результат длинной цепочки исторических свершений — восхождения от исходных факторов географического характера к производным от них непосредственным факторам, среди которых есть и институциональные» [3, С. 561]. Но такая постановка вопроса уже затрагивает проблему генезиса самих институтов, исследование которой требует обращения к использованию иной — эволюционной — парадигмы.

Эволюционные основания промышленной политики

В эволюционной экономической теории, в отличие от неоклассической и институциональной, мотивы поведения людей определяются, помимо соображений рациональности и социальных факторов, естественным стремлением к выживанию. При этом поведение может быть как эгоистическим, так и альтруистическим, поскольку «... в эволюционном процессе реальное значение имеет не индивидуальное выживание как таковое, но скорее успешная передача единиц наследственности или генов» [8, С. 97], так что в определенных условиях «... для индивида может оказаться более выгодным содействовать воспроизводству родственным индивидам даже ценой собственной жизни, действуя таким образом саможертвенно на благо других» [8, С. 97]. Конкуренция за ограниченные ресурсы объясняется не через свободный выбор независимых субъектов, а через иерархии доминирования в популяции, которые «... возникают в группах живых организмов, чтобы минимизировать агрессию между конкурирующими за ограниченные ресурсы особями. Так как высокий социальный ранг автоматически дает доступ ко всем доступным ресурсам, естественный отбор благоприятствовал тенденциям борьбы за повышение социального статуса» [7, С. 132].

Институты, о которых речь шла выше, также рассматриваются как имеющие эпигенетический характер [9, С. 119–120]. Они, как и всякие культурно-поведенческие надстройки, основаны на биологическом базисе — в том смысле, что формируются живыми существами, которые выступают носителями генетической информации и руководствуются, в том числе, инстинктами — врожденными реакциями на внешние и/или внутренние раздражители, а развиваются институты «... через общественное обучение правилам поведения, которое начинается с примитивных, генетически обусловленных форм социального поведения с добавлением новых элементов в результате проб и ошибок» [74, Р. 13].

Используя заимствованные из биологии идеи¹⁸ (понятия единиц эволюции, процессов изменения, отбора и наследственности [68, Р. 345]), эволюционная теория исследует изменения в пространстве и времени экономических систем, но изменения не любые, а только такие, при которых сложные открытые системы приспосабливаются к окружающей их среде, разнообразие развивается из общих истоков и со временем накапливается новый дизайн [68, Р. 358]. Принимая во внимание такую область ее применения, эволюционные основания промышленной политики можно найти в сфере национальных инновационных систем (*national innovation systems — NIS*) и промышленных кластеров.

Национальные инновационные системы — это целостные сети организаций и институтов, взаимодействие которых определяет особенности инновационного исполнения отдельных стран. Концепция NIS основана на идее «техно-национализма» [51]. Имеется в виду, что инновационная эффективность в каждом государстве определяется национальной специфич-

¹⁸ По отношению к биологическим идеям в эволюционной экономической теории можно выделить два течения. Представители первого обосновывают, что биологическая теория эволюции является носителем генеральной онтологической логики, которая может быть применена ко всем видам эволюционных процессов, в том числе социальным. Представители второго, напротив, утверждают, что обобщенный дарвинизм (*generalized Darwinism*) не способен охватить важные особенности культурного развития, а поэтому представляет собой не более чем аналогию, которая может вводить в заблуждение [68, Р. 343].

кой способов взаимодействия экономических агентов, которые обладают разными типами знаний и умений (предприятий, исследовательских институтов, университетов и др.), в системе создания и использования инноваций [50, Р. 9]. Сама такая постановка вопроса является частью более широкого комплекса проблем генно-культурной коэволюции и формирования национальных особенностей интеллекта. Давний научный спор о том, что больше влияет на интеллект — природа или воспитание — все еще остается предметом разногласий между современными энвайроменталистами и генетиками¹⁹, и пока еще шансы сторон составляют примерно 50 на 50 [69].

В любом случае очевидно, что национальные особенности действительно имеют значение. А эволюционная экономическая теория, которая обращается к аргументам обеих сторон, «... делает крупный вклад в понимание важности для инноваций характерных особенностей страны. Концепции национальной инновационной системы и технологической траектории выдвигают на первый план специфические институциональные характеристики разных стран и уникальность истории каждой страны. ... С этой точки зрения национальной специфики и институционального динамизма, промышленная политика получает новую легитимность» [22, Р. 89].

Специалисты ОЭСР основание государственного вмешательства в контексте NIS видят не в обычных провалах рынка (*market failures*), а в системных провалах (*systematic failures*): недостаточном взаимодействии между субъектами в системе, несоответствии между фундаментальными исследованиями в общественном секторе и прикладными в промышленности, сбоях в работе институтов трансфера технологий, недостаточных способностях предприятий получать и осваивать информацию [50, Р. 41]. Соответственно предлагаемые ими меры политики предусматривают развитие сетей деловых контактов (*networking*) и инновационного потенциала предприятий [50, Р. 41–42].

В части NIS, однако, такое обоснование представляется не вполне корректным: понятие системы и системных провалов является нейтральным в отношении к национальной специфике (обусловленной, в том числе, этнической, исторической и культурной общностью людей), в то время как она имеет ключевое значение для концепции NIS. Системные недостатки в NIS характеризуются, во-первых, зависимостью от особенностей предшествующего развития (*path dependence*), и, во-вторых, сложившейся в его результате национальной спецификой страны, характеризующейся уникальным комплексом генно-культурных факторов. Поэтому более корректно в данном контексте использовать эволюционную терминологию, принимающую во внимание указанные аспекты, и определить недостатки NIS как *провалы приспособленности (fitness failures)*. Естественные процессы изменчивости, отбора и наследственности могут приводить к закреплению и распространению организационных рутин²⁰, не соответствующих национальной специфике данной страны и препятствующих инновационному развитию промышленности²¹. Поэтому от правительства (с учетом ограничений на его возможные провалы) требуется организация процесса целенаправленного национально ориентированного культивирования организационных рутин, определяющих способности участников инновационного процесса участвовать в сетевых контактах, находить и распознавать релевантную информацию и технологии и т.п. А критерием успешности такого культивирования является не текущая экономическая эффективность с учетом (институционализм) или без учета (неоклассика) транзакционных издержек, а способность экономических субъектов к выживанию и воспроизводству, оцениваемая через показатели развития (например, через индикаторы жизненного цикла технологии, технологических пределов и разрывов [12]).

Промышленные кластеры можно определить как пространственные агломерации производителей, объединенных сетями интенсивных и разносторонних взаимосвязей [30, Р. 263]. Понятие промышленного кластера отличается от понятия обычной промышленной агломерации

¹⁹ С одной стороны, имеются неоспоримые аргументы в пользу социальной обусловленности интеллекта: «... растущий ребенок формируется под влиянием обучения, которое он получает, придаваемого интеллекту значения в семейном окружении, доступных учебных материалов и сотен других социальных факторов» [35]. Но, с другой стороны, биологические аспекты также играют важную роль и, как отмечено в [45, Р. 159–160], «... позиция энвайроменталистов, согласно которой народы, разделенные в течение приблизительно 100 000 лет географическими барьерами в различных частях мира, превратившиеся в десять различных рас с явно выраженными генетическими отличиями в морфологии, группах крови и процентом генетических заболеваний, все еще имеют идентичные генотипы для интеллекта, так невероятно, что те, кто ее занимает, должны либо полностью игнорировать основные принципы эволюционной биологии, либо иметь тайные политические планы по отрицанию значения расы».

²⁰ В эволюционной экономической теории единицами наследственности на уровне организаций обычно считаются рутины [34].

²¹ Характерным примером в этом отношении является Украина. См. [2].

тем, что помимо пространственной концентрации предприятий кластер предполагает функциональные связи между участниками и комплементарные компетенции [47, Р. 399].

Как и многие социально-экономические явления, кластеры изменяются во времени и пространстве: они могут расти и развиваться, так же как и деградировать, часто (но не всегда) синхронно с жизненным циклом доминирующей отрасли промышленности [47, Р. 399]. Этот эволюционный процесс «... следует понимать как непрерывное, никогда не прекращающееся взаимодействие зависимости от прошлого (*path dependence*), создания нового (*path creation*) и разрушения существующего (*path destruction*)» [48, Р. 11].

Восходящую динамику эволюции кластеров обычно связывают с развитием сетевых отношений и инновационного поведения, когда промышленные предприятия становятся частью инновационных кластеров (*clusters of innovation — COI*) — пространственных скопления взаимосвязанных в инновационном процессе организаций — производителей, поставщиков, провайдеров услуг, университетов, торговых организаций и др. [25, Р. 493]. В современных условиях особое значение COI определяется, во-первых, тем, что в условиях глобализации бизнес получает лучшие возможности выбора наиболее подходящих территорий для приложения своих усилий. При этом: «Чем больше рынки глобализуются, тем больше вероятность того, что ресурсы будут перетекать в более привлекательные регионы, укрепляя тем самым роль кластеров и влияя на региональную специализацию» [41, Р. 8]. Результатом данных процессов является то, что, например в Европе до 40% занятых работает на предприятиях, которые входят в кластеры [41, Р. 9]. И, во-вторых, тем, что традиционная линейная модель инноваций (в виде последовательного процесса «фундаментальные исследования — прикладные исследования — НИОКР — новые технологии и продукты») постепенно теряет значение. А все более актуальной становится пространственная модель «обучающегося региона» (*learning region*) [52, Р. 94], где инновации требуют параллельного развития способностей к обучению и формированию стратегического инновационного поведения разнообразных и взаимодополняющих экономических субъектов, которые выигрывают «... от географической близости, способствующей потокам неявных знаний и незапланированным взаимодействиям, которые являются критически важными элементами инновационного процесса» [41, Р. 7]. Государственная политика в отношении промышленных кластеров, вступающих на траекторию восходящей динамики, предусматривает меры «... по сосредоточению зачастую тематически рассеянных компаний на особых точках. Эти фокальные точки генерируют первые совместные действия в пределах кластера и позволяют ему войти в фазу роста» [49, Р. 36].

Нисходящая динамика эволюции кластеров приводит к формированию территориальных замкнутостей (*lock-ins*), в частности, в старопромышленных регионах, когда «... первоначально сильные стороны, базирующиеся на географии и сетевых контактах, такие, как промышленная среда, высокоспециализированная инфраструктура, тесные отношения между предприятиями и сильная поддержка региональных институтов, превращаются в барьеры на пути инноваций» [33, Р. 450]. Эту ситуацию также можно характеризовать как провалы приспособленности, но только уже с акцентом не на национальные (как в ситуации с NIS), а территориальные аспекты проблемы. Важной причиной такой замкнутости старопромышленных регионов являются организационные рутины самоподдерживаемых региональных коалиций бизнеса и политиков (*self-sustaining coalition*), в которых представители крупных компаний предпочитают не инвестировать в реструктуризацию бизнеса, поскольку опасаются потерь квалифицированных работников, а представители власти не заинтересованы в такой реструктуризации, поскольку опасаются потерь налоговых поступлений [33, Р. 452]. Для того, чтобы избежать продолжения неблагоприятных тенденций, приводящих к стагнации или упадку, и перейти на иную траекторию развития, вовлеченную в обновление, требуется культивирование (с учетом территориального контекста) организационных рутин, формирующих способности таких коалиций к активизации инновационно-ориентированной адаптации старопромышленных кластеров, созданию новых кластеров в укоренившихся отраслях промышленности и развитию наукоемких видов деятельности [70]. Результативность таких действий, опять-таки, не сводится к показателям текущей эффективности, а требует применения долгосрочных индикаторов роста, например, критерия сбалансированного развития, предложенного в [72].

Выводы

«Кембридж — премьер-министр Великобритании Гордон Браун продвигает ее в качестве средства создания рабочих мест для высококвалифицированных специалистов. Президент Франции Николя Саркози говорит об ее использовании для сохранения рабочих мест в промышленности Франции. Главный экономист Всемирного банка Джастин Лин открыто поддерживает ее как способ ускорения структурных преобразований в развивающихся странах. McKinsey советует правительствам, как все это сделать правильно. ... Промышленная политика вернулась» [61].

Это высказывание Д. Родрика — профессора Гарвардского университета (США) — свидетельствует об определенном сдвиге в отношении к промышленной политике, который, в свою очередь, можно рассматривать как часть более широкого процесса поиска новых подходов к общественным действиям и обосновывающих их исследовательских программ, способных лучше ответить на вызовы современности. При этом конкурентами традиционной неоклассической теории все чаще становится не только уже широко признанный институционализм, но и быстро расширяющая сферу своего влияния эволюционная экономика.

Выполненный анализ показал, что каждая из указанных теорий предлагает свои основания для промышленной политики (табл. 2).

Таблица 2

Промышленная политика в свете неоклассической, институциональной и эволюционной экономических теорий

| Экономическая теория | Характеристики | | | | |
|----------------------|---|-------------------------------------|---------------------------------------|--|---|
| | поведение экономических субъектов | основания для промышленной политики | ограничения для промышленной политики | объекты промышленной политики | критерии результативности политики |
| неоклассическая | рациональное | провалы рынка | провалы государства | неполная информация; неконкурентные рынки; экстерналии | сравнение затрат и результатов |
| институциональная | определяется институтами | провалы правил | провалы государства | инновации; отраслевая диверсификация; глобальные цепочки стоимости | сравнение затрат и результатов с учетом транзакционных издержек |
| эволюционная | определяется стремлением к передаче генов | провалы приспособленности | провалы государства | национальные инновационные системы; промышленные кластеры | сравнение показателей развития |

Насколько эти основания актуальны, определяется, во-первых, исходными предпосылками теорий и, во-вторых, обстоятельствами места и времени.

Экономическая неоклассика ограничена сферой рационального поведения экономических субъектов²². Нетрудно заметить, что данный тип поведения имеет больше возможностей для проявления в условиях развитых стран с давно устоявшимися правилами и развитыми рынками и менее актуален — для бывших советских социалистических республик, в том числе РФ и Украины. Институциональная теория, исходящая из предпосылки о человеческом поведении, направляемом институтами, имеет в наших странах более широкую сферу применения. Сейчас здесь фактически преобладает институт недоверия²³, имеющий следствием, в том числе, высокие транзакционные издержки и искаженные товарные цены. Поэтому переход на доверительные «длинные» правила взаимодействия экономических субъектов представляется не просто желательным, а необходимым. Не менее актуальна для бывших советских республик и эволюционная теория, принимающая

²² Как отмечает Д. Норт: «Допущение рациональности не является ошибочным, но его принятие с самого начала закрывает возможность более глубокого понимания процесса принятия решений в ситуации противостояния неопределенности сложного мира, созданного нами» [6].

²³ Согласно данным социологического опроса, проведенного Институтом социологии НАН Украины весной 2011 г., почти половина населения страны (47,8%) считают нынешний период временем преступников и мошенников [11].

во внимание не зависящую от воли человека «эгоистичность генов» [24] и сфокусированная на культивировании новых, более адекватных местным условиям институтов, учитывающих исторические и пространственные особенности процесса генно-культурной коэволюции.

Указанные обстоятельства позволяют сделать несколько выводов.

1. Промышленная политика, несмотря на известные проблемы и негативный опыт прошлых лет (в том числе украинский), по-видимому, все же имеет право на существование, поскольку она получила новые основания, обусловленные спецификой процессов эволюции мировой и национальных экономик в XXI в., связанные с развитием инновационных кластеров, формированием национальных инновационных систем, возрастанием роли глобальных цепочек формирования стоимости и др.
2. Бывшим советским республикам следует переходить от привычной (с времен социализма) селективной поддержки отдельных отраслей к промышленной политике матричного типа. Она сочетает как вертикальную, так и горизонтальную, ориентированную на инновации политику, направленную, вместо устранения провалов рынков (неоклассическая теория), на устранение провалов правил (институциональная теория) и провалов приспособленности (эволюционная теория). Постсоветская «зацикленность» на определении приоритетных отраслей — это ущербная практика *«picking winners»* — «отбора победителей». Это не значит, что приоритеты в принципе не нужны, а значит, что они в данном случае — не главная проблема.
3. Основания для промышленной политики могут быть разными, но всегда им противостоит одно и то же ограничение — провалы государства. В контексте промышленной политики — это ключевое понятие и главная проблема. Не минимизировав вероятность провалов государства и связанные с ними издержки, нельзя рассчитывать на получение позитивных результатов. Об этом свидетельствует и мировой опыт. Например, широко известные успехи промышленного развития Японии и Южной Кореи во второй половине XX в. [55] (которые так и не удалось повторить многим другим странам) «... обязаны заслуживающей доверия и эффективной бюрократии не меньше, чем промышленной политике самой по себе» [21, Р. 82].
4. В связи с указанным, требуется переход от неоклассического набора инструментов (налогов, субсидий, госзакупок и др.), применяемых правительством к бизнесу как объекту, к более широкому комплексу, включающему в том числе инструменты институциональные и эволюционные — улучшение действующих и культивирование новых, более эффективных институтов, основанных на взаимодействии и сотрудничестве правительства и бизнеса как равноправных субъектов и лучше приспособленных для индивидуальных обстоятельств бывших советских республик на данном этапе их развития. Ключевой момент такого взаимодействия — уменьшение вероятности провалов государства через процедурные ограничения доступного ему круга действий только теми, в отношении которых достигнут публичный консенсус с представителями промышленности²⁴.

Хотя организовать переход к новому типу промышленной политики, учитывая исторически сложившиеся в бывших советских республиках традиции государственного управления, будет очень не просто.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банковские аналитики: Украина на грани дефолта. URL: <http://www.unian.net/rus/news/news-301123.html>.
2. Вишневецкий В., Дементьев В. Инновации, институты и эволюция // Вопросы экономики, 2010, № 9, С. 41–62.
3. Даймон Дж. Ружья, микробы и сталь: история человеческих обществ / Пер. с англ. М. Колопотина. М.: АСТ, 2010. 604 с.
4. Дементьев В. Что мы исследуем, когда исследуем институты? // Terra Economicus, 2009, Т. 7, № 1, С. 13–30.
5. Лившиц А. Сейчас единственный способ сохранить деньги — это их тратить! // Московский комсомолец, 2005, 8 июня, № 1670.

²⁴ Рекомендации по организации такого взаимодействия можно найти, например в [59].

6. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010. 256 с.
7. Палмер Дж., Палмер Л. Эволюционная психология. Секреты поведения Homo sapiens. — СПб.: Прайм-Еврознак, 2003. 384 с.
8. Рьюз М., Уилсон Э. Дарвинизм и этика // Вопросы философии, 1987, № 1, С. 94–108.
9. Смирнов Н., Толстов А. Философский вклад дарвинизма: натуралистическая версия Майкла Рьюза // Вопросы философии, 1987, № 1, С. 109–127.
10. Тулмин Ст. Человеческое понимание. / Пер. с англ. З.В. Кагановой. М.: Прогресс, 1984. 327 с.
11. Украинцы считают, что в стране время мафии, политиканов и нищих. URL: <http://www.interfax.com.ua/rus/main/75672/>.
12. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают / Пер. с англ., общ. ред. и вступ. ст. В.И. Данилов–Данильян. М.: Прогресс, 1987. 272 с.
13. Aiginger K. Industrial Policy: A dying breed or a re-emerging Phoenix // Journal of Industry, Competition and Trade, 2007, № 7, P. 297–323.
14. Aiginger K., Siebera S. The Matrix approach to industrial policy // International Review of Applied Economics, 2006, Vol. 20, № 5, P. 573–601.
15. Akerlof G. The market for «lemons»: Quality uncertainty and the market mechanism // The Quarterly Journal of Economics, 1970, Vol. 84, № 3, P. 488–500.
16. Asian Development Outlook 2003: Competitiveness in Developing Asia. Asian Development Bank: Oxford University Press, 2003. 304 p.
17. Baldwin R. The case against infant-industry tariff protection // Journal of Political Economy, 1969, Vol. 77, № 3, P. 295–305.
18. Bianchi P., Labory S. From «old» industrial policy to «new» industrial development policies // International handbook on industrial policy. Ed. by P. Bianchi and S. Labory. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2006, P. 3–27.
19. Boschma R., Frenken K. Why is economic geography not an evolutionary science? Towards an evolutionary economic geography // Journal of Economic Geography, 2006, № 6, P. 273–302.
20. Brandenburger A., Nalebuff B. Co-opetition: A revolution mindset that combines competition and cooperation: the game theory strategy that's changing the game of business. New York: Doubleday Currency, 1996, 290 p.
21. Buigues P.-A., Sekkat K. Industrial policy in Europe, Japan and the USA: Amounts, mechanisms and effectiveness. Palgrave-McMillan, 2009. 232 p.
22. Cohen E. Theoretical foundations of industrial policy // EIB Papers, 2006, Vol. 11, № 1, P. 85–106.
23. Dal Bó E. Regulatory capture: a review // Oxford Review of Economic Policy, Vol. 22, № 2, P. 203–225.
24. Dawkins R. The selfish gene. Oxford, New York: Oxford University Press, 1976. 224 p.
25. Engel J., Del-Palacio I. Global networks of clusters of innovation: Accelerating the innovation process // Business Horizons, 2009, Vol. 52, № 5, P. 493–503.
26. Evenett S. Study on issues relating to a possible multilateral framework on competition policy // World Trade Organization, Working Group on the Interaction between Trade and Competition Policy, 2003, WT/WGTCP/W/228. 167 p.
27. Foreman-Peck J. Industrial policy in Europe in the 20th century // EIB Papers, 2006, Vol. 11, № 1, P. 36–62.
28. Fostering structural change: an industrial policy for an enlarged Europe. European Commission, 2004, COM(2004) 274 final.
29. Geroski P. European industrial policy and industrial policy in Europe // Oxford Review of Economic Policy, 1989, Vol. 5, № 2, P. 20–36.
30. Giuliani E. Clusters, networks and economic development: an evolutionary economics perspective // The Handbook of Evolutionary Economic Geography / Ed. by R. Boschma and R. Martin — Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, Inc., 2010. P. 261–279.
31. Global value chains in a postcrisis world: a development perspective / Olivier Cattaneo, Gary Gereffi, and Cornelia Staritz, editors. The World Bank, The International Bank for Reconstruction and Development, 2010. 391 p.
32. Haque I. Rethinking industrial policy. UNCTAD Discussion Papers, 2007, № 183. 14 p.
33. Hassink R. Locked in decline? On the role of regional lock-ins in old industrial areas // The Handbook of Evolutionary Economic Geography / Ed. by R. Boschma and R. Martin — Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, Inc., 2010. P. 450–468.
34. Hodgson G. The mystery of the routine. The Darwinian destiny of an evolutionary theory of economic change // Revue économique, 2003, Vol. 54, № 2, P. 355–384.
35. URL: <http://www.psychologicalscience.org/index.php/publications/observer/obsonline/what-makes-a-nation-intelligent.html>.
36. Humphrey J. Upgrading in global value chains — International Labour Organization, 2004, Working Paper № 28. 41p.

37. *Imbs J., Wacziarg R.* Stages of diversification // *American Economic Review*, 2003, Vol. 93, № 1, P. 63–86.
38. Implementing the Community Lisbon Programme: A policy framework to strengthen EU manufacturing — towards a more integrated approach for industrial policy. European Commission, 2005, COM(2005) 474 final.
39. Industrial policy in an enlarged Europe. European Commission, 2002, COM(2002) 714 final.
40. Industrial policy. URL: <http://www.economist.com/debate/overview/177>.
41. Innovation clusters in Europe — a statistical analysis and overview of current policy support. DG Enterprise and Industry report, Europe INNOVA, 2006, Pro INNO Europe paper № 5. 65 p.
42. International handbook on industrial policy. Ed. by P. Bianchi and S. Labory. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2006. 464 p.
43. *Kaplinsky R.* The role of standards in global value chains and their impact on economic and social upgrading. World Bank, 2010. 18 p.
44. *Krugman P.* Increasing returns and economic geography // *Journal of Political Economy*, 1991, Vol. 99, № 3, P. 483–499.
45. *Lynn R.* Race differences in intelligence: an evolutionary analysis. WashingtonSummit Publishers Augusta, GA, A National Policy Institute Book, 2006. 205 p.
46. *Malerba F.* Innovation and the dynamics and evolution of industries: Progress and challenges // *International Journal of Industrial Organization*, 2007, № 25, P. 675–699.
47. *Malmberg A., Maskell P.* An evolutionary approach to localized learning and spatial clustering // *The Handbook of Evolutionary Economic Geography* / Ed. by R. Boschma and R. Martin — Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, Inc., 2010. P. 391–405.
48. *Martin R., Sunley P.* Path dependence and regional economic evolution // *Journal of Economic Geography*, 2006, Vol. 6, № 4, P. 395–437.
49. *Menzel M.-P., Fornahl D.* Cluster life cycles — dimensions and rationales of cluster development. Jena Economic Research Papers, 2007, № 76. 45 p.
50. National Innovation Systems. OECD, Committee for Scientific and Technological Policy, 1997. 48 p.
51. National innovation systems: a comparative analysis / Ed. by R. Nelson. New York Oxford: Oxford University Press, 1993. 525 p.
52. *Nauwelaers C.* Path-dependency and the role of institutions in cluster policy generation // *Cluster Policies — Cluster Development?* Ed. by E. Mariussen. Stockholm, Nordregio Report 2001, № 2, P. 93–107.
53. *Navarro L.* Industrial policy in the economic literature. Recent theoretical developments and implications for EU policy. — European Commission, Enterprise Directorate-General, 2003, Enterprise Papers № 12. 21 p.
54. *Pack H.* Industrial Policy: Growth Elixir or Poison? // *The World Bank Research Observer*, 2000, Vol. 15, № 1, P. 47–67.
55. *Pack H., Saggi, K.* The case for industrial policy: a critical survey. World Bank Research Working Paper, 2006, № 3839. 51 p.
56. *Pelkmans J.* European industrial policy // *International handbook on industrial policy*. Ed. by P. Bianchi and S. Labory. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2006, P. 45–78.
57. *Posner R.* Theories of economic regulation // *Bell Journal of Economics*, 1974, Vol. 5, № 2, P. 335–358.
58. *Riess A., Valila T.* Industrial policy: a tale of innovators, champions, and B52s // *EIB Papers*, 2006, Vol. 11, № 1, P. 10–34.
59. *Rodrik D.* Industrial policy for the twenty-first century. Centre for Economic Policy Research, 2004, CEPR Discussion Papers, № 4767. 56 p.
60. *Rodrik D.* Normalizing industrial policy. The World Bank, Commission on Growth and Development, 2008, Working paper, № 3. 36 p.
61. *Rodrik D.* The return of industrial policy. <http://www.project-syndicate.org/commentary/rodrik42/English>.
62. Roundtable on Competition Policy, Industrial Policy and National Champions. Organisation for Economic Co-operation and Development, 2009, DAF/COMP/GF(2009)9, 250 p.
63. *Schwartz G., Clements B.* Government subsidies // *Journal of Economic Surveys*, 1999, Vol. 13, № 2, P. 119–147.
64. *Simon H.* Altruism and economics // *The American Economic Review*, 1993, Vol. 83, № 2, P. 156–161.
65. *Singh A.* Competition and competition policy in emerging markets: International and development dimensions. United Nations, G–24 Discussion Paper Series, Paper № 18, 26 p.
66. *Soete L.* From industrial to innovation policy // *Journal of Industry, Competition and Trade*, 2007, № 7, P. 273–284.
67. Steel Statistical Yearbook 2010. Worldsteel Committee on Economic Studies, Brussels, 2010. 120 p.
68. *Stoelhorst J.W.* The Explanatory Logic and Ontological Commitments of Generalized Darwinism // *Journal of Economic Methodology*, 2008, Vol. 15, № 4, P. 343–363.
69. *Tayyari F.* The genetic basis of intelligence // *The Science Creative Quarterly*, August 2004. URL: <http://www.scq.ubc.ca/the-genetic-basis-of-intelligence/>.
70. *Trippel M., Otto A.* How to turn the fate of old industrial areas: a comparison of cluster-based renewal processes in Styria and the Saarland // *Environment and Planning A*, 2009, Vol. 41, № 5, P. 1217–1233.

71. *Välilä T.* No policy is an island — on the interaction between industrial and other policies // EIB Papers, 2006, Vol. 11, № 2, P. 8–33.
72. *Vishnevsky V., Aleksandrov I., Polovyan A.* Scenarios of the old industrial regions» development: selecting the methodology // Environment, Development and Sustainability, 2011, Vol. 13, № 1, P. 65–78.
73. *Wilson D.S., Wilson E.O.* Rethinking the theoretical foundation of sociobiology // The Quarterly Review of Biology, 2007, Vol. 82, № 4, P. 327–348.
74. *Witt U.* Evolutionary Economics. Max Planck Institute of Economics, The Papers on Economics and Evolution, 2006, № 0605. 16 p.
75. *Zadeh L.* Fuzzy sets // Information and Control, 1965, № 8, P. 338–353.

«ОБЩАЯ ТЕОРИЯ» ДЖ. М. КЕЙНСА: УРОКИ ТРИ ЧЕТВЕРТИ ВЕКА СПУСТЯ

И.В. РОЗМАЙНСКИЙ,

кандидат экономических наук, доцент,
Национальный исследовательский университет —
Высшая школа экономики, г. Санкт-Петербург,
e-mail: rozvit@mail.ru

Статья посвящена рассмотрению некоторых важных элементов теоретического подхода Дж. М. Кейнса, которые отвергаются большинством представителей современной магистральной экономической теории («мейнстрима»). К ним относятся трактовка неопределенности как феномена, отличного от риска, и выведение некоторых ключевых макроэкономических функций (потребления, инвестиций, спроса на деньги) не из оптимизирующего поведения агентов. Кроме того, особое внимание уделяется критическому отношению Дж. М. Кейнса к формализации экономического анализа.

Ключевые слова: Кейнс; Общая теория; неопределенность; потребление; инвестиции; спрос на деньги; формализация.

The paper considers some important elements of Keynes's theoretical approach which are rejected by the most adherents of the modern mainstream economics. Such elements are the idea that (immeasurable) uncertainty is different from (measurable) risk, and also derivation of some key macroeconomic functions (of consumption, investment, money demand) not from optimizing human behavior. Furthermore, the paper explores also Keynes's criticism to formalization of economic analysis.

Keywords: Keynes; The General Theory; uncertainty; consumption; investment; demand for money; formalization.

Коды классификатора JEL: A11, B22, B31, B41, E12.

Введение

76 лет назад впервые увидела свет книга Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» [4], а ровно год спустя — его статья в *Quarterly Journal of Economics* под более коротким названием «Общая теория занятости» [5], в которой уточнялись некоторые наиболее важные идеи этой книги. Хотя с трудами Дж. М. Кейнса регулярно знакомятся все новые и новые поколения студентов и исследователей, есть впечатление, что некоторые очень значимые идеи этого экономиста остаются неучтенными. Собственно, задача настоящей статьи — продемонстрировать, какие важные уроки можно было бы извлечь из детального изучения основных работ великого экономиста три четверти века спустя. Речь идет о тех трудах, в которых была сформулирована его «общая теория», положившая начало макроэкономике как обособленной науке, науке, которая в ходе своей дальнейшей эволюции резко отклонилась от «траектории», «предначертанной» для нее автором, что имело и имеет пагубные последствия. На наш взгляд, основные причины этого связаны с тем, что *многие важные идеи, высказанные Дж. М. Кейнсом, оказались как будто «погребенными» в выкладках, которые потом послужили основой для упрощенных традиционно-кейнсианских моделей, до сих пор играющих важнейшую роль в учебниках вводного уровня по экономической теории.* Наша задача — показать,

что «Общая теория» Дж. М. Кейнса — нечто несравнимо большее, чем «простая» апология активного государственного вмешательства в экономику или «идеологическое обоснование» проинфляционной политики Центральных банков. Но для того чтобы некоторые уроки, о которых дальше пойдет речь, можно было эффективным образом извлечь, необходимо отказаться от ряда устойчивых стереотипов современной магистральной экономической теории [mainstream economics], т.е. «мейнстрима». Прежде всего, речь идет о предпосылках, касающихся природы мира, который исследуется экономической наукой, в первую очередь, макроэкономикой, и природы человека, который в этом мире делает выбор. Если мы нереалистично описываем мир, в котором люди принимают решения, а также поведение самих этих людей, то нам будет очень трудно сформулировать теории, которые могли бы продуктивно помогать в решении насущных практических задач хозяйственной жизни...

Уроки, которые следует извлечь из рассуждений о природе мира, в котором люди принимают экономические решения

Знаменитый методолог и историк экономической мысли М. Блауг как-то сказал следующее: «Современная экономическая наука больна. Она все больше становится интеллектуальной игрушкой, в которую играют ради нее самой, а не ради практических следствий, необходимых для понимания экономического мира. Экономисты превратили предмет в разновидность социальной математики, в которой аналитическая строгость — это все, а практическая обоснованность — ничего» [16, Р. 3]. Такое «превращение в разновидность социальной математики» связано в определенной степени со специфической трактовкой природы мира и природы человека. Мир рассматривается как лишенный неопределенности, а человек — как субъект, обладающий едва ли не безграничными счетными и познавательными способностями. Иными словами, «современный мейнстрим» экономической науки — это все те концепции, в которых экономическое поведение людей трактуется с точки зрения оптимизации, максимизации или минимизации, каких-либо целевых функций¹. Представители всех этих ветвей и школ экономической мысли трактуют поведение людей как оптимизирующее и созданные ими экономической модели базируются на оптимизации, в том плане, что основные экономические функции, начиная от функций полезности или прибыли индивидуальных агентов и заканчивая функциями потребления или спроса на деньги на макроуровне, выводятся из оптимизирующего выбора отдельных субъектов. Оптимизация как основной способ описания экономического поведения и равновесие как основной способ описания экономической динамики — вот ведущие принципы «современного мейнстрима» экономической теории².

Для того чтобы глубоко понять «Общую теорию» Дж. М. Кейнса, необходимо признать, что модели, предполагающие рациональных оптимизаторов и мир с отсутствующей неопределенностью, обладают весьма ограниченной практической значимостью и не могут претендовать на единственно научное описание экономической и социальной реальности. Английский экономист писал: «Я обвиняю классическую экономическую теорию в том, что она... является одним из... симпатичных, вежливых приемов, которые направлены на изучение сегодняшних реалий, абстрагируясь от того факта, что мы очень немного знаем о будущем» [5, С. 285]. Дело в том, что важнейшую роль в трактовке Дж. М. Кейнсом природы мира является его отношение к феномену неопределенности будущего. Будущее не только неопределенно, но и непознаваемо, поскольку значительная часть информации, касающейся этого будущего, еще не создана [7; 12; 19]. Отсюда следует, что, в ходе принятия решений, в которых важную роль играют предположения по поводу будущего, люди онтологически не могут получить необходимую информацию. При этом они не в состоянии вычислить ни оценки вероятностей каждого из возможных исходов событий в будущем, ни количество таких исходов. В отличие от риска, «неопределенность невозможно с легкостью выразить как число или вектор» [23, Р. 484]. По этому поводу Дж. М. Кейнс писал следующее: «... под «неопределенным» знанием я не имею в виду просто разграничение между тем, что известно наверняка, и тем, что лишь вероятно.

¹ К «мейнстриму» относятся все ветви неоклассической теории (в том числе и самая модная из них — школа новых класси-ков), а также новое кейнсианство и неoinституционализм.

² См.: [13, С. 13–14]. Принцип равновесия в очень значительной степени следует из принципа оптимизации, поскольку «поведение индивида также может трактоваться либо как состояние равновесия (оптимизация), либо как движение к равновесию (к оптимизации)». Принцип же оптимизации, в свою очередь, невозможен без принципа методологического индивидуализма, состоящего в том, что «целое выводится из его частей» [13, С. 13]. См. также [1, С. 89–90].

В этом смысле игра в рулетку или выигрыш в лотерею не является примером неопределенности; ожидаемая продолжительность жизни также является лишь в незначительной степени неопределенной. ... Я употребляю этот термин в том смысле, в каком неопределенными являются перспектива войны в Европе, или цена на медь и ставка процента через двадцать лет, или устаревание нового изобретения, или положение владельцев частного богатства в социальной системе 1970 г. Не существует научной основы для вычисления какой-либо вероятности этих событий. Мы этого просто не знаем³. Из известных экономистов до Дж. М. Кейнса об отличиях неопределенности от риска писал только Фрэнк Найт, поэтому не случайно среди современных экономистов — в основном, принадлежащих посткейнсианской традиции, но не только, — принято говорить о «найтианско-кейнсианской неопределенности» [15, Р. 206; 22; 25].

Здесь уместно использовать термины «эргодичный» и «неэргодичный», о которых много писал в своих работах один из лидеров посткейнсианства Пол Дэвидсон [18; 19; см. также: 11, С. 90]. Некая среда является *эргодичной*, если прошлое, настоящее и будущее можно описать при помощи одной и той же функции вероятностных распределений. Это и есть мир неоклассической теории, современного «магистрального направления». Дж. М. Кейнс же исследовал *неэргодичный мир*, в котором прошлое необратимо, а будущее неопределенно и непознаваемо, поскольку в непрерывно меняющемся мире каждый раз, когда мы пытаемся прогнозировать будущее, выясняется, что значительная часть нужной нам для прогнозов информации еще не создана⁴.

Вышеприведенные рассуждения вряд ли применимы для экономики охоты и собирательства, и даже для хозяйств эпохи западноевропейского феодализма (по крайней мере, раннего), но они абсолютно адекватны для индустриальных и постиндустриальных обществ XIX–XXI вв., использующих активы длительного пользования в производстве и обращении⁵. Подавляющее большинство инвестиционных и финансовых решений (а также значительная часть производственных решений) принимается в условиях неопределенности, подвергаясь влиянию со стороны изменчивого мира и, в то же время, влияя на него. Как отмечал Дж. М. Кейнс, «из всех видов человеческой деятельности, испытывающих на себе воздействие... долгосрочных последствий, один из наиболее важных носит экономический характер, а именно — накопление богатства. Вся цель накопления богатства состоит в достижении результатов или потенциальных результатов, отстоящих на сравнительно отдаленный, иногда — на *неопределенный* срок. Таким образом, тот факт, что наши знания о будущем являются колеблющимися, туманными и неопределенными, превращает накопление богатства в особенно неопределенный предмет для изучения при помощи методов классической экономической теории» [5, С. 283–284].

А какова природа человека, принимающего решения в таком — неопределенном, неэргодичном — мире? Однозначный ответ на этот вопрос дать, естественно, нельзя, но очевидно, что человек не может вести себя в таком мире полностью рационально из-за нехватки нужной информации. В условиях неопределенности каждому отдельному человеку приходится опираться на привычки, эмоции, интуицию, а также поведение других людей.

Уроки, которые следует извлечь из рассуждений об основах некоторых макроэкономических функций

Дело в том, что *основные макроэкономические функции в теории Дж. М. Кейнса не выведены на базе оптимизирующего выбора индивидов*. В этом состоит еще одно принципиальное отличие его подхода, и от неоклассической теории первой трети XX в., и от современной макроэкономики магистрального направления [*modern mainstream macroeconomics*]. Дж. М. Кейнса интересовало

³ [5, С. 284]. Впервые идея о разграничении между неопределенностью и риском была Фрэнком Найтом еще в 1921 г. в его знаменитой книге «Риск, неопределенность и прибыль». Из этих рассуждений можно прийти к выводу о невозможности оптимизации в условиях неопределенности. См. [9].

⁴ Современные посткейнсианцы называют такой тип неопределенности фундаментальной неопределенностью и отличают ее от неясности [ambiguity], под которой понимается неопределенность, связанная только с ограниченностью счетных и познавательных способностей человека. См. [11, С. 89]. Как метко подметил в этой связи Эдвард Нелл: «... за пределами неопределенности существует неизвестное» [23, Р. 484].

⁵ Вопрос о том, насколько применимы подобные рассуждения к экономике плановых, индустриальных хозяйств типа экономики СССР, в некоторой степени остается открытым. Мы полагаем, что институты планового социализма не уничтожают неопределенность, а лишь меняют форму ее проявления. Более того, дальнейшая институциональная эволюция, направленная на снижение неопределенности, в конечном счете, подрывает эту систему. См. [10, С. 54–56].

фактическое поведение людей в реальном, меняющемся мире, который не оставляет возможностей для оптимизирующего поведения во многих сферах жизни⁶. Стереотипы, конвенции и ожидания, а вовсе не оптимизационные расчеты, определяют человеческие решения, которые, поэтому, *не поддаются точному, количественному анализу*. Английский экономист писал: «Гипотеза о будущем, которое можно рассчитать, ведет к ошибочной интерпретации принципов поведения, к которому нас вынуждает потребность в действии, и к недооценке факторов сомнения, случайности, надежды и страха» [5, С. 291]. Именно таков взгляд Дж. М. Кейнса, и именно здесь, в отказе от принципов всеобщей оптимизации и методологического индивидуализма (предполагающего, что закономерности поведения всей системы можно вывести из действий отдельного индивида) следует искать «водораздел» между подходами Дж. М. Кейнса и представителями «магистрального направления». Эти особенности методологии Дж. М. Кейнса проявляются во всех основных предложенных им макроэкономических функциях.

Согласно предложенной Дж. М. Кейнсом функции потребления, оно зависит от совокупного дохода, таким образом, что первая производная является положительной величиной, а вторая производная — отрицательной. Указанная зависимость — математическое обозначение сформулированного Дж. М. Кейнсом *основного психологического закона*. В соответствии с идеями Дж. М. Кейнса, в существовании этого закона «мы можем быть вполне уверены не только из априорных соображений, исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения прошлого опыта...» [4, С. 96] (курсив наш — И. Р.). Что же побудило Дж. М. Кейнса сформулировать этот закон, согласно которому «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход» [4, С. 96]? По крайней мере, отнюдь не вера во всеобщность оптимизационных расчетов! «Дело в том, что наибольшее влияние на использование дохода оказывает стремление к поддержанию привычного уровня жизни, и человек склонен сберегать именно обнаруживающуюся разность между его фактическими доходами и расходами по поддержанию обычного «жизненного стандарта»» [4, С. 96–97] (курсив наш — И. Р.). Именно здесь следует искать «корни» теории динамики потребления на длительных временных интервалах, предложенной Джеймсом Дьюзенберри. Согласно этой теории, с ростом доходов у индивидов появляются новые привычки потребления, что, с течением времени, влияет на фактический уровень потребления. Как отмечает Дж. Ходжсон, «эта модель совокупного поведения потребителя успешно прошла несколько эконометрических проверок. Тем не менее модель Дьюзенберри не получила признания, не потому, что не прошла статистической проверки, а потому, что она не основывалась на мейнстримовской идее рационального, максимизирующего полезность потребителя»⁷ (курсив мой — И. Р.). Та же участь ждала теорию потребления самого Дж. М. Кейнса, которая (вместе с теорией Дж. Дьюзенберри) во второй половине XX в. была вытеснена теорией потребления М. Фридмана на базе гипотезы перманентного дохода, нереалистично предполагающей, что люди в своих решениях учитывают доход, который они заработают за всю свою будущую жизнь.

Кстати, не случайно некоторые современные экономисты, не вписывающиеся в «мейнстрим», предлагают описывать поведение домохозяйств не через функции полезности с непонятно кем и как заданными предпочтениями, а через «стратегии» достижения неких «социальных целей». Такие стратегии «... определяют социальные роли и позиции агентов, и тем самым их предпочтения» [23, Р. 497].

На оптимизации не основана также и функция спроса на деньги. «Почему кто-либо, не содержащийся в богадельне для лунатиков, захочет использовать деньги как средство хранения богатства? Потому что, частично благодаря нашим рассудочным соображениям, а частично, инстинктивным побуждениям, наше желание держать деньги в качестве средства хранения богатства служит

⁶ Оптимизирующее поведение невозможно в ситуациях масштабности информации, ее сложности, а также (и, зачастую, в первую очередь) из-за неопределенности будущего. См. [8, С. 89].

⁷ [14, С. 24]. По этой же причине не получила распространения предложенная совсем недавно П. Гареньяни и А. Трещини [20; 26] новейшая посткейнсианская модель эндогенного роста, объясняющая этот рост наличием укоренившихся норм поведения, требующих от индивидов соответствия постоянно растущим «потребительским стандартам». В результате стремления соответствовать таким стандартам предельная склонность к потреблению оказывается значительно выше в периоды подъема, чем в периоды спада. Иными словами, в ходе повышательной фазы делового цикла люди стремятся «перескочить» на более высокие потребительские стандарты, а в ходе понижательной фазы они не хотят снижать эти стандарты. Как следствие, совокупное потребление, и, естественно, совокупный спрос, непрерывно растут, что делает возможным эндогенный рост. Один из авторов этой модели ссылается на убедительные эмпирические подтверждения [26, Р. 538], но вряд ли она будет иметь успех, прежде всего, из-за отсутствия «опоры» на индивидуальную оптимизацию.

показателем степени нашего недоверия нашим собственным расчетам и конвенциональному взгляду на будущее. ... Обладание деньгами снижает уровень нашего беспокойства, и премия, которую мы требуем за то, чтобы расстаться с деньгами, является мерилем степени нашего беспокойства» [5, С. 286]. При этом под «конвенциями» Дж. М. Кейнс понимал «ориентацию на среднее мнение». Он писал: «Психология общества, состоящего из индивидов, каждый из которых пытается копировать других, ведет к возникновению того, что мы можем назвать строгим термином «конвенциональное суждение»» [5, С. 285].

Данные выкладки можно считать развитием теории мотива предосторожности спроса на деньги, которая впоследствии стала играть одну из ведущих ролей в посткейнсианской макроэкономической теории [17; 11]. Вполне можно утверждать, что сведение объема спроса на деньги, обусловленного мотивом предосторожности, к величине, зависимой *только* от совокупного дохода, является чрезмерным упрощением (хотя его и сделал сам Дж. М. Кейнс, когда пытался представить свою «общую теорию» в упрощенном варианте)⁸. Частичным подтверждением может служить следующая фраза из его «главной книги»: «Большое увеличение количества денег в состоянии внести *столь большую неопределенность в перспективы*, что усилится предпочтение ликвидности, связанное с мотивом предосторожности» [4, С. 163] (курсив наш — И.Р.). Иными словами, увеличение спроса на деньги может быть отнюдь не связанным с какими-либо оптимизационными расчетами.

Остальные мотивы спроса на деньги также не базируются на принципах оптимизации. В частности, связанное со спекулятивным мотивом спроса на деньги «абсолютное предпочтение ликвидности» (то, что позднее было названо «ликвидной ловушкой») вряд ли совместимо с деятельностью «рациональных оптимизаторов» [4, С. 195].

Не связана с оптимизационными расчетами и предложенная Дж. М. Кейнсом функция инвестиций — центральный пункт его учения. Как уже отмечалось, главным аргументом в указанной функции является предельная эффективность капитала, представляющая собой «... отношение между *ожидаемым* доходом, приносимым дополнительной единицей данного вида капитального имущества, и ценой производства этой единицы...» [4, С. 130] (здесь и далее курсив наш — И.Р.). Важно то, что инвестиционные решения *зависят не от текущей, а от ожидаемой* доходности инвестиций. «Она [предельная эффективность капитала] зависит от нормы дохода, которую рассчитывают получить, вкладывая деньги *во вновь* произведенное имущество, а не от ретроспективной оценки того, что принесло инвестирование в отношении к его первоначальной стоимости по данным на конец срока службы имущества» [4, С. 131].

Но ожидания определяются не оптимизационными вычислениями, а, прежде всего, тем, что можно назвать «жизнерадостью» [*animal spirits*], «спонтанно возникающей решимостью действовать», ведь «... заметная часть наших действий... зависит скорее от самопроизвольного оптимизма, нежели от скрупулезных расчетов, основанных на моральных, гедонистических или экономических мотивах» [4, С. 153]. «Лишь в немного большей степени, чем экспедиция на Южный полюс, предпринимательство основывается на точных расчетах ожидаемого дохода. Поэтому, когда жизнерадость затухает, оптимизм поколеблен и нам не остается ничего другого, как полагаться на один только математический расчет, предпринимательство хиреет и испускает дух — даже если опасения потерпеть убытки столь же неосновательны, какими прежде были надежды на прибыль» [4, С. 154]. Итак, инвестиции отдельного агента определяются в первую очередь его «жизнерадостью», а также — через действие фактора «конвенционального суждения» — решениями, принимаемыми другими агентами.

Здесь также должно быть ясно, почему Дж. М. Кейнс настаивал на том, что некоторые важные экономические переменные не поддаются измерению, и почему с его подходом вряд ли совместима, скажем, гипотеза рациональных ожиданий — наиболее популярная сегодня в мейнстриме концепция формирования ожиданий. Из логики рассуждений Дж. М. Кейнса следует, что формирование ожиданий представляет собой очень сложный и труднопознаваемый процесс, который не может быть описан одной изящной математической формулой или даже системой таких формул.

«Надо помнить, что человеческие решения, поскольку они воздействуют на будущее — в личных, политических или экономических делах, не могут полагаться на строго обоснованные математические предположения, поскольку отсутствует база для их обоснования. Именно наша врожденная жажда деятельности есть та сила, которая правит миром; рациональная половина

⁸ И вообще интерпретация теории Кейнса «традиционными кейнсианцами» (Дж. Р. Хиксом, П. Самуэльсоном, Ф. Модильяни и т. д.) в значительной степени затушевала его самые революционные идеи, см.: [2].

нашего «я» занимается, как умеет, отбором альтернатив, рассчитывает там, где можно, однако она нередко оказывается во власти наших капризов, настроений и желаний попытаться счастья» [4, С. 155].

Уроки, которые следует извлечь из рассуждений о роли экономической науки

Экономическая наука не может быть в полной мере точной наукой. Этот тезис — ключевой для уяснения различий в понимании задач науки между Дж. М. Кейнсом и современным «мейн-стримом». Дж. М. Кейнса недаром называли учеником А. Маршалла, который, хотя и считается основателем неоклассической теории, сам отнюдь не был склонен к формализации и математизации экономического анализа. «Общность взглядов Маршалла и Кейнса на математику объясняется тем, что их представления об экономической науке были особыми и радикально отличались от воззрений большинства современных экономистов. Сегодня «теоретизировать» означает дедуктивно выводить свойства модели из заранее заданного набора примитивных постулатов о вкусах и технологии. «Теория» и «модель» считаются синонимами. Маршалл и Кейнс, напротив, склонялись к философскому реализму» [6, С. 43].

Итак, по Дж. М. Кейнсу, экономическая наука не должна претендовать на точность. У нее другие задачи. Экономическую науку [21] следует понимать как особый «способ мышления» [*«way of thinking»*]. «Цель нашего анализа отнюдь не в том, чтобы создать такую механику или такую шаблонную схему операций, которая автоматически выдавала бы безошибочный ответ, а в том, чтобы обеспечить себя методом для систематического и планомерного изучения ряда проблем» [4, С. 276]. В «математической элегантности» построений своих оппонентов Дж. М. Кейнс видел претензии на конструирование упомянутых «шаблонных схем операций». Он считал, такие схемы не учитывают не только изменчивость факторов, но и их глубокую взаимозависимость. Дж. М. Кейнс настаивал на том, что непонимание взаимозависимости между факторами в сложном, меняющемся мире может быть чревато негативными последствиями с точки зрения реалистичности. Вот почему при обобщении своей «общей теории» Дж. М. Кейнс, в частности, отметил: «...среди указанных факторов нет ни одного, который не мог бы иногда меняться существенно и внезапно. Отсюда крайняя сложность действительного хода вещей» [4, С. 232].

Английский экономист также отмечал следующее. «Крупный дефект формализации экономического анализа с помощью псевдоматематической символики... в том именно и состоит, что все эти построения явным образом исходят из допущения о строгой независимости введенных в анализ факторов и они теряют всю свою доказательность и значение с отпадением этой гипотезы. ... Слишком большая доля современной «математической экономики» представляет собой, по существу, простую мешанину, столь же неточную, как и те первоначальные допущения, на которых она основывается, причем авторы получают возможность забывать о сложных отношениях и взаимосвязях действительного мира, замыкаясь в лабиринте претенциозных и бесполезных символов» [4, С. 276–277; см. также 24]. Не содержится ли в этих язвительных строках приговор значительной части экономического «мейнстрима» XX и XXI вв., который нередко отличается едва ли слепой верой в свою «социальную математику»?⁹ Ведь некоторые современные экономисты заблудились «в лабиринте претенциозных и бесполезных символов» гораздо глубже, чем те ученые, с которыми полемизировал Дж. М. Кейнс... Не в этих ли строчках стоит черпать вдохновение тем исследователям, которые периодически говорят или пишут о «кризисе современной экономической науки»?

Экономика, функционирующая в условиях неопределенности, характеризуется таким сложным набором взаимосвязей и взаимозависимостей между релевантными переменными, которые в большинстве случаев не поддаются точному количественному анализу. А в таких условиях оказывается любая система, использующая в производстве активы длительного пользования и отличающаяся высокой степенью специализации и большой глубиной разделения труда¹⁰. Безусловно, к таким системам можно отнести современные экономики всех развитых и большинства развивающихся стран. По меньшей мере поэтому эти выводы очень актуальны.

«Наша критика общепринятой классической экономической теории заключалась не столько в отыскании логических изъянов ее анализа, сколько в установлении того факта, что ее молча-

⁹ О «религиозно-схоластических» корнях современного «мейнстрима» экономической науки см.: [3, С. 8–23]

¹⁰ Мы склонны называть такую систему сложной экономической системой [10, С. 49–51; 11, С. 90–92] или «сложным обществом». К ней относится и система планового социализма, см. сноску 5.

ливые предпосылки редко или даже никогда не бывают убедительны и что она не может разрешить экономических проблем реальной жизни» [4, С. 346] (курсив наш — И.Р.).

Поэтому для того, чтобы создаваемые теоретические концепции имели практическую значимость, необходимо в их основу закладывать реалистичные предпосылки относительно природы мира и природы человека, не следуя, как уже было сказано во введении, устоявшимся стереотипам современного «мейнстрима». Это — один из основных уроков, которые можно было бы извлечь из чтения «Общей теории» Дж. М. Кейнса три четверти века спустя.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа. 1998.
2. Вайнтрауб С. Хиксианское кейнсианство: величие и упадок / Современная экономическая мысль. Под ред. С. Вайнтрауба. М.: Прогресс. 1981. С. 91–117.
3. Ефимов В.М. Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // Вопросы регулирования экономики. 2011. Том 2. № 3. С. 5–79.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ. 2002.
5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости / Истоки. Вып. 3. М. ГУ ВШЭ. 1998. С. 280–292.
6. Лейонхуфвуд А. Кейнс как последователь Маршалла // Вопросы экономики. 2006. № 5. С. 32–47.
7. Розмаинский И.В. Концепция делового цикла в посткейнсианстве. Автореф. дисс. СПб. 1998.
8. Розмаинский И.В. На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Том 1. № 1. С. 86–99.
9. Розмаинский И.В. «Посткейнсианская модель человека» и хозяйственное поведение россиян в 1990–е годы // Экономический вестник Ростовского Государственного Университета. 2005. Том 3. № 1. С. 62–73.
10. Розмаинский И.В. Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход // Вопросы экономики, 2009. № 6. С. 48–59.
11. Розмаинский И.В. Введение в посткейнсианство // Идеи и идеалы. 2010. Т. 1. № 1 (3). С. 88–105.
12. Скоробогатов А.С. Экономические институты и деловой цикл: посткейнсианский подход. Автореф. дисс. СПб. 2002.
13. Скоробогатов А.С. Институциональная экономика. Курс лекций. СПб. СПб ФГУ ВШЭ. 2006.
14. Ходжсон Дж. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Том 1. № 4. С. 11–30.
15. Baddeley M. Bubbles or Whirlpools? An Empirical Analysis of the Effects of Financial Speculation and Financial Uncertainty on Investment / Empirical Post Keynesian Economics: Looking at the Real World. ed. by R. P. F. Holt and S. Pressman. Armonk, M. E. Sharpe. 2007. P. 202–236.
16. Blaug M. Ugly Currents in Modern Economics // Options Politiques. 1997. Vol. 18. № 17. P. 3–8.
17. Davidson P. Money and the Real World. London: Macmillan. 1972.
18. Davidson P. Rational Expectations: A Fallacious Foundation for Studying Crucial Decision Making Processes // Journal of Post Keynesian Economics. 1982–1983. Vol. 5. № 2. P. 182–197.
19. Davidson P. Reality and Economic Theory // Journal of Post Keynesian Economics. 1996. Vol. 18. № 4. P. 479–508.
20. Garegnani P., Trezzini A. Cycles and Growth: A Source of Demand-Driven Endogenous Growth // Review of Political Economy. Vol. 22. P. 119–125.
21. Garrone G., Marchionatti R. Keynes on Econometric Method. A Reassessment of His Debate with Tinbergen and Other Econometricians, 1938–1943. Dipartimenta di Economia. S. Cognetti de Martiis». CESMEP. 2004. Working Paper № 01/2004.
22. Juselius K. Challenges for Macroeconomic Theory and Econometrics. URL: <http://www.eief.it/files/2011/11/juselius-intro.pdf>
23. Nell E.J. Uncertainty and the Value of Capital: Marginal Efficiency and the «Conventional Projection» // Review of Political Economy. 2011. Vol. 23. № 4. P. 479–502.
24. Patinkin D. Keynes and Econometrics: On the Interaction between the Macroeconomic Revolutions of the Interwar Period // Econometrica. 1976. Vol. 44. № 6. P. 1091–1123.
25. Posner R. Keynes and Coase. URL: <http://iep.gmu.edu/iepf/files/papers/KEYNES%20AND%20COASE.pdf>.
26. Trezzini A. The Irreversibility of Consumption as a Source of Endogenous Demand-Driven Economic Growth // Review of Political Economy. 2011. Vol. 23. № 4. P. 537–556.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ КОНКУРЕНЦИИ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В РОССИИ

Н.М. РОЗАНОВА,

доктор экономических наук, профессор,
Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
e-mail: nrozanova@hse.ru;

А.А. ЧЕПЕЛЬ,

аспирант кафедры экономической теории,
Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
e-mail: achepel@hse.ru

Инновационная деятельность фирм является одним из наиболее важных направлений экономических исследований в современных условиях. В статье рассматриваются три блока подобных исследований: с точки зрения фирмы, с точки зрения рынка, с точки зрения экономики в целом. Показываются положительные стороны и ограничения статического и динамического подходов к анализу инновационной конкуренции. Демонстрируется связь экономической теории инноваций с практикой технологического менеджмента. Приводится пример детального анализа специфики технологического менеджмента в России.

Innovation activity of firms is one of the most important aspects of contemporary economic analysis. Three areas of such research are dealt with in the article, namely: from theory of firm point of view; from market structure analysis, and from economy performance viewpoint. Positive characteristics and limitations of static and dynamic approaches towards innovation competition are demonstrated. The relationship between economics of innovation and practice of technological management is provided. A detailed investigation of Russian technological management is presented as an example.

Ключевые слова: инновации; технологический менеджмент; инновационная конкуренция.

Keywords: innovation; technological management; innovation competition.

Коды классификатора JEL: B41, D01, D21, D43, D85, L11, L13, M21, O31, O32, O33.

Технологические инновации являются основой экономического роста и процветания населения любой страны. И сегодня актуальны вопросы, поставленные американским ученым Грилчесом в 1957 г. [37] в отношении инноваций: какие факторы оказывают воздействие на время применения и распространение новых технологий? Что определяет степень распространенности инноваций (диффузии инноваций)? Какие факторы управляют долгосрочными стимулами фирм к инновационной деятельности?

Стремительный, ускоряющийся рост научного знания — это общепризнанная тенденция развития современной экономики. Имеет место действие экспоненциального закона развития науки, который описывает скорость развития наук как увеличивающуюся все быстрее и быстрее с объемом накопленных знаний. Рост научно-технического прогресса напрямую сказывается на преобразо-

вании экономической сферы, открывая новые направления коммерческой деятельности, в которых научные достижения находят себе практическое воплощение, и предъявляя к современным компаниям все более высокие требования, связанные с необходимостью своевременно и эффективно реагировать на возникновение новых идей, знаний, технологий.

Что же изменилось в экономической действительности и экономической мысли за последние полвека в области инновационного взаимодействия фирм? Какие новые факты стали доступны исследователям, которые позволили разработать более сложные, более интересные и в большей степени отражающие реальную ситуацию модели инновационной деятельности и инновационной конкуренции? Каким образом передовые в инновационном отношении компании используют достижения экономической теории для достижения и поддержания лидерства в технологической области? И каково место России в этом процессе?

Инновационная конкуренция в современной экономической литературе

В настоящее время существует несколько направлений исследования инноваций и инновационного поведения компаний.

Подход с точки зрения теории фирмы

Когда в центр внимания ставится фирма, то речь идет в первую очередь об оптимальном распределении ее финансовых, трудовых и капитальных ресурсов на разнообразные виды деятельности, в том числе и на инновационную активность. Здесь исследуется механизм выбора передовой технологии, предлагаются различные методики оценки инновационных инвестиций.

Исследователи Уидс [72], Макгрэт и Нэркар [53] используют подход с точки зрения реальных опционов. Инновационные инвестиции делаются в один период времени, а отдача от возможных нововведений будет получена только через некоторое (иногда достаточно долгое) время в будущем. Большинство современных технологий характеризуется сетевым эффектом — отдача от продукта наблюдается только при достижении критической массы пользователей. Но какой именно технологичный продукт будет одобрен рынком? В каком направлении будет развиваться инновационная направленность отрасли? В каждый момент времени, когда фирма принимает решение, инновационный успех является вероятностной категорией. Фирма, вкладывая средства в тот или иной проект, приобретает реальный опцион — возможность либо развивать данное направление в будущем с коммерческой выгодой для себя, либо вовремя отказаться от бесперспективной области, завершив или скорректировав текущие исследования и разработки.

Многие экономисты (например, [13; 16; 38]) исследуют эффективность стратегии радикальных и нерадикальных инноваций, с одной стороны, и стратегии имитации, с другой. Что лучше для фирмы: вкладывать большие средства в радикальные инновации, способные кардинальным образом изменить технологическую картину отрасли, финансировать нерадикальные нововведения, нацеленные на незначительные, возможно, лишь поверхностные, улучшения продукта или процесса, или удовольствоваться ролью второго плана, имитируя (нередко довольно изобретательно) продукцию компаний-лидеров? Ответ, как показывают исследования, зависит от позиции фирмы на рынке, от особенностей ее менеджмента и целей, которые она ставит перед собой.

Например, в работах [20; 52] указывается на размер фирмы как один из решающих факторов инновационной активности компании. Исследователи Чанди и Теллис (*Chandy and Tellis, 2000*) приходят к выводу, что крупные фирмы не склонны к радикальным инновациям и предпочитают нерадикальные инновации.

В работе [35] представлена модель принятия решений фирмой в отношении продуктовой инновации в ходе жизненного цикла продукта, где показано, что в зависимости от той или иной стадии жизненного цикла фирма может переходить от радикальных инноваций к нерадикальным.

Ведется поиск оптимальной инновационной стратегии с позиции ориентации либо на издержки [49; 54], либо на спрос [14].

Как считают Астебро и Серрано [19], существенное воздействие на коммерциализацию инновационных проектов компании оказывает наличие партнеров по бизнесу и их согласованность в действиях. Их эмпирическое исследование канадских инновационных предприятий показывает, что для компаний с партнерами стадия коммерциализации продукта достигается в 5 раз чаще,

вероятность коммерциализации возрастает почти в два раза, совокупная выручка от инновационного продукта в среднем в 10 раз превышает данные фирм-одиночек, а ожидаемая прибыль увеличивается почти на 30%. Подобная инновационная эффективность, по мнению авторов, связана с возникновением своего рода «пула» социального и человеческого капитала у фирм, входящих в инновационное партнерство.

Продолжают анализ преимуществ и ограничений стратегических альянсов в области инноваций работы [69], где рассматриваются стратегии, которые фирмы используют для выбора технологической альтернативы и оказания воздействия на выбор этой же альтернативы со стороны других участников рынка и спроса. Новая инновационная стратегия фирм в современных условиях заключается в том, что фирмы разделяют свои накопленные технологические знания со своими конкурентами. Эмпирические исследования (в частности, [68]) показывают, что те фирмы, которые проводят стратегию разделения технологических знаний, проявляют лучшие инновационные результаты, чем те, которые этого не делают. Это может быть связано с наличием технологических внешних эффектов, а также технологических разрывов (*discontinuities*) в инновационных процессах, которые преодолеваются только с помощью партнеров-конкурентов. То, что инновационные союзы фирм могут создавать значительные положительные эффекты обучения для компаний, подтверждается в ряде публикаций (например, [69; 29; 62]).

Подход с точки зрения рынка/отрасли

Второе направление экономической теории инноваций связано с действием рынка или отрасли в целом. Здесь исследуются особенности рыночной структуры инновационной конкуренции, концентрация и монополярная власть, сложные двухсторонние рынки, комплементарные рынки [31]. Ставится вопрос об изменчивости лидерства, волнах лидерства — последователей, когда лидер одного периода превращается в последователя в следующем периоде инновационной конкуренции, а бывший последователь выходит в лидеры.

Основная структура, преобладающая на инновационных рынках, как показывают исследования (к примеру, [43; 44; 70], — это олигополия, хотя радикальные инновации в условиях олигопольного рынка, по мнению ряда экономистов [17 и др.], могут превращать инноватора в долгосрочного монополиста.

Подход с точки зрения рынка позволяет выделить факторы, которые определяют, согласно работам большинства исследователей, объемы инновационных инвестиций, эффективность инноваций, распространение инноваций и имитаций, а также формы инновационной конкуренции:

- Гетерогенность спроса на инновационные продукты [14];
- Продуктовая дифференциация на рынке готовых товаров и услуг [47; 54];
- Фиксированные и невозвратные издержки на НИОКР [13];
- Давление конкурентов — хотя история показывает, что в одних отраслях конкуренция может стимулировать инновации, а в других задерживать [15; 16; 56];
- Ценовая или количественная конкуренция [34; 23; 24; 28; 59];
- Сетевые эффекты в инновационной отрасли [48; 32; 22; 33];
- Издержки адаптации и имитации [18];
- Конкуренция на продуктовом рынке [50; 55];
- Роль типа взаимодействия с потенциальным и реальным спросом в виде эффекта обучения (*learning-by-doing*) и метода «проб и ошибок» (*trial and error*) [41];
- Инновационное разнообразие и патентная политика [42].

Дополнительные (и возможно излишние) инвестиции в технологические разработки продуктов следующего поколения могут делаться для того, чтобы захватить отраслевое лидерство и гарантировать себе успех продуктов следующих поколений на рынке — так проявляется динамическая межвременная конкуренция [57].

Объем потенциального спроса (большой или малый спрос) на инновационный продукт может создавать проблему «безбилетника». Как поступить компании: вкладывать значительные средства в разработку инновационного продукта — и убедиться впоследствии в том, что спрос на него слишком мал, чтобы компенсировать сделанные затраты, или подождать, пока кто-нибудь другой не выйдет на рынок с продуктом и не «опробует» рынок? Во втором случае фирма-«безбилетник» выходит на рынок только после того, как она убедится в том, что спрос достаточно высок, чтобы окупить затраты на инновации [43].

Новые факторы конкуренции в инновационной сфере, проявившиеся в последнее время, связаны с действием явления информационной асимметрии. Так как инновационные продукты для реализации своего инновационного потенциала требуют достижения определенной критической массы покупателей (пользователей), то стимулирование потенциального спроса в отношении будущих товаров фирмы-инноватора становится важным компонентом инновационной борьбы. Но какой именно технологический стандарт станет удачным выбором клиентов? Можно попытаться пробудить интерес пользователей к продукту путем создания информационного «шума», например, посредством объявления первым о появлении вскоре нового инновационного продукта и его обновлений, продолжений, дополнений (одной из первых так стала делать компания *Apple*). В сегодняшнем инновационном мире разворачивается настоящая война объявлений [27 и др.] в сфере того, кто создаст более интенсивный и более продолжительный информационный «шум». Текущие исследования посвящены изучению теоретических следствий в условиях быстрых изменений и соответствующих экономических стимулов к адаптации в условиях информационной асимметрии.

В диссертации [67] показана многостадийная инновационная конкуренция, когда фирмы могут усилить свои конкурентные позиции путем приобретения дополнительного инновационного знания посредством подкупа и переманивания служащих конкурентной компании.

В диссертации [21] исследуется выбор фирмой между двумя альтернативными инновационными стратегиями: (1) преимущество первого хода; (2) подождать и накопить дополнительную информацию. Делается вывод о том, что нехватка информации может оказать решающее воздействие на затратные инвестиции в НИОКР.

Подход с точки зрения парадигмы «Структура—поведение—результативность»

Завершает наш теоретический анализ целостный подход к функционированию инновационного рынка, который выражается в традиционной парадигме экономики отраслевых рынков «Структура — поведение — результативность».

Здесь рассматриваются два направления: (1) победитель получает все; (2) проклятие победителей. Что лучше для компании и для отрасли: лидерство (преимущество первого хода) или второе место (отставание и имитация, но с меньшими издержками)?

Исследуются эндогенные инновации и явление «зависимость от прошлого развития» (*path dependence*). Например, в статье [15] разрабатывает модель, которая объясняет циклы в технологическом лидерстве, почему одни компании могут быть инновационными лидерами на протяжении длительных периодов времени, а другие — в одно время были лидерами, в другое оказываются в ситуации инвестиционной ловушки (*lock-in*).

К ней примыкает работа [25], в которой анализируются длительные процессы инновационной активности, когда фаза творческого разрушения (по Шумпетеру) сменяется фазой творческого накопления и углубления инновационных знаний.

В работе [39] рассматриваются динамические следствия инноваций для рыночной структуры. Выявляются такие особенности, как: нестационарность, измерение параметров с течением времени, межсекторальная гетерогенность.

Перспективные направления современной теории инновации делают акцент на новом явлении из мира инновационных рынков, которое получило название «*co-opetition*» «со-конкуренция», сотрудничество конкурентов. В каких случаях фирмы-инноваторы предпочитают сотрудничать, а в каких — конкурировать? В какой степени фирмы готовы делиться накопленными инновационными знаниями? Какая конкуренция — ценовая или количественная — преобладает на инновационных рынках? Какие последствия со-конкуренции благоприятны для общества в целом, а какие — нет и требуют корректирующего вмешательства государства? Этим проблемам, в частности, посвящены работы Гньявали [36; 71].

Различают также **статический и динамический подход** к инновационной конкуренции.

Статический подход исходит из сложившейся рыночной структуры и нацелен на выявление особенностей взаимодействия лидера и последователей либо равноправных конкурентов, которое возникает и на продуктовом и на инновационном рынках вследствие выбора компаниями определенного уровня инновационной активности.

Динамический подход предусматривает исследование ситуации входа — выхода на инновационный рынок.

Например, в работе [13] делается вывод о том, что потенциальные конкуренты в большей степени склонны к радикальным инновациям, с целью входа на рынок, чем фирмы-старожилы.

Динамические теории во многом опираются на шумпетерианскую традицию созидательного разрушения, при котором лидер выступает в качестве консервативного ядра инновационного рынка, а потенциальный конкурент вносит радикальный элемент в инновационную борьбу, что и разрушает сложившуюся стационарную структуру, но способствует динамике рынка. К современным последователям Шумпетера относятся [38; 45; 61].

Инновационную конкуренцию как взаимодействие и динамическую игру между потенциальными конкурентами (*entrants*) и фирмами-старожилыми (*incumbents*) исследуют [64; 17; 38].

Второй аспект динамики связан с процессом технологической адаптации, применения инноваций в производстве, диффузией инновации по отрасли. Динамическая модель технологической адаптации в условиях сетевого эффекта анализируется у [63].

В современных экономических работах получает динамическое развитие традиционная модель «Гонка за патентом». Обычно считается, что гонка за патентом завершается установлением монопольной власти фирмы-инноватора. Экономист Этро [30] задается вопросом, а что же происходит далее? Навсегда ли установлена монопольная власть инновационного лидера? Он приходит к выводу, что радикальные инновации могут совершаться лидером в попытках удержать свое лидерство после завершения первоначальной гонки за патентом.

Почему некоторым лидерам удается удержать свое инновационное лидерство, а другим — нет? Какие факторы влияют на способности лидера к адаптации? Эти проблемы рассматриваются в статье Хилла и Розэрмея [40]. Авторы делают вывод о том, что ключевую роль здесь играет внутренняя организационная структура компании: чем более гибким является управление внутри фирмы и движение информации по ее внутренним иерархическим структурам, тем в большей степени компания способна к адаптации и тем более вероятным становится ее длительное лидерство на инновационном рынке.

Экономист Шеремата [65] рассматривает инновационную конкуренцию как взаимодействие (игру) между лидером (доминирующей фирмой) и челенджером (фирмой — главным последователем). Борьба ведется в отношении радикальной или нерадикальной инновации, крупных или небольших инновационных вложений, высокорискованных или низкорискованных инновационных стратегий, продуктов-субститутов или принципиально новых продуктов.

Общая модель инновационного рынка, согласно современным исследованиям, выглядит таким образом:

- Период 1: стадия входа на рынок.
- Период 2: стадия выбора расходов на НИОКР.
- Период 3: стадия конкуренции на продуктовом рынке (ценовая или количественная).

Итак, современные теоретические подходы к анализу инновационной конкуренции показывают равноправную роль в будущем успехе инновационной стратегии фирмы как окружающей экономической среды и структуры рынка, так и особенностей организации управления компанией, в частности, управления ее инновационной сферой. Остановимся здесь подробнее на втором компоненте инновационной эффективности, как получившем относительно меньшее внимание в российской экономической литературе.

Технологический менеджмент как управляющий инструмент современной компании

Предприятия, производство которых основано на применении наукоемких технологий, не только демонстрируют свою способность «идти в ногу со временем». Они являются своего рода авангардом экономической системы государства, поскольку инновации являются ключом к качественным преобразованиям производственной сферы, что особенно актуально в контексте повышенной турбулентности социально-экономической среды в современности. Такая подвижность внешней среды является значимым провоцирующим фактором кризисных ситуаций, с особой легкостью и спонтанностью способных поразить недостаточно сильную компанию в стремительно меняющейся бизнес-среде и требующих нетривиальных изменений в рыночной деятельности. Кроме

того, само стремление к нововведениям можно считать одной из движущих сил конкуренции, поскольку повышение качества как продукции, так и деятельности самого предприятия определяется применением современных технологий производства и управления. Понимание того, каков механизм применения инноваций в условиях турбулентности бизнес-среды, может служить ключом к принятию эффективных решений в бизнесе, и, кроме того, к пониманию, по каким законам развивается наукоемкая экономика в современности, при возрастании числа и скорости изменения факторов влияния.

Отражением динамических процессов инновационной конкуренции в практике управления современной передовой компанией является технологический менеджмент.

В чем заключаются особенности технологического менеджмента по сравнению с прочими видами организационной активности фирмы?

Вспомним, что, согласно российскому ГОСТу (ГОСТ 3.1109–82), технологический процесс — это часть производственного процесса, содержащая целенаправленные действия по изменению и (или) определению состояния предмета труда.

Технология (от греч. *techne* — искусство, мастерство, умение и *logos* — знание, умение) — способ преобразования вещества, энергии, информации в процессе изготовления продукции, обработки и переработки материалов, сборки готовых изделий, контроля качества управления [7, С. 375]. Технология в этом смысле представляет собой комплекс организационных мер, приемов, операций, процедур, применяемых на практике с целью достижения определенного результата. Технология может также трактоваться как применение знаний в практических целях. Задачей технологии является выявление физических, химических, механических, коммерческих, социальных, экологических и иных закономерностей в природе превращения обрабатываемых сред из одного вида в другой в целях определения и использования в широкой практике наиболее эффективных производственных процессов.

Технология в классическом менеджменте трактуется как одна из важнейших внутренних переменных — ситуационных факторов внутри организации — наравне с целями, задачами, структурой организации и людьми [2, С. 94]. Чарльз Перроу [58] описывает технологию как средство преобразования сырья (люди, информация или физические материалы) в искомые продукты и услуги. Согласно Л. Дейвису [26], технология представляет собой сочетание квалификационных навыков, оборудования, инфраструктуры, инструментов и соответствующих технических знаний, необходимых для осуществления желаемых преобразований в материалах, информации или людях.

Понимание технологического менеджмента не столь однозначно, что можно видеть из разнообразия определений.

Во-первых, технологический менеджмент традиционно понимается как планирование, регулирование, контроль и координация разработки и применения технологий для выработки и достижения стратегических и оперативных целей организации [51] (*National Research Council, 1987*). Определение построено на раскрытии понятия «менеджмент» с учетом ограничения сферы управления рамками технологической деятельности на предприятии, в которой лежат инструменты достижения целей, выходящих за эти рамки.

Во-вторых, технологический менеджмент трактуется как совокупность управленческих действий, включающих планирование развития технологических возможностей; определение ключевых для предприятия технологий и связанных с ними областей для развития; выявление необходимости покупать либо самим разрабатывать ту или иную технологию; создание организационного механизма координации и контроля технологического развития.

В-третьих, технологический менеджмент представляет собой систему принципов, правил и практик, использующих технологии для создания, поддержания и повышения конкурентных преимуществ фирмы на основе внутренних знаний и ноу-хау.

В-четвертых, технологический менеджмент определяется как интегрированное планирование, моделирование, оптимизация, осуществление и контроль технологических продуктов, процессов и услуг.

В целом, можно сделать вывод, что, по своему содержанию, технологический менеджмент фокусируется на управлении организацией посредством технологий.

Технологический менеджмент примыкает к ряду смежных дисциплин, разграничение с которыми в настоящий момент не является четким (рис.1). Так, технологический менеджмент включает теоретические компоненты из таких научных сфер, как: стратегическое управление, управ-

ление инновациями (с которым технологический менеджмент порой отождествляется), финансовый и информационный менеджмент и управление человеческими ресурсами, широкий спектр иных элементов системы управления, от математического моделирования до контроля качества и вопросов безопасности и здоровья на предприятии. Само по себе возникновение технологического менеджмента связывается с необходимостью интеграции имеющихся знаний в области управления в целях стратегического акцентирования действий менеджмента на технологическом аспекте деятельности предприятия как важнейшем факторе его конкурентоспособности и развития.

Как же провести различие между технологическим менеджментом и прочими видами управленческой активности?

Инновационный менеджмент — совокупность принципов, методов и инструментов управления инновационными процессами [11]. Под инновационными процессами, в свою очередь, понимается процесс создания и распространения нововведений (инноваций). Инновация нередко понимается как линейный процесс, включающий такие элементы, как исследование, разработка, производство, маркетинг, обслуживание потребителя. Таким образом, инновационный процесс в организации является более широким по охвату деятельности внутри организации, по сравнению с технологическим менеджментом (соотносимым с основой инновационного процесса) и управлением исследованиями и разработками (находящим применение у истоков инновационного процесса). Важным моментом является то, что объектом инновационного управления выступают как процессы, так и продукты (мы имеем дело с процессными либо с продуктовыми инновациями), в то время как технологический менеджмент ориентирован на процессы.



Рис. 1. Соотношение сфер деятельности инновационного, технологического менеджмента и управления знаниями

Источник: Dilek Cetindamar, Robert Phaal and David Probert, *Understanding technology management as a dynamic capability: A framework for technology management activities, Technovation 2009. V. 29, P. 240.*

Управление исследованиями и разработками (управление НИОКР, или *R&D management*) — концентрируется на сфере создания, но не применения инноваций.

Производственный менеджмент — управление процессом производства продукции, преследующее цель обеспечения ее конкурентоспособности. Производственный менеджмент пересекается с технологическим менеджментом на стадии практического применения технологий (но не их поиска и отбора либо разработки), а также адаптации к специфике конкретного предприятия и других аспектов, не связанных напрямую с производственным процессом.

Кроме того, в технологический менеджмент входят элементы управления изменениями (*change management*) и управления знаниями (*knowledge management*).

Технологический менеджмент, хотя и насчитывает около 50 лет своего существования, интенсивно развивается именно в последнее двадцатилетие, что можно объяснить нарастающей интенсивностью научно-технического прогресса и его интеграции с экономической сферой. В системе управления организацией он занимает промежуточное положение между управлением исследованиями и разработками (*R&D Management*) и стратегическим управлением; в то же время, в качестве сферы деятельности менеджмента, он затрагивает оба уровня.

Насколько целесообразно выделять технологический менеджмент в самостоятельную дисциплину, поскольку мера интеграции его с прочими дисциплинами чрезвычайно высока?

В пользу такого выделения говорят следующие факты:

- высокая роль технологий в формировании конкурентного потенциала предприятия, требующая особого внимания к данному организационному ресурсу;
- нарастающая неопределенность окружающей среды компании, что обуславливает необходимость особого внимания к ключевым факторам успеха организации, а, следовательно, и к тем технологиям, которые она применяет в производстве и в деятельности в целом, как отдельному виду ресурсов;
- спецификация управленческого знания в области технологий как фактор повышения его качества (по сравнению с его развитием в рамках более общих дисциплин).

Схематично можно представить соотношение рассматриваемых понятий в проекции на этапы производства так, как показано на рис. 2.



Рис. 2. Схема взаимосвязей сфер применения инновационного менеджмента (ИМ), управления НИОКР (R&D), производственного менеджмента (ПМ) и технологического менеджмента (ТМ) по отношению к производственному процессу на инновационном предприятии

Пунктирными и сплошными стрелками на рисунке обозначены соответственно производственный процесс по модели рыночного вызова (*market-pull model*) и модели технологического толчка (*technology-push model*), с выделением начальной и конечной стадий процесса.

Модель рыночного вызова описывает инновационный процесс, инициированный сформировавшимся спросом на рынке: исходной точкой является уже существующая потребность в инновационном продукте. Напротив, альтернативная ей модель технологического толчка демонстрирует ситуацию, когда полученные научно-технические результаты формируют потенциальное рыночное предложение, нуждающееся в спросе. В соответствии с этими двумя различными сценариями развития инновационного процесса, в рамках управления технологиями формулируются различные задачи. Так, модель технологического толчка отсылает к маркетинговым решениям, которые позволят определить аудиторию, чьим потребностям способно ответить новое научно-техническое решение, и внедрить ее на рынок. Таким образом «достраиваются» конечные этапы инновационного процесса, на которых решающую роль играет удачно выбранный сегмент потребительского рынка, готовый к восприятию новой продукции. Ключевым инструментом здесь можно назвать маркетинговое исследование, на основании которого принимается решение о параметрах коммерциализации разработки.

В ситуации рыночного вызова основные действия инновационного процесса относятся к начальной стадии процесса — взаимодействию компаний, выводящих технологический продукт на рынок, и научно-исследовательских центров. В данном случае для получения информации о возможности своевременного ответа на возникающий спрос используются данные технологического прогнозирования и технологического аудита. Значение приобретают отлаженная система обра-

ботки информации, хорошо структурированная база данных в наличии, способная вовремя предоставить сведения о необходимых патентах и разработках. Наличие внутренней лаборатории или исследовательского центра либо развитые партнерские отношения с внешними исследовательскими структурами способствуют успеху внедрения инноваций по модели рыночного вызова. Непрерывный мониторинг потребительской среды также становится важным инструментом прогнозирования в технологическом менеджменте, поскольку оперативность реагирования на изменения спроса является значимым фактором для успеха компании на рынке.

Технологии, выступая одновременно объектом управления (мы управляем технологией на предприятии) и средством управления (мы управляем предприятием с помощью технологий), дают возможности решения широкого спектра управленческих задач, во многом имеющих каскадную связь между собой, таких как: сокращение операционных издержек; создание нового товара, выход на новый рынок; сокращение стоимости продукции с помощью технологической оптимизации процессов его создания, что, в свою очередь, решает вопрос ценового преимущества продукции в глазах потребителей; адаптация к количественным и качественным изменениям; совершенствование обслуживания потребителей; реорганизация административной деятельности.

Технологический менеджмент призван решать специфические задачи, наличие которых обусловлено особенностями технологий как организационного ресурса:

- интеграция применяемых технологий в стратегию организации, их согласование со стратегическими целями;
 - количественное и качественное оценивание технологий;
 - быстрое, эффективное и результативное внедрение технологий и отказ от них;
 - сокращение времени разработки новой продукции;
 - особенности внутреннего управления технологиями на предприятии;
 - обеспечение налаженной коммуникационной связи и взаимодействия меж технологами и менеджерами (технологический менеджмент оценивается как связующее организационное звено меж управленческим и технологическим персоналом);
 - управление комплексными, мультидисциплинарными и межорганизационными проектами.
- Технологический менеджмент включает такие управленческие процессы, как:
- технологическая стратегия (определение места технологий в развитии организации),
 - технологическое прогнозирование (определение доступных и необходимых организации технологий),
 - управление технологическим жизненным циклом.

В настоящее время технологический менеджмент, как самостоятельная отрасль знания, находит себе оформление в ряде образовательных программ ведущих высших образовательных учреждений США и Европы; в России подобные программы также получают постепенное распространение.

Что касается зарубежных программ, то так называемые *MOT-programms*, или *Management of Technology programs* (программы менеджмента технологий) получили повсеместное распространение в ряде вузов, в том числе ведущих, таких как *Polytechnic Institute of New York University*, *University of Washington (Foster School of Business)*, *Stevens Institute of Technology*, *Herzing University* и др. (более полный список см.: например, в *Zehner, 2000*).

В России программы MBA по специальности «Технологический менеджмент» на данный момент не получили столь же широкого распространения и не достигли такого же уровня востребованности. Среди высших учебных заведений, предлагающих программы MBA по управлению технологиями в России, можно указать МИРЭА, АНХ при Правительстве РФ, ряд технологических университетов и институтов. В общем случае, программами предполагается, что ключевые компетенции выпускников основываются на таких концепциях менеджмента, как управление изменениями (*Change Management*) и управление знаниями (*Knowledge Management*), что, к сожалению, охватывает лишь небольшую часть технологического менеджмента.

Специфика управления технологиями на российских инновационных предприятиях

Обратимся к российскому опыту и проанализируем, как обстоит дело с практикой технологического менеджмента в нашей стране.

Прежде всего, следует отметить отсутствие в России четких понятий «инновационное предприятие», «технологический менеджмент» и других связанных с инновациями явлений.

Так, одной из первых (и немногих) в Санкт–Петербурге утверждена постановлением городского Правительства методика отнесения организаций к инновационному типу (при отсутствии на федеральном уровне законодательно закрепленных понятий «инновации», «инновационной деятельности» и, как таковых, критериев инновационности). Данным постановлением предлагаются такие количественные критерии, как: доля расходов на НИОКР в общем объеме расходов; доля инновационной продукции в общем объеме произведенной продукции; индекс доходности инновационной деятельности; а также качественные критерии: преобладание в организации технологических инноваций (продуктовых или процессных) по сравнению с организационными и маркетинговыми инновациями; осуществление организацией разработки объектов интеллектуальной собственности и реализация их с долей инновационной продукции не менее 50% от общего объема реализованной компанией продукции либо внедрение организацией приобретенных объектов интеллектуальной собственности.

Показатели инновационной активности корректируются в связи с отраслевой принадлежностью предприятия. Оценка уровня инновационной активности организации производится через предоставление необходимых сведений о ее деятельности за три последних года. Организации, соответствующие, согласно методике, критериям инновационности, заносятся в реестр инновационных компаний Комитетом экономического развития, промышленной политики и торговли (КЭРППиТ) Санкт–Петербурга [12]. Сами критерии опубликованы на сайте «Инновационный Санкт–Петербург» [8], созданном КЭРППиТ.

Глава РСПП А. Шохин предлагал в качестве оснований отнесения компаний к инновационным, среди прочего, приобретение компанией лицензий на использование изобретений и промышленных технологий, затраты на подготовку персонала, обусловленные внедрением технологических инноваций. Причем положительный эффект, а, следовательно, и ключевой мотив введения общепринятых критериев инновационности президент РСПП видит, прежде всего, в «минимизации бюрократической технологии» [9].

На федеральном уровне 16 марта 2011 г. Минэкономразвития опубликовало проект постановления Правительства Российской Федерации «Об утверждении порядка отнесения акций российских организаций, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, к акциям высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики» [4]. Данный проект косвенно определяет статус инновационной компании, которая признается таковой в том случае, когда акции российских компаний, обращающиеся на организованном рынке ценных бумаг, «допущены к торгам в специализированном секторе фондовой биржи, предназначенном для размещения и обращения ценных бумаг инновационных компаний», либо когда эти акции «выделены в установленном фондовой биржей порядке в структуре списка ценных бумаг, допущенных к торгам на фондовой бирже в качестве акций высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики». Это позволит публичным инновационным компаниям реализовать ряд налоговых льгот.

Рассмотренные выше критерии неустойчивы к манипуляции понятием «инновация», данными финансовой и иной отчетности, иными сведениями, а потому требуют уточнений, например, в виде детальной вертикальной (градация) и горизонтальной классификации нововведений, на основании которой можно оценить меру эффективности нововведения для организации. В частности, такая системная классификация должна отдавать приоритет радикальным инновациям по сравнению с улучшающими (нерадикальными), технологическим инновациям по сравнению с организационно–управленческими.

Значимость управления технологиями для инновационных предприятий характеризуется не только требованиями конкурентоспособности и технологической современности предприятий, но также и общими тенденциями в государственной экономической политике России. Своего рода политическим манифестом ключевых направлений развития экономики в России стала «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» [10], излагающая концепцию приоритетности ответа на вызовы инновационного развития мировой экономики, одним из ключевых среди которых названа борьба за высококвалифицированные кадры и коммерциализуемые знания, технологии и компетенции. Построение инновационной экономики становится необходимым условием сохранения и развития научного потенциала и возможности достижения

в будущем глобального лидерства по ключевым технологическим направлениям — а, значит, обеспечения достижения целей и задач долгосрочного развития.

Государственная концепция инновационного развития также конкретизируется в ряде иных правительственных документов. Так, Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007—2013 годы» ставит задачи в направлениях развития научно-технического потенциала, коммерциализации технологий в соответствии с приоритетными направлениями, ресурсного обеспечения перспективных научно-технологических направлений (посредством расширения применения механизмов государственно-частного партнерства) и ряд других. В рамках государственной поддержки инновационного развития разработаны: Федеральная целевая программа «Национальная технологическая база» на 2007–2011 гг., Федеральная целевая программа «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации» на 2008–2010 гг., Федеральные целевые программы отраслевой направленности.

Приведенные выше данные свидетельствуют об интенсивно формирующемся благоприятном климате для осуществления научно-технических разработок, обладающих коммерческой ценностью. Это указывает на перспективность как инновационной деятельности как таковой, так и на потенциальную перспективность развития управления технологиями в инновационном секторе в частности.

Согласно исследованию *PriceWaterhouse Coopers* [1], уровень инновационной активности зависит во многом от характеристик компаний. Так, крупные частные компании, деятельность которых распространяется за пределы национального рынка, имеют больший инновационный потенциал и более высокую вероятность успешного внедрения или производства инноваций. В частности, среди исследованных компаний, которые в 2008–2010 гг. выводили на рынок инновационные продукты, доля таковых в частном секторе была в 4 раза больше, чем доля производителей инновационных продуктов в государственном секторе. Также, среди частных компаний доля организаций, внедрявших инновационные технологии на мировом рынке, превышала долю таковых в секторе государственных компаний и компаний с государственным участием, в два раза. Не менее 80% инноваций разрабатывается внутри компаний, их внедряющих, с минимальным привлечением интеллектуальных и финансовых ресурсов извне. Кроме того, 18% компаний-респондентов использовали средства Российской Венчурной Компании и Роснано, а 10% привлекали иностранные инвестиции.

Однако в России отсутствует система гарантированных выплат авторам инноваций, что лишает потенциальных инноваторов материальной мотивации. Этим, как считает ряд экспертов, объясняется чрезвычайно малая доля нематериальных активов в российской экономике (она составляет на настоящий момент 0,3 %; для сравнения, 30–40% — в развитых странах) [3].

На основании приведенных выше данных можно сделать вывод о том, что приоритетные цели и задачи, которые стоят перед инновационными предприятиями, могут быть прямо либо косвенно решены (оптимизированы) с помощью возможностей технологического менеджмента.

В табл. 1 приведен общий обзор, цель которого — структурированно сопоставить связь стоящих перед российскими компаниями задач и возможных средств технологического менеджмента (ТМ), применимых в отношении конкретной задачи.

Технологический менеджмент как направление управленческой деятельности наиболее востребован на инновационных предприятиях, поскольку именно для них технологии как ресурс являются во многом решающим фактором эффективной деятельности. Это находит свое отражение в многочисленных публикациях, посвященных управлению технологиями и раскрывающих его изначально в контексте инновационного производства. На предприятиях, не входящих в инновационный сектор, управление технологиями может осуществляться постольку, поскольку того требует специфика производства и намерение менеджмента организации его оптимизировать.

Что касается применения конкретных методов и инструментов технологического менеджмента, его внедрение закономерно начинать с проведения технологического аудита, позволяющего выявить проблемные зоны и поставить конкретные задачи, которые должны будут решиться с помощью применения прочих инструментов. Технологическому аудиту может предшествовать осознание необходимости изменений, улучшений либо же он может проводиться на регулярной основе (что предпочтительно). На основе результатов технологического аудита, являющихся, таким образом, приоритетным ориентиром в технологической политике предприятия на конкретный период, принимается решение о применении тех или иных методов и инструментов.

Таблица 1

**Возможности решения задач, стоящих перед инновационными предприятиями,
с помощью средств технологического менеджмента**

| № | Задача | Связанные с постановкой задачи проблемы и риски | Применение ТМ |
|----|--|---|---|
| 1. | Обеспечение инновационной деятельности надежным долгосрочным финансированием | Недостаток финансирования инновационной деятельности как основы функционирования компании | В рамках управления собственными средствами организации: ♦ детальная проработка стратегии применения технологий, позволяющая избежать ошибочного выбора более затратных моделей; ♦ снижение текущих издержек при применении технологий за счет их оптимизации (внедрение контрольных систем, информационных систем и т.д.) |
| 2. | Балансирование между стремлением к максимизации текущей прибыли и необходимостью финансовых вложений в научно-технические разработки | Риск игнорирования потенциально перспективных технологий; риск финансового провала компании на стадии инвестирования в новые технологии | Эффективным будет инструмент технологического бенчмаркинга, позволяющий ориентироваться на опыт других компаний и тем самым минимизировать собственные риски; однако ввиду специфики инновационной сферы сторонний опыт далеко не всегда способен удовлетворить информационную потребность фирмы |
| 3. | Обеспечение должного уровня квалификации сотрудников инновационной компании | Вероятность снижения качества производства | Четкая регламентация технологического процесса |
| 4. | Контроль изменяющейся внешней среды, в которой действует инновационная компания, для поддержания стабильности ее положения и повышения ее адаптивности | Риск потери конкурентоспособности, риск развития кризиса | Технологическое прогнозирование и технологическое планирование; технологический мониторинг; актуальны механизмы управления изменениями, находящиеся на пересечении с технологическим менеджментом |
| 5. | Сохранение конкурентоспособности при непрерывном развитии технологий | | |
| 6. | Обеспечение спроса на продукцию инновационного предприятия | Недостаточный спрос на инновационную продукцию, что обуславливает кажущуюся «необоснованность» применения технологий | Технологический бенчмаркинг, позволяющий: ♦ выявить возможные факторы успеха фирм-конкурентов, лучше реализующих идентичную продукцию на рынке; ♦ повысить качество собственной продукции как таковое; ♦ выбрать именно те технологии, результат которых действительно востребован потребителями; |
| 7. | Своевременное получение информации о технологических новациях; выстраивание локальной инновационной инфраструктуры вокруг предприятия | Проблемы коммерциализации: отсутствие каналов связи научного и коммерческого секторов; невостребованность технологических новшеств | Отлаженная система технологического мониторинга, предполагающая максимальное разнообразие каналов для получения информации (от личных каналов сотрудников до кабинетных исследований научно-технических публикаций в определенной сфере); ♦ наличие проработанного плана оценки технологий по ряду критериев, включающих затратность, ресурсные требования, перспективность, реализуемость на данном предприятии; ♦ наличие технологической стратегии, определяющей направления поиска и развития применяемых на предприятии технологий, общие принципы развития технологий, обуславливаемые решаемыми задачами |

Анализ перспектив реализации решений технологического менеджмента на примере российской компании «Композит»

Наглядным примером активно развивающейся инновационной компании, на основе анализа деятельности которой можно оценить возможности применения методов и инструментов технологического менеджмента на практике, является холдинговая компания «Композит». Основой анализа служит информация, взятая из открытых источников, а также из интервью сотрудников управляющей компании.

ХК «Композит» — молодая компания, созданная в 2009 г., в структуру которой входят:

- Управляющая компания «ЗАО «Холдинговая компания «Композит» и дочерние предприятия (управляемые общества):
- ОАО НПК «ХимпромИнжиниринг» (в состав входят ООО «СНВ», ООО «Аргон», ООО «ЗУКМ»),
- ЗАО «Препрег–СКМ»,
- ОАО «Новые композиционные материалы»,
- Международный образовательно–инжиниринговый центр.

Холдинговая структура компании позволяет агрегировать достаточный объем ресурсов для производства высокотехнологичной продукции, требующей значительных затрат на всех этапах производства — от научных разработок до серийного выпуска продукции. Реализуется масштаб используемых ресурсов — производственных фондов, трудовых ресурсов, инвестиционных средств, расширяются возможности привлечения высококвалифицированного управленческого, производственного и научного персонала, что может быть существенно для компании, осуществляющей свою деятельность в инновационной сфере.

Холдинговая структура компании позволяет создать самодостаточную вертикально интегрированную систему производства частичного либо полного цикла. Также холдинговая структура дает возможности эффективного объединения научно–технических разработок, технического опыта и производства. В холдинговых компаниях наблюдается экономия управленческих затрат за счет централизации ряда функций, что дает возможность высвобождения ресурсов для решения стратегических и оперативных задач. Таким образом, структура холдинга дает ряд преимуществ в инновационной деятельности, и при необходимости интенсивного развития в условиях недостаточно развитой инновационной инфраструктуры современного российского рынка является оптимальной.

Учредителями компаний, входящих в состав холдинга в различных пропорциях участия в уставном капитале, являются Государственная корпорация «Росатом», Государственная корпорация «РоснаноТех», Государственная корпорация «РосТехнологии», ЗАО «Унихимтек–Композит». Данный факт отображает практическую реализацию государственной политики в сфере инновационных технологий (в частности, нанотехнологий, применяемых в производстве композитных углеродных материалов), выражающуюся в прямой и опосредованной финансовой и прочей поддержке перспективных с экономической и социальной точки зрения предприятий инновационного сектора.

Основная цель холдинговой компании формулируется как формирование рынка композиционных материалов в России.

Мировой рынок композиционных материалов в настоящий момент составляет 26 млрд евро, при этом средние темпы роста мирового рынка равны 4–5 % (в т.ч. ветряная энергетика — более 20% в год, аэрокосмическая отрасль — 9%, автомобильная промышленность — 7%, кораблестроение — 7%). Рост применения композиционных материалов обгоняет алюминий, пластмассы и сталь (особенно в аэрокосмической, автомобильной и спортивной промышленности). 95% композиционных материалов производится и применяется в Северной Америке, Европе и Азии.

Доля России в мировом производстве и применении композиционных материалов не превышает 3%. При современном уровне технологий такой уровень не позволяет отнести Россию к технологически развитым странам, что выделяет задачу формирования рынка композиционных материалов в важную область задач общегосударственного характера.

Рынок, на котором функционирует исследуемая компания, в России является ненасыщенным, не развитым, но в то же время стратегически значимым, что обуславливает его перспективность.

Предприятия, входящие в холдинг, производят полиакрилонитрильные волокна, углеволокнистые материалы (углеродные волокна, углеволокнистые текстильные материалы, дискретные углеродные волокна), углеродные композиционные материалы, а также высококачественные препреги. Данные материалы находят себе применение в ряде отраслей, например: автомобилестроение; атомная промышленность; ветроэнергетика; железная дорога; металлургия; ракетостроение; строительство; судостроение; товары народного потребления.

Менеджмент инновационной подсистемы предприятия включает управляющую структуру — научно-технический совет, выполняющий функции совещательного и консультативного органа при генеральном директоре холдинга и обеспечивающий научно-методическую, информационно-аналитическую и экспертную поддержку деятельности предприятий, входящих в состав холдинга. В качестве основной задачи совета выступает определение приоритетных и перспективных направлений научно-технической политики компании, способствующих повышению эффективности инновационной деятельности, а также ускорению научно-технического прогресса в области реализации стратегической цели холдинга (формирование рынка композиционных материалов на основе углеродного волокна нового поколения).

В рамках деятельности ХК «Композит» уже нашел себе применение ряд решений технологического менеджмента.

Научно-технический совет реализует требование отлаженного взаимодействия технологического и управленческого персонала, что входит в ключевые задачи технологического менеджмента как условие успешной интеграции применения технологий на предприятии и организационной стратегии.

На производящих предприятиях внедрена система непрерывного профессионального обучения, оптимизирующая кадровую составляющую управления технологиями.

Проводятся решения на стыке маркетинга и технологического менеджмента. Так, непрерывное расширение номенклатуры выпускаемых видов высокотехнологичной продукции направлено не только на привлечение большего числа клиентов и ускоренное освоение рынка, но также на достижение стратегической цели позиционирования компании, как динамично развивающейся и технологически перспективной, посредством стремительного освоения новых технологий.

Дополнительную ценность компании создают внедренные уникальные технологии и виды продукции: например, ООО «СНВ» является единственным в России производством полиакрилонитрильного (ПАН) волокна.

Важную роль в управлении инновационными технологиями играет партнерство с образовательными и научно-исследовательскими центрами. Среди партнеров компаний холдинга фигурируют:

- МГУ им. М.В. Ломоносова,
- Российский химико-технологический университет им. Д.И. Менделеева,
- ФГУП «ВИАМ» ГНЦ РФ (государственный научный центр «Всероссийский научно-исследовательский институт авиационных материалов»),
- Институт новых углеродных материалов и технологий (ИНУМиТ, создан в 2003 г. на базе кафедры химических технологий и новых материалов МГУ им. М.В. Ломоносова, является одним из первых примеров реализации инновационного цикла от разработки до производства и развития рынка новых материалов на основе частно-государственного партнерства),
- ОАО «ГИПРОИВ» (Государственный институт по проектированию предприятий искусственного волокна),
- ОАО ЦНИИС Научно-исследовательский центр «Мосты» (научно-исследовательский институт транспортного строительства, который осуществляет научное обоснование создания наиболее крупных транспортных сооружений, возводимых в России и на всем постсоветском пространстве),
- Московская государственная академия тонкой химической технологии им. М.В. Ломоносова.

В целом, технологическая политика холдинговой компании носит комплексный характер, достаточно продумана и перспективна.

В то же время, по данным интервьюирования, деятельность предприятий холдинга по ключевым направлениям технологической стратегии сталкивается с двумя проблемами: недостаточно

высокое качество продукции (прежде всего, по сравнению с зарубежными аналогами), что снижает ее конкурентоспособность, и несоответствие планируемых и реализуемых объемов выпуска продукции имеющемуся спросу. Наличие этих трудностей говорит о не вполне четкой процессуальной продуманности производственно-коммерческого цикла, о возможном смещении приоритетов в постановке и решении технологических и маркетинговых задач.

Таким образом, мы видим, что хотя мировой опыт свидетельствует о существенном повышении значимости инновационной активности компании как решающем факторе ее конкурентоспособности, об обострении инновационной конкуренции и важной роли технологического менеджмента в этом процессе, инновационная сфера российских предприятий остается пока, даже в самых передовых российских компаниях, слабым звеном управления и экономического функционирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Исследование экспертов Российской экономической школы, PriceWaterhouse Coopers в России, Центром технологий и инноваций PwC, «Инновационная активность крупного бизнеса в России. Механизмы, барьеры, перспективы», М., 2010.
2. Мескон М., Альберт М., Хедоури Фр. Основы менеджмента. М.: Дело. 1997. С. 94.
3. Найден М. «Казуистика против создателей». 27.01.2009. Официальный сайт РАН, URL: <http://www.ras.ru/digest/shownews.aspx?id=1de27401-39a0-4261-95c1-6cb4eb937f73>.
4. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/CorpManagment/doc20110316_04.
5. Постановление от 9.04.2010 г. № 219 «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования».
6. Постановление от 9.04.2010 г. № 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства».
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Словарь современных экономических терминов. 4-е изд. М.: Айрис-Пресс. 2008.
8. Реестр инновационных компаний, подтвердивших инновационность по методике КЭРППИТ. Информационный портал «Инновационный Санкт-Петербург», URL: http://www.spbinno.ru/innovacionnaya_politika/investoram/reestr_innovacionnyh_predpriyatij/.
9. РСПП предлагает определить критерии инновационности. 2010. Информационное агентство Финмаркет, Группа Интерфакс. URL: <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=1495585>.
10. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016?presentationtemplate=docHTMLTemplate1&presentationtemplateid=2dd7bc8044687de796f0f7af753c8a7e.
11. Сурин А.В., Молчанова О.П. Инновационный менеджмент. М.: Инфра-М, 2009.
12. Фивейский С. Критерии инновационности компании. 2009. ИА BisHelp (Помощь Бизнесу). URL: http://www.bishelp.ru/svoe_delo/detail.php?ID=78890.
13. Acemoglu D., Dan Vu Cao. Innovation by entrants and incumbents. NBER Working Paper. N16411. URL: <http://www.nber.org/papers/w16411>.
14. Adner R., Levinthal D. Demand heterogeneity and technology evolution: implications for product and process innovation. Management Science. 2001. V.47. N.5. P. 611-628.
15. Aghion Ph., Burgess R., Redding S. and Zilibotti F. Entry liberalization and inequality in industrial performance. Journal of the European Economic Association Papers and Proceed. 2005. V.3. P. 291-302.
16. Aghion Ph., Harris Ch., Howitt P. and Vichers J. Competition, imitation and growth with step-by-step innovation. Reviews of Economic Studies. 2001. V.68. P. 467-492.
17. Aghion Ph., Howitt P. A Model of Growth Through Creative Destruction. Econometrica. 1992. Vol. 60. P. 323-351.
18. Argyles N., Silverman B. R&D, Organization Structure, and the Development of Corporate Technological Knowledge. Strategic Management Journal. 2004. Vol. 25. No. 8/9, P. 929-958.
19. Astebro T., Serrano C. Business partners, financing, and the commercialization of inventions. NBER Working Paper. N.17181. 2011. June.
20. Atkeson A., Burstein A. Innovation, firm dynamics and international trade. N.Y. 2010.
21. Barbos A. Essays on the Context Effects Bias and on the Relationship Between Competition and Innovation. A dissertation submitted to the graduate school in partial fulfillment of the requirements for the degree Doctor of philosophy, field of economics. 2009. Northwestern university, Evanston, Illinois.
22. Bell G. Clusters, Networks and Firm Innovativeness. Strategic Management Journal. 2005. Vol. 2005. P. 287-295.

23. *Bester H., Petrakis E.* The Incentives for Cost Reduction in a Differentiated Industry. *International Journal of Industrial Organization*. 1993. Vol. 11. P. 519–534.
24. *Brander J., Spencer B.* Strategic Commitment with R&D: the Symmetric Case. *Bell Journal of Economics*. 1983. Vol. 14. P. 225–235.
25. *Breschi S., Malerba F., Orsenigo L.* Technological Regimes and Schumpeterian Patterns of Innovation, *The Economic Journal*, Apr., 2000. No. 463. Vol. 110. P. 388–410.
26. *Davis L.E.* Job Satisfaction Research» The Post Industrial View. *Industrial Relations*. 1971. Vol. 10. P. 176–193.
27. *Dawid H., Kopel M., Kort P.M.* Innovation Threats and Strategic Responses in Oligopoly Markets. *Journal of International Economics*. 2010. Vol. 80. P. 260–270.
28. *Delbono F., Denicolo V.* R&D in Symmetric and Homogenous Oligopoly. *International Journal of Industrial Organization*. 1990. Vol. 8. P. 297–313.
29. *Dussauge P., Garrette B., Mitchell W.* Learning from Competing Partners: Outcomes and Durations of Scale and Link Alliances in Europe, North America and Asia. *Strategic Management Journal*. 2000. Vol. 21 (2), P. 99–126.
30. *Etro F.* «Innovation by Leaders», *The Economic Journal*. 2004. Vol. 114. No. 495. P. 281–303.
31. *Farrell J., Katz M.* Innovation, rent extraction, and integration in systems markets. *The Journal of Industrial Economics*. 2000. Vol. 48. N. 4. P. 413–432.
32. *Farrell J., Saloner G.* Standardization, compatibility, and innovation. *RAND Journal of Economics*. 1985. Vol. 16. P. 70–83
33. *Gerbach H., Schmutzler A.* Endogenous Spillovers and Incentives to Innovate. *Economic Theory*. 2003. Vol. 21. No. 1. P. 59–79.
34. *Giannakas K., Fulton M.* Process Innovation Activity in a Mixed Oligopoly: The Role of Cooperatives. *American Journal of Agricultural Economics*. 2005. Vol. 87. No. 2. P. 406–422.
35. *Gjerde P. K., Slotnick S., Sobel M.* New product innovation with multiple features and technology constraints. *Management Science*. 2002. Vol. 48. N. 10. P. 1268–1284.
36. *Gnyawali D.R., Park B.-J. R.* Co-opetition Between Giants: Collaboration with Competitors for Technological Innovation. *Research Policy*. 2011. Vol. 40. I. 5. P. 650–663.
37. *Griliches Z.* Hybrid corn: an exploration in the economics of technological change. *Econometrica*. 1957. Vol. 25. N. 4. P. 501–522.
38. *Grossman G., Helpman E.* Quality ladders in the theory of growth. *Review of Economic Studies*. 1991. Vol. 68. P. 43–61.
39. *Heerde H., Mela C., Manchanda P.* The Dynamic effect of Innovation on Market Structure. *Journal of Market Research*. 2004. Vol. 41. No. 2. P. 166–183.
40. *Hill C. W.L., Rothaermel F.T.* The Performance of Incumbent Firms in the Face of Radical Technological Innovation. *The Academy of Management Review*. 2003. Vol. 28. P. 257–274.
41. *Hippel E., Katz R.* Shifting innovation to users via toolkits. *Management Science*. 2002. Vol. 48. N. 7. P. 821–833.
42. *Hugo A.* Hopenhayn, Matthew F. Mitchell, «Innovation Variety and Patent Breadth», *The RAND Journal of Economics*. 2001. Vol. 32. No. 1. P. 152–166.
43. *Jensen R.* Innovative Leadership: First-Mover Advantages in New Product Adoption. *Economic Theory*. 2003. Vol. 21. No. 1. P. 97–116.
44. *Jensen R.* Strategic intrafirm innovation adoption and diffusion. *Southern Economic Journal*. 2001. Vol. 68. N. 1. P. 120–132.
45. *Jones Ch.* R and d-based models of economic growth. *Journal of Political Economy*. 1995. Vol. 103. P. 759–784.
46. *Joshua S. Gans, David H. Hsu, Scott Stern.* When Does Start-Up Innovation Spur the Gale of Creative Destruction? *The RAND Journal of Economics*. 2002. Vol. 33. No. 4. P. 571–586.
47. *Jovanovic B.* Selection and evolution of industry. *Econometrica*. 1982. Vol. 50. P. 649–670.
48. *Katz M., Shapiro C.* Network externalities, competition, and compatibility. *American Economic Review*. 1985. Vol. 75. N. 3. P. 424–440.
49. *Kletter T., Kortum S.* Innovating firms and aggregate innovation. *Journal of Political Economy*. 2004. Vol. 112. N. 5. P. 986–1018.
50. *Lacetera N., Zirulia L.* Individual preferences, organization, and competition in a model of R&D incentive provision. *NBER Working Paper*. N. 17031. 2011. May.
51. *Liao S.* Technology management methodologies and applications: A literature review from 1995 to 2003. *Technovation*. 2005. Vol. 25. P. 381–393.
52. *Luttmer E.* Selection, «Growth and the size distribution of firms», *Quarterly Journal of Economics*. 2007. Vol. 122. P. 1103–1144.
53. *McGrath R.G., Nerkar A.* Real Options Reasoning and a New Look at the R&D Investment Strategies of Pharmaceutical Firms. *Strategic Management Journal*. 2004. Vol. 25. No. 1. P. 1–21.

54. *Melitz M.* «The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity». *Econometrica*. 2003. Vol. 71 N. 6. P. 1695–1725.
55. *Milliou C., Petrakis E.* Timing of Technology, Adoption and Product Market Competition. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2011. Vol. 78. P. 229–245.
56. *Nicholas T.*, «Why Schumpeter Was Right: Innovation, Market Power, and Creative Destruction in 1920s America», *The Journal of Economic History*. 2003. Vol. 63. No. 4. P. 1023–1058.
57. *Ofek E., Sarvary M.* «R&D, Marketing, and the Success of Next-Generation Products», *Marketing Science*. 2003. Vol. 22. No. 3. P. 355–370.
58. *Perrow Ch.* *Organizational Analysis: A Sociological View*. Belmont, Calif.: Wadsworth, 1970.
59. *Qiu L.D.* On the Dynamic Efficiency of Bertrand and Cournot Equilibria. *Journal of Economic Theory*. 1997. Vol. 75. P. 213–229.
60. *Rajesh K., Chandy, Gerard J.* Tellis, The Incumbent's Curse? Incumbency, Size, and Radical Product Innovation, *The Journal of Marketing*, 2000, Vol. 64, No. 3. P. 1–17
61. *Romer P.* Endogenous technical change. *Journal of Political Economy*. 1990. Vol.98. N.5. P.71–102.
62. *Rothaermal F.* Incumbent's Advantage through Exploiting Complementary Assets via Interfirm Cooperation. *Strategic Management Journal*. 2001. Vol. 22 (6–7). P. 687–699.
63. *Ryan S., Tucker C.* Heterogeneity and the dynamics of technology adoption. NBER Working Paper. N.17253. 2011. July.
64. *Segerstrom A., Paul S. and Elias Dinopoloulos.* A Schumpeterian model of the product life cycle. *American Economic Review*. 1990. V.80. P.1077–1091.
65. *Sheremata W.A.* Competing Through Innovation in Network Markets: Strategies for Challengers. *The Academy of Management Review*. 2004. Vol. 29. No. 3. P. 359–377.
66. *Shobha S., Das, Andrew H.* Van de Ven, «Competing with New Product Technologies: A Process Model of Strategy», *Management Science*. Oct. 2000. Vol. 46. No. 10. P. 1300–1316.
67. *Shogo Hamasaki.* Dynamic Competition, Strategic Knowledge Sharing, Innovation Policy. A dissertation submitted in partial satisfaction of the requirements for the degree Doctor of Philosophy in Economics. 2011. University of California. Los Angeles.
68. *Spencer J.W.* Firms» Knowledge-Sharing Strategies in the Global Innovation System: Empirical Evidence from the Flat Panel Display Industry. *Strategic Management Journal*. 2003. Vol. 24. No. 3. P. 217–233.
69. *Stuart T.E.* «Interorganizational Alliances and the Performance of Firms: A Study of Growth and Innovation Rates in a High-Technology Industry». *Strategic Management Journal*. 2000. Vol. 21. No. 8. P. 791–811.
70. *Tishler A., Milstein I.* R&D Wars and the Effects of Innovation on the Success and Survivability of Firms in Oligopoly Markets. *European Economic Review*. 2008. Vol. 52. P. 589–610.
71. *Tsai K.-H.* Collaborative Networks and Product Innovation Performance: Toward a Contingency Perspective. *Research Policy*. 2008. Vol. 37. P. 1317–1328.
72. *Weeds H.* Strategic delay in a real options model of R&D competition. *The Review of Economic Studies*. 2002. Vol. 69. N. 3. P. 729–747.

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: некоторые аспекты влияния социально-экономических неравенств¹

Д.В. ДИДЕНКО,

кандидат исторических наук, научный сотрудник,
Институт социологии РАН,
e-mail: ddidenko@bloomberg.net

TERRA ECONOMICUS
2012
Том 10 № 1

Рассматриваются основные тенденции внутристрановых и межстрановых социально-экономических неравенств за последние 40 лет и их влияние на уровень человеческого развития и его компонентов. Освещаются вопросы о месте и перспективах России в общемировых тенденциях динамики среднего уровня и дифференциации доходов, образования и здоровья населения. На основе статистического анализа панельных данных по странам, осуществлявшим в течение указанного периода системные трансформации, определяется, при каких условиях социально-экономические неравенства обеспечивают эффективное накопление, перераспределение и использование человеческого капитала, выступая стимулом общественного развития, а при каких — превращаются в его препятствия.

The article discusses the major trends of intra-country and cross-country social and economic inequalities during the latest 40 years and their impact on the level of human development and its components. Russia's position and prospects in the global trends of income, education, health average level and inequality dynamics are highlighted. Based on his statistical analysis of the panel data on the countries which experienced systemic transformations during the period the author defines under what conditions social and economic inequalities prove to be efficient means for formation, reallocation and utilization of human capital thus stimulating social development whereas under what conditions they tend to become its obstacles.

Ключевые слова: системные трансформации; человеческий капитал; социально-экономические неравенства; экономика труда; экономика образования; экономика здравоохранения.

Keywords: systemic transformations; human capital; social and economic inequalities; labor economics; economics of education; economics of health.

Коды классификатора JEL: I14, I24, J24, O15, P36.

Неравенство основных факторов человеческого развития как исследовательская проблема

Предшествующая экономическая литература вслед за С. Кузнецем [17] концентрировалась на проблеме воздействия неравенства доходов на экономический рост и обратного влияния со стороны последнего на неравенство доходов в межстрановом и внутристрановом измерениях. При этом

¹ Исследование выполнено при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ), проект № 10-03-0247а «Непрерывное образование, человеческий капитал и социально-экономические неравенства в период трансформаций».

уровень экономического развития традиционно измерялся показателем объема валового внутреннего (или национального) продукта на душу населения (далее — ВВП н.д.н.).

Концепция человеческого развития возникла как альтернатива основному направлению (*mainstream*) экономической мысли, в котором изначально формировалась и развивалась теория человеческого капитала. Рассматривая экономические результаты (ВВП) и факторы его создания (человеческий труд и капитал) в системном единстве, концепция человеческого развития дополняет теорию человеческого капитала в том аспекте, что она рассматривает экономические ресурсы разного порядка в качестве источников более широкой концепции благосостояния, относящейся и к обществу в целом, и к отдельным социальным группам, и к индивидам.

Основанная на неоклассических подходах теория человеческого капитала рассматривает неравенство его исходных и результирующих параметров как внутренне обусловленную функциональную причинно-следственную зависимость. В то же время известно, что социально-экономические неравенства в той или иной степени могут детерминироваться факторами внешней среды, не связанными с когнитивными характеристиками работников и их производительностью. Такими факторами могут быть климатические, демографические различия; неформальные, но относительно устойчивые социальные барьеры на рынках образования и труда (например, национальные, возрастные, гендерные), а также фактические ограничения в возможностях социальной мобильности. Наконец, различия в доходах могут вызываться просто случайными обстоятельствами (вследствие, например, несовершенной конкуренции). Эти явления социально-экономической реальности не игнорируются сторонниками концепции человеческого развития. При этом они, как и теоретики человеческого капитала, квалифицируют их как препятствия к более полному раскрытию потенциала общественного развития.

В зарубежной и отечественной литературе осуществлялась проверка гипотезы относительно того, насколько распределение доходов соответствует распределению образовательного уровня населения. Проведенные межстрановые сопоставления продемонстрировали в целом положительную связь дифференциации образовательного уровня населения и дифференциации доходов [9; 11]. В то же время, они показали, что страны с наибольшим и наименьшим неравенством в образовательном уровне населения не совпадают со странами с соответствующими показателями неравенства доходов. С другой стороны, в последнем исследовании П. Фельдвари и Б. ван Леувена [12] было показано низкое влияние неравенства в образовании на неравенство доходов, особенно в развивающихся странах, при наличии определенной положительной взаимосвязи в экономически развитых странах. В значительной степени это может объясняться тем, что эффективность использования человеческого капитала во многом зависит от его качественных характеристик (которые имеют очень мало исторических данных для подтверждения гипотез) и состояния институциональной среды. С этой точки зрения внутристрановые социально-экономические неравенства выступают ее важнейшими параметрами.

Индикатор неравенства доходов рассматривался Т. Меркуловой [5, С. 68–69] в качестве институционального фактора, влияющего на производственные возможности экономической системы. В аналогичном контексте следует рассматривать и остальные индикаторы неравенства, характеризующие человеческий капитал. Согласно данному подходу, уровень неравенства в различных сферах определяется господствующими в обществе представлениями о справедливости и правилами взаимодействия в процессе производства и обмена благами в зависимости от уровня общественного развития.

Внутристрановое неравенство в человеческом капитале проявляется в нескольких аспектах:

1. Диспаритет в оплате труда как за работу различной квалификации, так и за одинаковую работу в зависимости от национальных, гендерных причин.
2. Неравенство в доступе к образованию.
3. Неравенство в достигнутом образовательном уровне населения.
4. Неравенство в доступе и фактическом потреблении медицинских услуг как средстве сохранения и увеличения срока использования человеческого капитала.

В настоящем исследовании мы сопоставляем динамику временных рядов индикаторов социально-экономических неравенств (во внутристрановом и межстрановом измерениях) с соответствующими интегральными показателями социально-экономического развития различных стран. При этом особое внимание уделяется месту и перспективам России в общемировых тенденциях динамики среднего уровня и дифференциации доходов, образования и здоровья населения.

Страновая выборка

В качестве объектов анализа нами были выбраны 3 группы из 39 стран:

1. Постсоциалистические, осуществлявшие переход от централизованной плановой к рыночной экономике: 15 независимых государств на территории бывшего СССР, страны Центральной и Восточной Европы (Албания, Болгария, Босния и Герцеговина, Венгрия, Македония, Польша, Румыния, Сербия, Словакия, Словения, Хорватия, Черногория, Чехия), а также Монголия.
2. Другие (кроме России) крупные страны с быстро растущей экономикой, объединяемые аббревиатурой «БРИК»: Бразилия, Индия и Китай. Эти страны сопоставимы по количеству населению и экономическому потенциалу с Россией и в последнее время часто используются в качестве базы для сравнения с ней. Из них Китай на протяжении последних 30 лет осуществлял переход от плановой экономики к рыночной параллельно с решением задач догоняющей индустриальной модернизации, но имел существенные различия с первой группой стран как в исходном уровне социально-экономического развития, так и в модели осуществления общественной трансформации.
3. В качестве референтной группы к двум предыдущим взяты страны, осуществлявшие в последние десятилетия переход к постиндустриальной инновационной экономике. В качестве самых репрезентативных взяты страны «Большой семерки»: Великобритания, Германия, Италия, Канада, США, Франция, Япония.

Ограничение хронологического периода межстрановых сопоставлений последними десятилетиями (с 1970 г.) связано с наличием сопоставимых исторических данных по индикаторам человеческого развития в отдельных странах. Причем именно в этот период развернулись трансформационные процессы перехода от плановой к рыночной экономике сначала в Китае, затем в Восточной Европе и странах бывшего СССР. Также характерные для 1980–2000-х гг. тенденции к либерализации экономики не обошли стороной Бразилию и Индию.

Индикаторы и источники данных

В качестве результирующей переменной нами был взят Индекс человеческого развития (также называемый Индексом развития человеческого потенциала, далее — ИРЧП), который рассчитывается в рамках Программы развития ООН (ПРООН) и с 1990 г. публикуется в ежегодных Докладах о развитии человека (далее — ДРЧ). ИРЧП складывается из 3 компонентов, которые с разных сторон характеризуют человеческий капитал национальных экономик: индекс дохода; индекс образования; индекс ожидаемой продолжительности жизни.

В 2010 г. был осуществлен ретроспективный перерасчет индекса (*Hybrid HDI*, далее — гибридный ИРЧП) и его компонентов за период с 1970 г. с интервалом в 1 год в соответствии с наиболее поздней методикой агрегирования, но на основе ранее использовавшихся показателей (уровень ВВП н.д.н. по паритету покупательной способности — ППС, уровень грамотности взрослого населения, уровень валового охвата населения образованием, ожидаемая продолжительность жизни при рождении)². Однако выборка стран и территорий (всего 135), по которым рассчитывался ежегодный гибридный ИРЧП, ограничена только теми, по которым имелись соответствующие исторические данные. Для тех стран, которые не вошли в нее, мы использовали данные из другой выборки (169 стран и территорий) по ИРЧП, рассчитанному также по наиболее поздней методике агрегирования и на основе преимущественно нового набора показателей (уровень ВНД на душу населения по ППС, средняя продолжительность обучения, ожидаемая продолжительность обучения, ожидаемая продолжительность жизни при рождении). Эти данные имеются за период 1980–2000 гг. с интервалом в 5 лет и с 2000 г. с интервалом в 1 год. Из нашей выборки соответствующие данные по ИРЧП доступны по Германии со времени ее объединения в 1990 г., по большинству республик бывшей Югославии и Туркменистану — с 2005 г. (по некоторым компонентам ИРЧП — с 1980 г.). За отсутствующие годы данные по указанным странам моделировались с помощью интерполяции по линейному тренду.

Также в 2010 г. в рамках ПРООН была предпринята попытка учесть фактор неравномерного распределения показателей человеческого развития и создать инструмент измерения, многомер-

²Подробнее см.: [2. С. 137–140, 216–217].

но охватывающий внутрискановое неравенство. В результате был рассчитан (пока только за 2010 г.) ИРЧП, скорректированный с учетом неравенства. Однако мы не анализировали его отдельно в связи с отсутствием соответствующих исторических данных. Кроме того, положительно оценивая предложенную методологию анализа неравенства в распределении отдельных компонентов человеческого развития (с использованием индекса Аткинсона)³, мы не разделяем исходную посылку составителей данного индекса о неизменно отрицательном влиянии неравенства на актуальные значения соответствующих показателей человеческого развития. Этот вопрос требует более детального рассмотрения, чему и посвящено настоящее исследование.

В качестве независимых переменных мы выбрали широко используемые в научной литературе индикаторы, непосредственно характеризующие количественные стороны дифференциации человеческого капитала.

1. Уровень материального благосостояния населения

Как правило, в научных работах, посвященных различным аспектам благосостояния населения и социальной политики, используется индекс Джини по совокупным доходам (расходам). В нашем случае исследование сконцентрировано на проблематике человеческого капитала, где адекватнее использовать индекс Джини по заработным платам. В тех случаях, когда соответствующие данные не были доступны, мы использовали индекс Джини по совокупным доходам и, в исключительных случаях, по индивидуальному потреблению (Индия, отчасти Китай). В качестве основных источников мы использовали данные Центра Инноченти ЮНИСЕФ [21], Института развития ООН (UNU-WIDER) [23]. В отдельных случаях мы использовали базу данных Всемирного банка для верификации данных [24].

Для России мы взяли за основу имеющиеся данные Центра Инноченти ЮНИСЕФ [21] и линейно интерполировали их по данным Росстата [6] за отдельные годы. Также мы осуществили смыкание данных по России и другим бывшим советским республикам с совокупными данными по СССР⁴. При этом мы исходили из того, что в рамках одной страны с централизованно планируемой экономикой степень неравенства доходов внутри отдельных регионов вряд ли может сильно различаться (это предположение подтверждается имеющимися данными по советским республикам за отдельные годы); кроме того, возможные погрешности сравнительно стабильных значений показателя несущественны по сравнению с их последующей сильно восходящей динамикой.

2. Образовательный уровень населения

Многие индикаторы неравенств, широко распространенные в мировой статистике и литературе (например, различные индексы гендерного неравенства в образовании), характеризуют ситуацию лишь частично и имеют слабое отношение к России, как и многим другим странам со средневысоким и высоким уровнем доходов. В этой связи мы предпочли использовать индексы Джини по категориям образовательного уровня населения, расчет которых был произведен нами на основе данных об образовательном уровне населения в возрасте старше 15 лет, рассчитанных учеными Гарвардского университета Д. Барро и Д.-В. Ли [8]. Эта база данных является широко цитируемым источником в научной литературе, посвященной проблемам человеческого капитала, отражена в статистических справочниках ЮНЕСКО и Всемирного банка, а также используется ПРООН для расчета ИРЧП по новой методике.

Расчет дифференциации образовательного уровня населения проводился по методике, близкой к использованной в работах А. Кастелло — Р. Доменекка [9, Р. 189] и Д. Хикса [14, Р. 1289, 1296]. Наша корректировка методики состоит в том, что мы учли не 4, как в [9], а 7 категорий (включая неполные уровни формального образования). В отношении длительности обучения, необходимого для получения соответствующего полного уровня образования, мы, в отличие от [14], предпочли присвоить значения, более близкие соответствующим российским стандартам (4 года — начальное, 12 лет — среднее, 17 — высшее; в случаях наличия неполного образования соответствующего уровня его продолжительность определялась как среднее арифметическое значений соседних категорий). Поскольку исходные данные в [8] приведены с 5-летним интервалом, нами производилась интерполяция результата (расчетного индекса Джини) по экспоненциальному тренду.

³ Подробнее см.: [2, С. 217–219; 7; 16].

⁴ [23] со ссылкой на *Atkinson and Micklewright. 1992. Alexeev and Gaddy. 1993.*

3. Здоровье населения

Ожидаемая продолжительность жизни — показатель, непосредственно характеризующий важнейший количественный аспект человеческого капитала страны. Но в отличие от двух других этот показатель качества жизни является одной из малоизученных детерминант экономического развития [10]. И в то же время, в нашей стране его значение как экономического ресурса было осознано еще накануне мобилизационной индустриальной модернизации. «Какая буря разразилась бы в Совете народного хозяйства, — писал в 1926 г. советский демограф С.А. Томилин, — если бы там было сообщено, что из тысячи заказанных тракторов по дороге испортилось 493, а прибывшие на место все в непродолжительное время пришли в негодность. Из каждой тысячи «человеческих машин», изготовляемых в домашних производствах Советского Союза, к периоду годности их для хозяйственной эксплуатации уцелевает 507. Срок хозяйственного их использования длится только 17 лет»⁵.

Американский экономист Д.Кендрик, впервые предложивший методику отражения расходов на формирование человеческого капитала в системе национальных счетов, к инвестициям в невещественный человеческий капитал относил половину общих затрат на охрану здоровья [3, С. 48–50, 95–96, 103–106]. В современной российской литературе основные исследования здоровья населения как экономического ресурса сосредоточены в контексте социальной политики⁶. В то же время, в зарубежной литературе последние исследования обосновали положительное влияние ожидаемой продолжительности жизни и отрицательное влияние дифференциации образовательного уровня населения на темпы и уровень накопления человеческого капитала [10].

В предшествующей научной литературе индекс Джини, широко используемый в литературе о неравенстве доходов, применялся для изучения распределения населения по отдельным показателям здоровья [4, С. 211; 13, Р. 477; 14, Р. 1288–1291; 15, Р. 19–22; 19]. Мы также предпочли использовать в качестве основного индикатора индекс Джини по продолжительности жизни для возрастной категории до 85 лет по расчетам Й. Смитса и К. Мондена [20]. Дополнительным источником исходных данных послужили сведения Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) о возрастной структуре смертности населения [25] за отдельные годы (1990, 2000, 2009), по которым нами рассчитывался индекс Аткинсона. Важно иметь в виду, что показатель продолжительности жизни характеризует и «чистый труд», и непосредственно «человеческий капитал», под которым понимается лишь та часть трудовых ресурсов (в настоящее время преобладающая), которая использует в процессе производства накопленный образовательный ресурс.

Отдельно взятые количественные показатели неравенства не могут полностью объяснить изучаемое явление, но способны взаимно дополнять друг друга. Поэтому результаты, полученные с использованием индекса Джини, мы, при наличии соответствующих исторических данных, проверяли расчетами с помощью индикатора другого класса мер неравенства (индекс Аткинсона), которым оно также измерялось в ДРЧ за 2010 г. [2, С. 218–219] при построении соответствующих индексов ИРЧП, скорректированных с учетом неравенства. Техника его расчета описана в [16, Р. 23–25; Р. 35–37 — применительно к продолжительности жизни; Р. 42 — методика, которую мы применили к взвешиванию данных по образовательному уровню населения). Основное достоинство данного индекса заключается в его аддитивности, включая возможность построения сводного индекса неравенства непосредственно из составляющих его компонентов путем вычисления их среднего гармонического значения [16, Р. 24]. Недостатком является слабая представленность исторических данных, на основе которых индекс Аткинсона может быть рассчитан. Поскольку данные по неравенству распределения компонентов ИРЧП с использованием индекса Джини имеют более широкое хронологическое покрытие, при анализе временных рядов мы предпочитали использовать именно их. За те годы, по которым внутривосточные данные в отношении неравенств имеются по обоим индексам, мы установили их высокую скоррелированность, за исключением отдельных случаев (см. табл. 1).

⁵ Цит. по: [1, С. 471–472].

⁶ См., напр., [4, С. 175–176].

Таблица 1

Коэффициент корреляции Пирсона между разными количественными индикаторами неравенства компонентов ИРЧП (по индексу Джини и индексу Аткинсона)⁷

| Страна | Индекс дохода | Индекс образования | ИРЧП (неравенство между компонентами) |
|----------------------|---------------|--------------------|--|
| Россия | 0,96 | 0,99 | 0,95 |
| Азербайджан | 0,71 | | 0,97 |
| Армения | 0,91 | | 0,97 |
| Белоруссия | -0,11 | | 0,97 |
| Грузия | 0,96 | | 0,97 |
| Эстония | 0,85 | 0,98 | 0,97 |
| Казахстан | 0,76 | | 0,97 |
| Киргизия | 0,17 | 0,99 | 0,97 |
| Латвия | 0,56 | 1,00 | 0,97 |
| Литва | 0,53 | 0,99 | 0,97 |
| Молдавия | 0,94 | 0,99 | 0,97 |
| Таджикистан | 0,74 | 0,99 | 0,97 |
| Туркмения | 0,77 | 0,00 | 0,97 |
| Украина | 0,89 | 0,98 | 0,97 |
| Узбекистан | 0,90 | 0,00 | 0,97 |
| Албания | | 0,99 | 0,97 |
| Болгария | 0,96 | 0,99 | 0,97 |
| Босния и Герцеговина | | | 0,97 |
| Венгрия | 0,91 | 1,00 | 0,97 |
| Македония | | | 0,97 |
| Польша | | 0,95 | 0,97 |
| Румыния | 0,80 | 0,98 | 0,97 |
| Словакия | | 0,63 | 0,97 |
| Словения | | 0,99 | 0,97 |
| Сербия | | 1,00 | 0,97 |
| Хорватия | | 1,00 | 0,97 |
| Черногория | | | 0,97 |
| Чехия | | 0,98 | 0,97 |
| Монголия | | 0,99 | 0,97 |
| Бразилия | 0,80 | 0,99 | 0,97 |
| Индия | | 0,91 | 0,97 |
| Китай | | 0,99 | 0,97 |
| Великобритания | 1,00 | -0,81 | 0,97 |
| Германия | 0,98 | 0,92 | 0,97 |
| Италия | 0,98 | 0,67 | 0,97 |
| Канада | 0,59 | 0,99 | 0,97 |
| Франция | 0,99 | 0,71 | 0,97 |
| США | 1,00 | 0,96 | 0,97 |
| Япония | | 1,00 | 0,97 |

Источник: собственные расчеты по [2, 6, 8, 21, 23, 24].

⁷Временные ряды данных по неравенству здоровья на основе [20, 25] содержат только две общие точки (за 1990 и 2000 гг.), что недостаточно для оценки корреляции.

Основные результаты анализа исторических данных

1. Общие тенденции человеческого развития, внутристрановых и межстрановых социально-экономических неравенств за последние 40 лет

Если на больших исторических периодах динамика ИРЧП во внутристрановом измерении сильно коррелирует с динамикой ВВП н.д.н., то в краткосрочном периоде и в межстрановом измерении возможны значительные расхождения (см. рис. 1–4). Высокие значения коэффициента детерминации (R^2) показывают, что хотя межстрановая связь ВВП н.д.н. и ИРЧП достаточно сильная, в последние 10–15 лет она несколько ослабла. Поскольку данный индекс включает в качестве составляющих как уровень дохода, так и показатели человеческого капитала (достигнутые результаты образования и здравоохранения), в значительной степени расхождения в уровне ИРЧП и объема ВВП н.д.н. могут быть объяснены через различия в уровне компонентов ИРЧП (т.е. структурную неравномерность человеческого развития).

Так, в 2008 г. за счет образовательного компонента значительные расхождения наблюдались у Индии (пониженный ИРЧП даже при самом низком среди стран БРИК уровне ВВП н.д.н.), Узбекистана (пониженный ИРЧП при среднем уровне ВВП н.д.н.), Монголии (повышенный ИРЧП при низком уровне ВВП н.д.н.). В России ИРЧП примерно соответствовал уровню страны по ВВП н.д.н.: если образовательный компонент ИРЧП значительно превосходит характерный для стран близкой группы по уровню доходов, то компонент здоровья населения значительно уступает.

Практически во всех странах процесс системной трансформации от плановой к рыночной экономике сопровождался ростом неравенства заработков и, соответственно, доходов, в меньшей степени — здоровья населения (за примечательным исключением Китая). Также произошло снижение достигнутого совокупного уровня человеческого развития: в большей степени — стран бывшего СССР, среди которых Россия заняла положение несколько лучше среднего; в меньшей степени — стран Восточной Европы и Монголии. В Китае человеческое развитие быстрыми темпами равномерно повышалось. При этом неравенство в образовательном уровне в указанных странах, как правило, продолжало снижаться, но часто более медленными темпами, чем в 1970–1980-е гг.

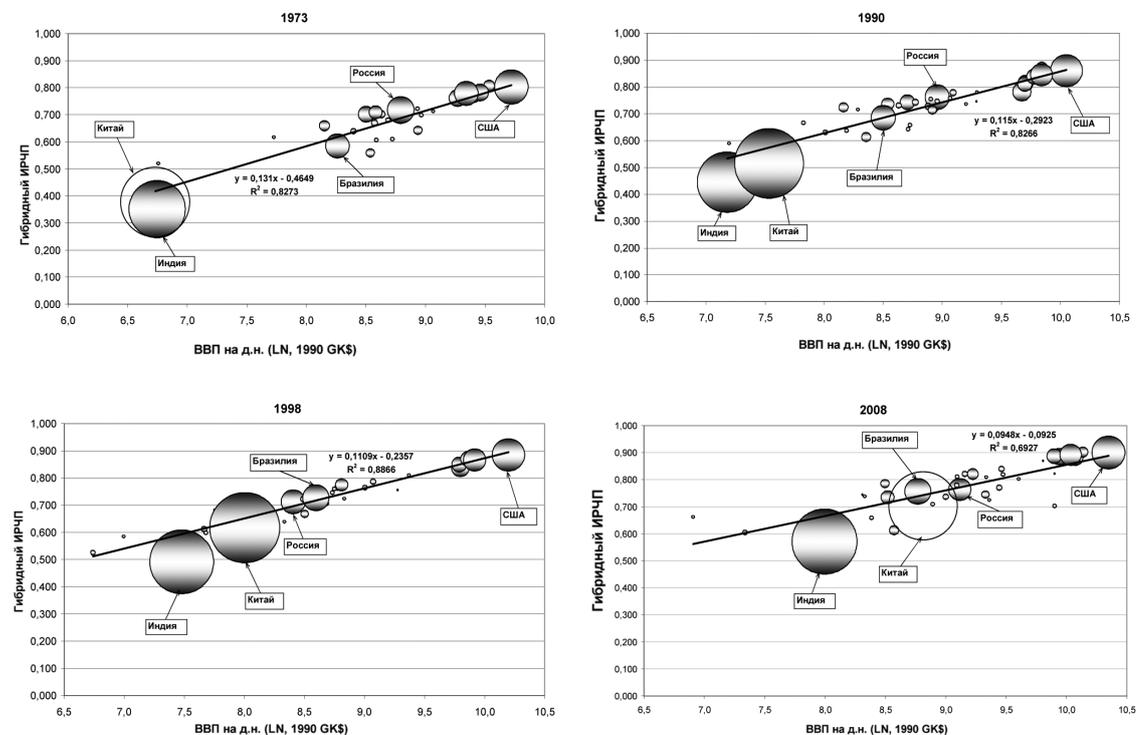


Рис. 1–4. Межстрановые соотношения между ИРЧП и ВВП на душу населения⁸

⁸ Источник: [2, 18, 22]. ВВП н.д.н. выражен как натуральный логарифм соответствующего показателя в международных долларах Geary-Khamis 1990 г. с учетом ППС. Здесь и далее размеры пузырьков на диаграмме характеризуют количество населения страны.

В ходе трансформационных процессов снижение отдельных компонентов ИРЧП происходило разными темпами. Наибольшее снижение испытал уровень доходов населения, наблюдавшийся в разной степени во всех бывших социалистических странах. В то же время, в ряде этих стран образовательный уровень населения (Польша, Словакия, Словения) и во многих странах индекс здоровья продолжил медленный рост, несмотря на понижение уровня доходов. Все это приводило к тому, что различие отдельных компонентов ИРЧП (например, для России — образованное население со сравнительно низким уровнем доходов и еще более низкой продолжительностью жизни) в странах бывшего СССР и Восточной Европы имело тенденцию к увеличению.

Однако после нескольких лет снижения ИРЧП снова начал расти, а уровень неравенства (всех 3 компонентов) — снижаться (в России — с 1999 г.). Это произошло после того, как был пройден наиболее острый этап переходного периода, отличавшийся сильно выраженными деструктивными процессами. В большинстве стран бывшего СССР разворот тенденции к повышению неравенства заработков произошел в 1998–2001 гг., при этом он не коснулся прибалтийских республик, ставших членами ЕС. К настоящему времени Россия, как и страны бывшего СССР в целом, восстановила свой «дореформенный» уровень ИРЧП, опережая его по индексу дохода, но отставая по индексу здоровья, который имел тенденцию к снижению на протяжении почти всего анализируемого периода (с 1970 до 2002 гг.). В других бывших социалистических странах (Восточной Европы и Монголии) спад ИРЧП и его компонентов оказался менее выраженным, и к настоящему времени во всех из них, по которым имеются исторические данные, он превышает «дореформенный» уровень. В большинстве стран Восточной Европы процесс повышения неравенства доходов оказался значительно более растянутым во времени и более умеренным по величине. По-видимому, это привело к тому, что обратный процесс к коррекционному ослаблению неравенства там также оказался менее выраженным, чем в России.

В Бразилии, Китае, Индии ИРЧП возрастал более равномерно по сравнению с бывшими социалистическими странами. В Бразилии наиболее быстро рос образовательный компонент, в Китае — индекс дохода, в Индии все компоненты росли примерно одинаковым темпом. При этом начало роста неравенства доходов в Бразилии (с изначально очень высокой базы в 56–57% по индексу Джини) и в Китае (с изначально умеренного уровня в 25–30%) относится к 1980-м гг., когда в этих странах с разной скоростью начали осуществляться меры по либерализации экономики. Кроме того, в отличие от большинства других стран, в Бразилии за прошедшие 40 лет заметно усилилась структурная неравномерность человеческого развития, которая только в 2000-е гг. показала некоторое ослабление. Неравенства остальных компонентов человеческого развития в указанных странах постепенно снижались на протяжении всего анализируемого периода (1970–2010 гг.).

В экономически развитых странах на протяжении рассматриваемого периода прогресс в уровне человеческого развития происходил более или менее сбалансированно за счет всех 3 его компонентов с несколько опережающим ростом индекса здоровья. Этот процесс также сопровождался снижением неравенств в уровне здоровья населения и в образовательном уровне (за исключением испытывавших сильный приток неквалифицированной миграции Франции и Германии в 1970–1980-е гг. и отчасти Великобритании в 1975–2000 гг.). В отношении неравенства доходов наблюдались противоположные тенденции. В период с конца 1970-х гг. оно заметно усилилось в странах с мировыми финансовыми центрами, которые определяли ведущие тенденции мирового социально-экономического и, в значительной степени, культурно-идеологического развития (США и Великобритании). Но в тот же период неравенство доходов продолжило снижаться во Франции и Японии.

В 2008–2010 гг. в связи с глобальным финансово-экономическим кризисом в большинстве экономически развитых и бывших социалистических стран произошло некоторое понижение индекса дохода. В отношении экономически развитых стран это привело к коррекционному усилению структурной неравномерности человеческого развития. В то же время, большинству стран БРИК (Бразилии, Индии и Китаю, в отличие от России) удалось избежать наступления указанных неблагоприятных явлений. Что касается влияния последнего кризиса на тенденции динамики неравенства доходов, то он, по крайней мере, не прервал наметившуюся ранее тенденцию к его ослаблению в бывших социалистических странах. В отношении экономически развитых стран пока не имеется достаточно данных для подтверждения нашей гипотезы о том, что одним из последствий кризиса станет циклическое возобновление тенденции к снижению неравенства доходов в тех из них, где оно значительно выросло за последние 3 десятилетия.

2. Влияние неравенств на уровень человеческого развития

Мы проанализировали динамику основных составляющих ИРЧП (доход, образовательный уровень, ожидаемая продолжительность жизни) в зависимости от показателей неравенства их распределения.

В отношении каждой страны мы находили лаг соответствующего показателя неравенства по отношению к базовому индексу, используя кросс-корреляционную функцию. Коэффициенты корреляции Пирсона ИРЧП и индикаторов неравенства его компонентов (с учетом их задержки по времени) свидетельствуют о высокой зависимости уровня человеческого развития страны от неравенства распределения его компонентов (см. табл. 2). Причем и в отношении образовательного уровня населения, и в отношении продолжительности жизни эта зависимость, как правило, отрицательная: более высокий уровень неравенства ведет к более низкому уровню развития страны по соответствующему показателю.

Отмеченные закономерности в отношении внутривнутристрановых взаимосвязей динамики ИРЧП и индикаторов неравенства его компонентов проявляются также на межстрановом уровне. Об этом свидетельствуют соответствующие сопоставления за отдельные годы (см. рис. 5–20).

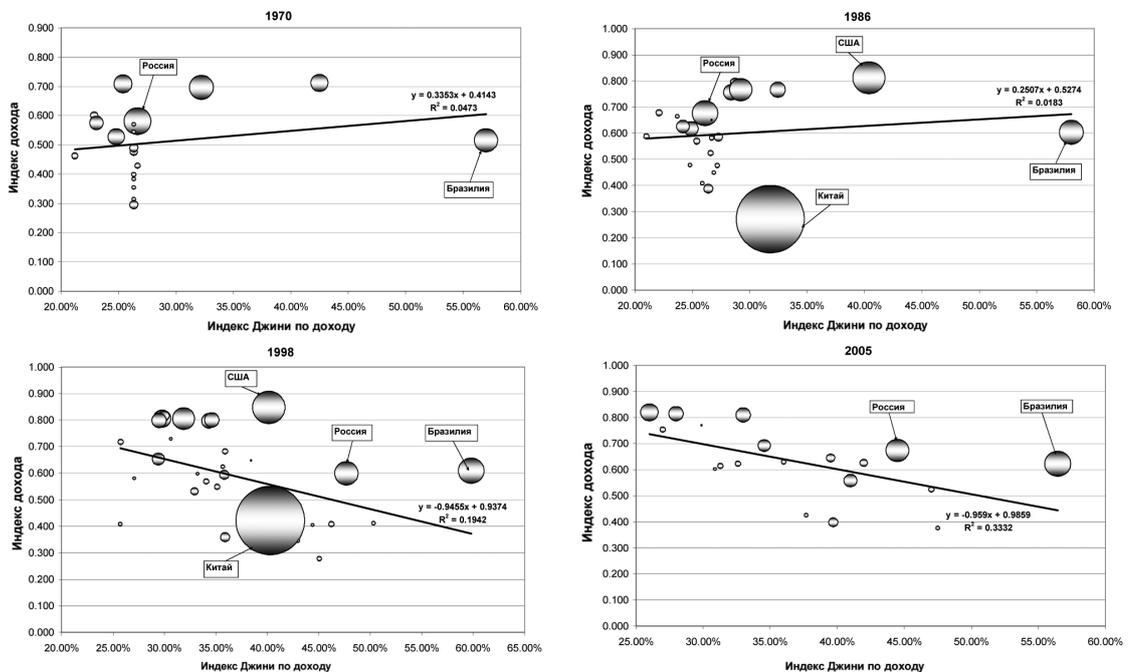


Рис. 5–8. Неравенство доходов: межстрановой аспект⁹

Таблица 2

Коэффициент корреляции Пирсона (ККП) компонентов ИРЧП и лагированных индикаторов их неравенства (с учетом задержки реакции компонента ИРЧП в годах)

| Страна | Индекс Джини по доходам | | Индекс Джини по образовательному уровню населения | | Индекс Джини по продолжительности жизни | | Индекс Джини между компонентами ИРЧП | |
|-------------|-------------------------|-------|---|-------|---|-------|--------------------------------------|-------|
| | Лаг | ККП | Лаг | ККП | Лаг | ККП | Лаг | ККП |
| Россия | 10 | 0,46 | 0 | -0,88 | 0 | -0,76 | 0 | -0,73 |
| Азербайджан | 10 | 0,38 | | | | | 0 | -0,93 |
| Армения | 1 | -0,29 | 5 | -0,92 | | | 0 | -0,87 |
| Белоруссия | 10 | 0,72 | | | 0 | -0,86 | 0 | -0,90 |

⁹ Источник: [2], собственные расчеты по [6, 21, 22, 23, 24]. Данные по Индии не отражены на диаграммах, поскольку доступны только по неравенству индивидуального потребления, а не заработков (доходов).

Окончание таблицы 2

| Страна | Индекс Джини по доходам | | Индекс Джини по образовательному уровню населения | | Индекс Джини по продолжительности жизни | | Индекс Джини между компонентами ИРЧП | |
|----------------------|-------------------------|-------|---|-------|---|-------|--------------------------------------|-------|
| | Лаг | ККП | Лаг | ККП | Лаг | ККП | Лаг | ККП |
| Грузия | 0 | -0,85 | | | 0 | -0,49 | 0 | -0,98 |
| Эстония | 2 | 0,39 | 1 | -0,86 | 0 | -0,79 | 0 | -0,81 |
| Казахстан | 0 | 0,66 | 7 | -0,95 | | | 0 | 0,57 |
| Киргизия | 2 | -0,33 | 9 | 0,38 | | | 0 | -0,91 |
| Латвия | 9 | 0,56 | 1 | -0,80 | 0 | -0,83 | 0 | -0,66 |
| Литва | 9 | 0,39 | 0 | -0,72 | 0 | -0,79 | 7 | 0,62 |
| Молдавия | 2 | -0,90 | 3 | -0,72 | 1 | -0,85 | 2 | -0,64 |
| Таджикистан | 2 | -0,92 | 1 | -0,60 | | | 0 | -0,94 |
| Туркмения | 1 | -0,82 | | | | | 0 | -1,00 |
| Украина | 1 | -0,69 | 0 | -0,96 | 0 | -0,92 | 0 | -0,78 |
| Узбекистан | 0 | 0,34 | | | | | 0 | -0,87 |
| Албания | | | 0 | -0,98 | | | 10 | 0,75 |
| Болгария | 9 | 0,78 | 0 | -0,95 | 9 | 0,82 | 0 | -0,95 |
| Босния и Герцеговина | | | | | | | 0 | -0,95 |
| Венгрия | 8 | 0,50 | 5 | -0,84 | 9 | -0,79 | 0 | -0,28 |
| Македония | 5 | 0,60 | | | 0 | -0,99 | 10 | 0,71 |
| Польша | 3 | 0,93 | 5 | -0,97 | 0 | -0,94 | 0 | -0,69 |
| Румыния | 5 | 0,80 | 0 | -0,74 | 0 | -0,78 | 0 | -0,82 |
| Словакия | 2 | -0,96 | 0 | -0,98 | 0 | -0,98 | 0 | -0,70 |
| Словения | 6 | 0,93 | 8 | -0,97 | 8 | -0,99 | 10 | 0,27 |
| Сербия | 2 | 0,50 | 0 | -0,96 | | | 1 | -0,92 |
| Хорватия | 2 | -0,95 | 0 | -0,91 | 0 | -0,73 | 10 | 0,72 |
| Черногория | | | | | | | 0 | -0,93 |
| Чехия | 6 | 0,79 | 10 | -0,84 | 0 | -0,98 | 0 | -0,52 |
| Монголия | | | 0 | -0,33 | | | 10 | -0,79 |
| Бразилия | 6 | 0,71 | 0 | -0,91 | 7 | -0,85 | 4 | 0,89 |
| Индия | 2 | 0,67 | 0 | -0,99 | 0 | -1,00 | 0 | -0,90 |
| Китай | 0 | 0,96 | 0 | -0,92 | 7 | -0,94 | 0 | -1,00 |
| Великобритания | 2 | 0,92 | 10 | -0,87 | 9 | -1,00 | 10 | 0,42 |
| Германия | 0 | -0,51 | 0 | -0,95 | 0 | -0,99 | 5 | -0,91 |
| Италия | 4 | 0,78 | 0 | -0,96 | 0 | -0,99 | 0 | 0,48 |
| Канада | 2 | 0,55 | 0 | -0,83 | 0 | -1,00 | 10 | 0,62 |
| США | 3 | 0,99 | 10 | -0,74 | 0 | -0,99 | 6 | 0,38 |
| Франция | 0 | -0,97 | 0 | -0,84 | 8 | -1,00 | 2 | 0,85 |
| Япония | 7 | -0,70 | 0 | -0,90 | 0 | -0,97 | 0 | 0,56 |

Источник: собственные расчеты по [2, 6, 8, 20, 21, 23, 24].

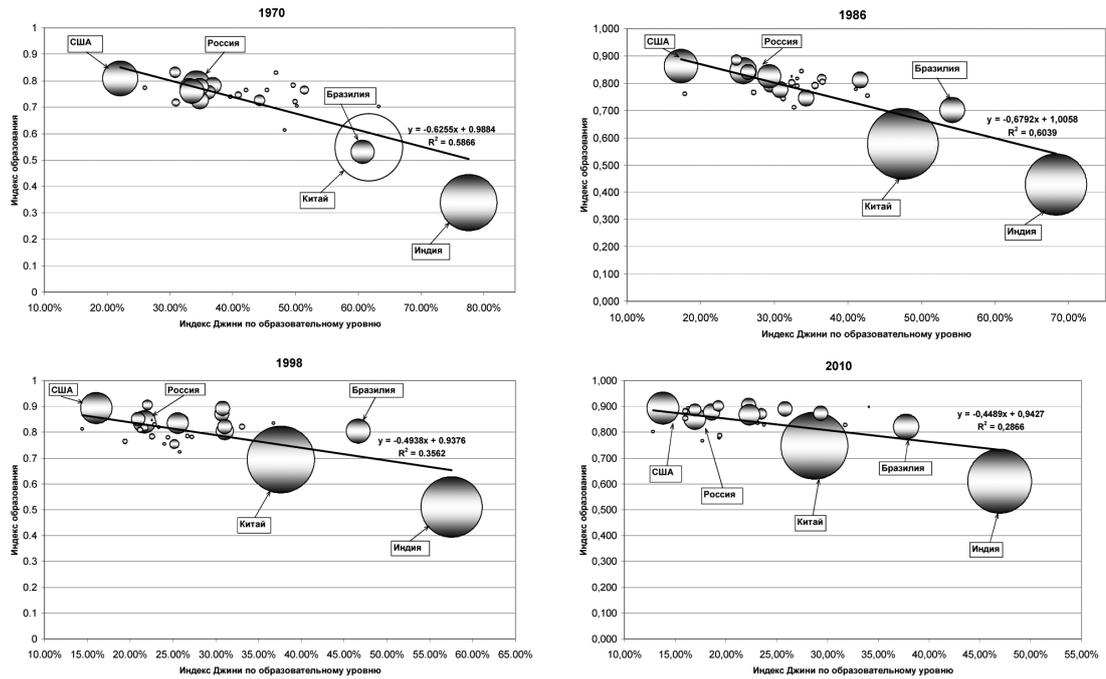


Рис. 9–12. Неравенство образовательного уровня: межстрановой аспект¹⁰

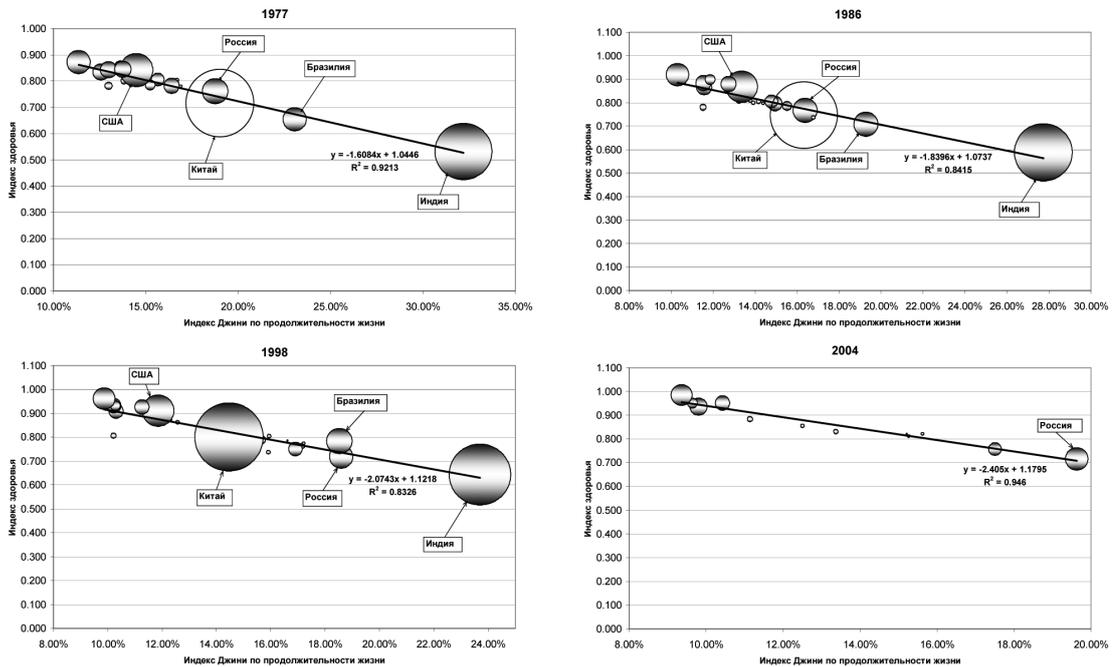


Рис. 13–16. Неравенство ожидаемой продолжительности жизни: межстрановой аспект¹¹

Для определения того, насколько ИРЧП зависит от неравенства распределения его компонентов, а также неравенства среди 3 его компонентов, для каждой страны мы построили множественные линейные регрессии вида:

$$H = b + m_1 I + m_2 E + m_3 L + m_4 D + \varepsilon,$$

где:

¹⁰ Источник: [2], собственные расчеты по [8, 22].

¹¹ Источник: [2], собственные расчеты по [20, 22].

H — ИРЧП;
 I — индекс Джини по доходам (заработным платам);
 E — индекс Джини по образовательному уровню населения;
 L — индекс Джини по продолжительности жизни;
 D — индекс Джини между компонентами ИРЧП;
 m_1, m_2, m_3, m_4 — коэффициенты при независимых переменных;
 b — свободный член;
 ε — вектор остатков.

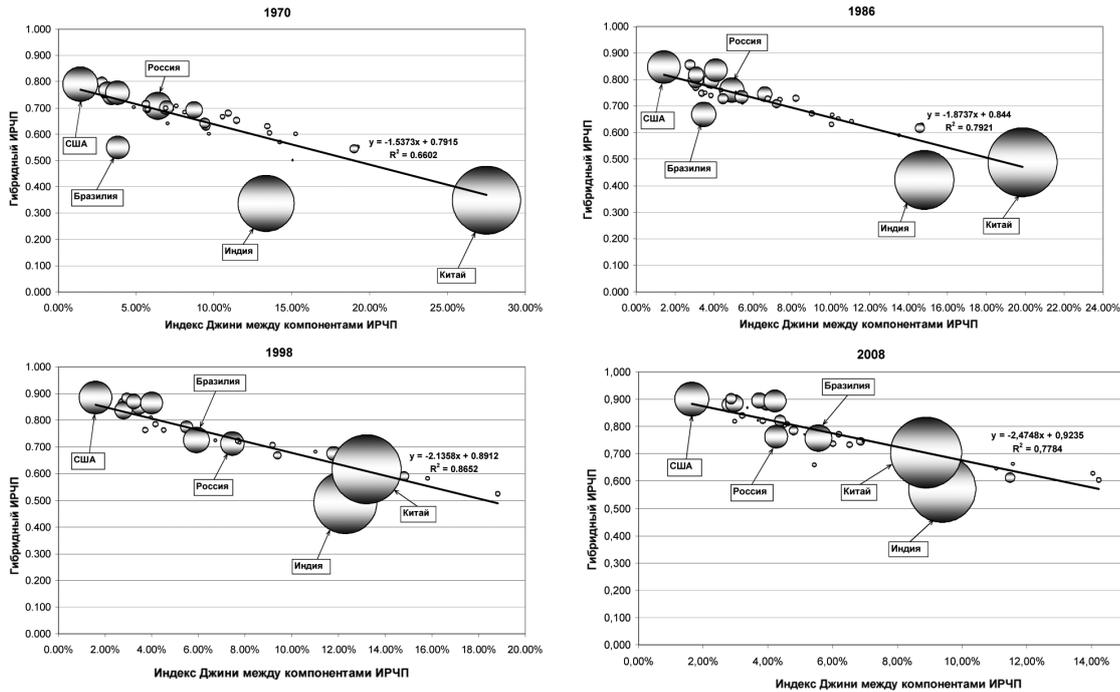


Рис. 17–20. Структурная неравномерность человеческого развития: межстрановой аспект¹²

Результаты межстранового регрессионного анализа обобщены в табл. 3, внутристранового — в табл. 4.

Таблица 3

Характеристика параметров межстрановой регрессии зависимости ИРЧП от индикаторов неравенства его компонентов (1998 г.)

| Показатель | R_2 | b | m_1 | m_2 | m_3 | m_4 | SE | SE(b) | SE(m_1) | SE(m_2) | SE(m_3) | SE(m_4) | F | df |
|--|--------|-------|-------|--------|--------|--------|-------|-------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------|----|
| Без взвешивания показателей стран по численности населения | 0,9007 | 0,991 | 0,026 | -0,036 | -0,832 | -1,824 | 0,030 | 0,042 | 0,129 | 0,103 | 0,361 | 0,249 | 34,012 | 15 |
| Со взвешиванием | 0,9910 | 0,003 | 5,121 | -1,562 | -8,923 | 3,187 | 0,005 | 0,002 | 1,461 | 0,702 | 0,702 | 1,804 | 411,862 | 15 |

Источник: собственные расчеты по [2, 6, 8, 20, 21, 22, 23, 24].

В первую очередь, следует отметить высокие показатели статистической значимости регрессий для большинства анализируемых стран. Также это характерно для межстрановой регрессии.

¹² Источник: [2], собственные расчеты по [2, 22].

Таблица 4

Характеристика параметров регрессионных моделей внутристрановой зависимости ИРЧП от индикаторов неравенства его компонентов (с учетом задержек по времени)

| Страна | R ₂ | b | m ₁ | m ₂ | m ₃ | m ₄ | SE | SE(b) | SE(m ₁) | SE(m ₂) | SE(m ₃) | SE(m ₄) | F | df |
|-------------|----------------|-------|----------------|----------------|----------------|----------------|-------|-------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-----------|----|
| Россия | 0,9329 | 1,029 | -0,022 | -0,283 | -0,715 | -1,470 | 0,005 | 0,037 | 0,033 | 0,093 | 0,115 | 0,241 | 73,019 | 21 |
| Азербайджан | 0,9696 | 0,757 | 0,144 | | | -1,444 | 0,007 | 0,011 | 0,018 | | | 0,069 | 447,191 | 28 |
| Армения | 0,8697 | 0,656 | 0,252 | 0,371 | | -1,398 | 0,007 | 0,019 | 0,034 | 0,067 | | 0,114 | 51,150 | 23 |
| Белоруссия | 0,6589 | 0,859 | 0,069 | | -0,550 | -0,850 | 0,008 | 0,054 | 0,104 | | 0,399 | 0,413 | 10,946 | 17 |
| Грузия | 0,9993 | 0,862 | -0,006 | | -0,182 | -1,452 | 0,001 | 0,006 | 0,009 | | 0,036 | 0,026 | 8186,788 | 17 |
| Эстония | 0,8867 | 0,950 | 0,222 | -0,170 | -0,479 | -2,542 | 0,008 | 0,076 | 0,114 | 0,096 | 0,212 | 0,356 | 52,802 | 27 |
| Казахстан | 0,3846 | 0,659 | -0,023 | -0,100 | | 1,045 | 0,020 | 0,197 | 0,451 | 0,240 | | 0,589 | 5,208 | 25 |
| Киргизия | 0,7282 | 0,852 | 0,054 | 0,094 | | -1,973 | 0,011 | 0,043 | 0,070 | 0,101 | | 0,299 | 25,003 | 28 |
| Латвия | 0,9121 | 0,907 | 0,352 | -0,039 | -1,324 | -0,525 | 0,009 | 0,051 | 0,076 | 0,047 | 0,177 | 0,387 | 57,100 | 22 |
| Литва | 0,8585 | 0,805 | 0,224 | 0,005 | -0,956 | 0,761 | 0,009 | 0,046 | 0,110 | 0,103 | 0,255 | 0,553 | 33,359 | 22 |
| Молдавия | 0,9422 | 0,908 | -0,228 | -0,041 | -0,746 | -0,571 | 0,006 | 0,049 | 0,051 | 0,183 | 0,449 | 0,293 | 69,252 | 17 |
| Таджикистан | 0,9724 | 0,823 | -0,105 | -0,149 | | -1,180 | 0,007 | 0,014 | 0,048 | 0,023 | | 0,086 | 305,479 | 26 |
| Украина | 0,9736 | 1,020 | 0,079 | -0,282 | -0,771 | -1,566 | 0,004 | 0,022 | 0,026 | 0,021 | 0,131 | 0,099 | 277,044 | 30 |
| Узбекистан | 0,9001 | 0,862 | -0,144 | | | -1,497 | 0,007 | 0,020 | 0,027 | | | 0,091 | 148,665 | 33 |
| Албания | 0,7370 | 0,701 | | -0,363 | | 0,751 | 0,018 | 0,061 | | 0,074 | | 0,433 | 39,225 | 28 |
| Болгария | 0,9673 | 0,927 | 0,021 | -0,317 | 0,201 | -1,765 | 0,005 | 0,048 | 0,041 | 0,044 | 0,288 | 0,203 | 199,861 | 27 |
| Венгрия | 0,9148 | 0,763 | 0,485 | 0,000 | -0,542 | -1,716 | 0,010 | 0,075 | 0,101 | 0,103 | 0,276 | 0,956 | 69,753 | 26 |
| Македония | 0,7766 | 0,630 | 0,070 | | | 1,158 | 0,007 | 0,023 | 0,106 | | | 0,225 | 22,591 | 13 |
| Польша | 0,9723 | 0,992 | 0,265 | -0,331 | -1,199 | -0,634 | 0,004 | 0,052 | 0,056 | 0,061 | 0,313 | 0,246 | 201,856 | 23 |
| Румыния | 0,9867 | 1,017 | 0,031 | -0,895 | -0,099 | -1,257 | 0,002 | 0,075 | 0,038 | 0,248 | 0,234 | 0,320 | 74,253 | 4 |
| Словакия | 0,9995 | 0,966 | 0,185 | -0,896 | 0,551 | -1,528 | 0,000 | 0,011 | 0,062 | 0,184 | 0,313 | 0,267 | 459,622 | 1 |
| Словения | 0,9966 | 1,442 | -0,021 | -1,825 | 0,690 | 0,264 | 0,002 | 0,160 | 0,064 | 0,459 | 0,603 | 0,557 | 369,068 | 5 |
| Сербия | 0,9598 | 0,903 | 0,020 | -0,442 | | -0,641 | 0,002 | 0,054 | 0,070 | 0,252 | | 0,556 | 7,963 | 1 |
| Хорватия | 0,8894 | 0,994 | -0,470 | -0,483 | 0,178 | 0,914 | 0,004 | 0,184 | 0,255 | 0,196 | 0,252 | 2,384 | 10,057 | 5 |
| Чехия | 0,9827 | 1,256 | -0,024 | -0,094 | -2,377 | -3,673 | 0,003 | 0,065 | 0,063 | 0,094 | 0,490 | 0,888 | 99,476 | 7 |
| Монголия | 0,6011 | 0,849 | | 0,002 | | -1,862 | 0,022 | 0,039 | 0,000 | 0,137 | | 0,373 | 21,092 | 28 |
| Бразилия | 0,9900 | 0,785 | 0,176 | -0,316 | -0,331 | 0,802 | 0,004 | 0,064 | 0,086 | 0,062 | 0,081 | 0,299 | 521,432 | 21 |
| Индия | 0,9988 | 0,870 | 0,021 | -0,031 | -0,848 | -1,354 | 0,002 | 0,020 | 0,059 | 0,054 | 0,099 | 0,126 | 4063,271 | 19 |
| Китай | 0,9997 | 0,937 | 0,049 | -0,559 | 0,025 | -1,023 | 0,002 | 0,013 | 0,020 | 0,024 | 0,057 | 0,063 | 15346,471 | 20 |

Окончание табл. 4

| Страна | R^2 | b | m_1 | m_2 | m_3 | m_4 | SE | SE(b) | SE(m_1) | SE(m_2) | SE(m_3) | SE(m_4) | F | df |
|----------------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------|----|
| Великобритания | 0,9668 | 2,964 | -0,529 | -6,417 | 0,173 | 1,312 | 0,007 | 0,286 | 0,155 | 0,946 | 0,707 | 0,654 | 160,335 | 22 |
| Германия | 0,9993 | 0,971 | -0,100 | -0,186 | | -1,081 | 0,001 | 0,016 | 0,047 | 0,015 | | 0,064 | 2903,770 | 6 |
| Италия | 0,9983 | 1,251 | 0,102 | -1,176 | -0,230 | -1,341 | 0,001 | 0,020 | 0,028 | 0,179 | 0,411 | 0,235 | 1148,117 | 8 |
| Канада | 0,9678 | 1,213 | -0,048 | -2,191 | 1,828 | -0,663 | 0,003 | 0,061 | 0,200 | 0,454 | 0,899 | 0,385 | 120,276 | 16 |
| США | 0,9750 | 1,023 | 0,348 | -0,300 | -1,643 | -1,747 | 0,003 | 0,200 | 0,267 | 0,123 | 0,657 | 0,573 | 165,583 | 17 |
| Франция | 0,9794 | 1,167 | -0,172 | -0,066 | -2,211 | 1,342 | 0,005 | 0,086 | 0,207 | 0,045 | 0,620 | 1,544 | 285,137 | 24 |
| Япония | 0,9971 | 1,174 | 0,132 | -0,499 | -2,199 | -0,146 | 0,001 | 0,012 | 0,069 | 0,047 | 0,213 | 0,189 | 1982,466 | 23 |

Значения коэффициентов и их стандартных ошибок не указаны в случаях, когда данные по соответствующей переменной отсутствовали.
Источник: собственные расчеты по [2, 6, 8, 20, 21, 23, 24].

Обозначения:

R^2 — коэффициент детерминации;

b — свободный член;

m_1 — коэффициент при переменной «Индекс Джини по доходам»;

m_2 — коэффициент при переменной «Индекс Джини по образовательному уровню населения»;

m_3 — коэффициент при переменной «Индекс Джини по продолжительности жизни»;

m_4 — коэффициент при переменной «Индекс Джини между компонентами ИЧРП»

SE — стандартная ошибка для оценки зависимой переменной (стандартная ошибка регрессии);

SE(b) — стандартная ошибка для свободного члена;

SE(m_1) — стандартная ошибка для коэффициента при переменной «Индекс Джини по доходам»;

SE(m_2) — стандартная ошибка для коэффициента при переменной «Индекс Джини по образовательному уровню населения»;

SE(m_3) — стандартная ошибка для коэффициента при переменной «Индекс Джини по продолжительности жизни»;

SE(m_4) — стандартная ошибка для коэффициента при переменной «Индекс Джини между компонентами ИЧРП»;

F — F-статистика (наблюдаемое значение);

df — количество степеней свободы.

Данные показатели, как правило, заметно снижались в случаях, когда значения индексов человеческого развития и неравенств заменялись их производными (то есть темпами изменения значений) и последние показывали значительные колебания. Кроме того, в большинстве случаев исчезал имевшийся позитивный эффект неравенства доходов, что можно объяснить негативной реакцией уровня человеческого развития на любые *резкие* изменения социально-экономических неравенств.

Как и коэффициенты корреляции Пирсона, в подавляющем большинстве случаев коэффициенты регрессий свидетельствуют об отрицательном влиянии на динамику человеческого развития неравенств в образовательном уровне и продолжительности жизни населения¹³.

В отношении образовательного уровня населения межстрановые сопоставления показывают, что ни одна крупная страна с высоким уровнем индекса образования не имела сильного неравенства по данному показателю. Индия, сохраняющая самый высокий из крупных стран уровень неравенства в образовании, на протяжении всего анализируемого периода отличалась также пониженным уровнем индекса образования. В то же время, связь индекса образования и соответствующего уровня неравенства с течением времени имела тенденцию к ослаблению.

Следует отметить, что во многих случаях усиление дифференциации доходов оказывало положительное воздействие на увеличение значения индекса соответствующего компонента ИРЧП (как правило, с задержкой по времени). Однако меняющиеся с течением времени направления зависимости индекса доходов от уровня неравенства их распределения, а также низкие значения коэффициентов детерминации межстрановой линейной регрессии показывают наличие сильных нелинейных связей между указанными переменными.

Случаи частого (но не преобладающего) положительного влияния неравенства доходов как на соответствующий компонент ИРЧП (индекс дохода), так и на интегральный ИРЧП концентрируются в ряде стран с переходной экономикой, в странах БРИК (в Бразилии, Китае и Индии) а также в крупнейшей из экономически развитых стран (США).

Для воздействия неравенства доходов в ту или иную сторону, как правило, требуется большая задержка по времени (как правило, 5–10 лет), чем в случае с неравенством в образовании и продолжительности жизни. Более высокие положительные значения кросс-корреляционной функции в этом случае (в том числе для России) можно интерпретировать как свидетельство некоторого положительного воздействия уровня неравенства доходов на совокупный индекс дохода с задержкой по времени. Об этом свидетельствуют реже встречающиеся положительные значения коэффициентов при переменной неравенства доходов в линейной регрессии ИРЧП по неравенству распределения всех 3 его компонентов (для России отрицательное значение свидетельствует в пользу обратного). В наибольшей степени такая ситуация (неравенство зарплат стимулирует развитие) характерна для следующих стран: Азербайджан, Эстония, Латвия, Литва, Венгрия, Польша, Бразилия, Индия, Китай, США, Италия, Япония. Однако в ряде стран (Молдавия, Грузия, Таджикистан, Хорватия, Германия, Франция) влияние уровня неравенства доходов на ИРЧП было заметно отрицательным: то есть либо усиление неравенства препятствовало росту доходов, либо ослабление неравенства стимулировало рост доходов.

Как правило, усиление неравенства доходов приводило к повышению ИРЧП в случаях, когда оно начиналось со сравнительно низкого уровня (около 25% по индексу Джини) и стабилизировалось (а затем, как правило, начинало умеренно снижаться) по достижении 35–45% по индексу Джини. Тем не менее, страна с наибольшим неравенством доходов из нашей выборки, Бразилия (55–60% по индексу Джини), также статистически продемонстрировала умеренно положительное воздействие неравенства доходов. Сначала оно росло (достигнув максимума в 1989 г.), а к настоящему времени вернулось на уровень начала 1970–х гг. (56–57% по индексу Джини).

Таким образом, дифференциация доходов может иметь стимулирующее воздействие на рост базового показателя (индекс дохода). В то же время, неравенство в образовательном уровне, продолжительности жизни населения, а также между компонентами ИРЧП имеет определенно отрицательное воздействие на уровень соответствующих компонентов и интегральный ИРЧП во всех группах стран. При этом их негативное воздействие склонно ослабевать с течением времени.

¹³ Коэффициенты регрессий с разными знаками при независимых переменных являются более надежными, поскольку в ином случае они могут быть смещены вследствие эффекта мультиколлинеарности: значительное неравенство в образовании почти всегда сочетается со значительным неравенством в здоровье населения, но менее часто и сильно с неравенством его доходов.

3. Влияние человеческого развития на показатели неравенств

Проанализированные нами данные показывают, что прогресс в человеческом развитии в долгосрочной перспективе ведет к снижению уровня социально-экономических неравенств (см. табл. 5). В наибольшей степени это касается неравенств в области образования и здоровья населения. Что касается неравенства доходов, то данная тенденция также присутствует, но является менее четко выраженной. Во многом это связано с тем, что в период трансформационных процессов именно неравенство доходов показало наиболее заметный рост, предшествуя росту экономики. Однако в большинстве анализируемых стран эта фаза, связанная с повышением неравенства доходов, уже пройдена, в большинстве из них произошла его стабилизация, а во многих (в том числе в России) — четко выраженный разворот в сторону ослабления.

Таблица 5

Коэффициент корреляции Пирсона (ККП) индикаторов неравенства и соответствующих лагированных компонентов ИРЧП (с учетом задержки реакции индикаторов неравенства в гг.)

| Страна | Индекс Джини по доходам | | Индекс Джини по образовательному уровню населения | | Индекс Джини по продолжительности жизни | | Индекс Джини между компонентами ИРЧП | |
|----------------------|-------------------------|-------|---|-------|---|-------|--------------------------------------|-------|
| | Лаг | ККП | Лаг | ККП | Лаг | ККП | Лаг | ККП |
| Россия | 10 | 0,56 | 1 | -0,88 | 0 | -0,74 | 0 | 0,91 |
| Азербайджан | 3 | -0,42 | | | | | 1 | -0,94 |
| Армения | 8 | 0,85 | 0 | -0,78 | | | 1 | -0,87 |
| Белоруссия | 10 | 0,73 | | | 1 | -0,87 | 1 | -0,92 |
| Грузия | 1 | -0,86 | | | 0 | -0,45 | 0 | -0,98 |
| Эстония | 0 | 0,35 | 1 | -0,85 | 1 | -0,83 | 1 | -0,83 |
| Казахстан | 0 | 0,66 | 10 | -0,96 | | | 10 | 0,88 |
| Киргизия | 10 | 0,41 | 5 | 0,45 | | | 1 | -0,91 |
| Латвия | 9 | 0,39 | 0 | -0,80 | 0 | -0,80 | 1 | -0,68 |
| Литва | 9 | 0,43 | 0 | -0,72 | 0 | 0,76 | 6 | -0,55 |
| Молдавия | 0 | -0,79 | 10 | -0,66 | 0 | -0,79 | 10 | 0,81 |
| Таджикистан | 0 | -0,89 | 3 | -0,59 | | | 0 | -0,94 |
| Туркмения | 0 | -0,53 | | | | | 0 | -1,00 |
| Украина | 2 | -0,71 | 1 | -0,97 | 0 | -0,91 | 0 | -0,78 |
| Узбекистан | 9 | 0,67 | | | | | 0 | -0,87 |
| Албания | | | 1 | -0,98 | | | 10 | 0,19 |
| Болгария | 9 | 0,58 | 0 | -0,95 | 8 | 0,95 | 1 | -0,95 |
| Босния и Герцеговина | | | | | | | 0 | -0,95 |
| Венгрия | 8 | 0,71 | 0 | -0,82 | 0 | -0,73 | 10 | 0,58 |
| Македония | 5 | -0,51 | | | 0 | -0,99 | 10 | 0,83 |
| Польша | 0 | 0,83 | 10 | -0,97 | 1 | -0,95 | 0 | -0,76 |
| Румыния | 0 | 0,46 | 1 | -0,74 | 0 | -0,70 | 0 | -0,82 |
| Словакия | 2 | 0,88 | 0 | -0,98 | 4 | -0,98 | 0 | -0,70 |
| Словения | 0 | 0,57 | 0 | -0,93 | 0 | -0,99 | 8 | 0,51 |
| Сербия | 0 | 0,38 | 0 | -0,96 | | | 0 | -0,92 |
| Хорватия | 3 | 0,96 | 9 | -0,93 | 5 | -0,82 | 10 | 0,69 |
| Черногория | | | | | | | 0 | -0,93 |
| Чехия | 6 | 0,74 | 0 | -0,74 | 4 | -0,99 | 0 | -0,52 |
| Монголия | | | 1 | -0,33 | | | 9 | -0,95 |
| Бразилия | 3 | 0,55 | 7 | -0,99 | 5 | -0,89 | 4 | 0,95 |
| Индия | 9 | 0,67 | 0 | -0,99 | 1 | -1,00 | 10 | -0,99 |

Окончание табл. 5

| Страна | Индекс Джини по доходам | | Индекс Джини по образовательному уровню населения | | Индекс Джини по продолжительности жизни | | Индекс Джини между компонентами ИРЧП | |
|----------------|-------------------------|-------|---|-------|---|-------|--------------------------------------|-------|
| | Лаг | ККП | Лаг | ККП | Лаг | ККП | Лаг | ККП |
| Китай | 5 | 0,99 | 1 | -0,92 | 1 | -0,94 | 0 | -1,00 |
| Великобритания | 3 | 0,90 | 10 | -0,80 | 0 | -1,00 | 10 | -0,45 |
| Германия | 0 | -0,51 | 2 | -0,96 | 0 | -0,98 | 0 | -0,80 |
| Италия | 1 | 0,54 | 1 | -0,96 | 0 | -0,99 | 3 | 0,54 |
| Канада | 0 | 0,48 | 10 | -0,89 | 0 | -1,00 | 2 | 0,63 |
| США | 0 | 0,94 | 0 | -0,60 | 1 | -1,00 | 1 | 0,37 |
| Франция | 2 | -0,99 | 5 | -0,97 | 4 | -0,99 | 9 | 0,93 |
| Япония | 7 | 0,67 | 0 | -0,90 | 5 | -0,99 | 0 | 0,56 |

Источник: собственные расчеты по [2, 6, 8, 20, 21, 23, 24].

Кроме того, сравнивая значения коэффициентов корреляции в табл. 2 и 5, можно сделать вывод, что влияние показателей неравенств на динамику человеческого развития является несколько более сильно выраженным по сравнению с влиянием человеческого развития на динамику неравенств. То есть двусторонние связи присутствуют, они достаточно сильные в отношении неравенств в образовании, здоровье и структуре человеческого развития, но они проявляются слабее, чем прямые связи. Данный эффект наиболее заметен в бывших социалистических странах.

Исходя из выявленных нами тенденций, можно ожидать, что с повышением уровня человеческого развития неравенство в распределении образования и здоровья продолжит ослабевать. Что касается динамики неравенства доходов, то завершение наиболее острого и деструктивного периода системных трансформаций и переход к развитию на эволюционной основе создают возможности для его умеренного снижения по мере роста уровня доходов и прогресса в человеческом развитии в целом. Кроме того, по мере повышения уровня человеческого развития оно становится более сбалансированным, и разница между его основными компонентами имеет тенденцию к сокращению. Данная закономерность проявляется как во внутристрановом (динамическом), так и в межстрановом аспектах.

Возможные тенденции перспективной динамики социально-экономических неравенств в России

Использованные нами данные показывают, что страны с большей социальной, культурной и экономической гетерогенностью, большой территорией и населением (более 100 млн чел., часто этнически разнообразное) склонны иметь повышенные значения показателей неравенства по всем 3 компонентам ИРЧП по сравнению со странами с близким уровнем ИРЧП и его компонентов. Это говорит в пользу точки зрения, что в России уровень неравенств будет продолжать оставаться сравнительно высоким, и в этой ситуации оптимальным было бы сохранение позитивного тренда к их умеренному и постепенному ослаблению.

По степени неравенства заработных плат уровень России примерно соответствует среднемировому; он выше, чем в других странах СНГ и бывших социалистических странах, несколько ниже, чем в Китае, и значительно ниже, чем в Бразилии; среди экономически развитых стран сопоставим с США, но заметно превышает уровень остальных.

Снижение неравенства заработных плат за последние 10 лет было весьма значительным (с 52,12% до 41,90% по индексу Джини), хотя до уровня СССР и экономически развитых стран Западной Европы (с характерными для них 27–32%) еще достаточно далеко. Но вряд ли возвращение к указанному уровню будет целесообразным в обозримой перспективе. Таким образом, в отношении России вряд ли можно говорить о значительном потенциале снижения уровня неравенства первичных доходов: за последние 10 лет эта проблема в значительной степени утратила прежнюю актуальность. С точки зрения межстрановых сопоставлений, стимулы для эффективной отраслевой

реаллокации человеческого капитала и продуктивной экономической деятельности будут, на наш взгляд, сохраняться на достаточном уровне, если снижение индекса Джини по заработным платам остановится на уровне около 35% и не будет опускаться ниже уровня 30% (соответственно 25% и 18% по индексу Аткинсона).

Не столь актуальна проблема неравенства образовательного уровня в той части, которая может быть количественно измерена с помощью продолжительности обучения в системе формального образования. По данному показателю Россия находится в одной группе с экономически развитыми странами и сильно отличается от других стран БРИК и, менее сильно, от большинства стран с переходной экономикой. В этой связи в России на первый план выходит проблема дифференциации учебных заведений по качественному уровню образования.

По-прежнему актуальной остается проблема как в абсолютном уровне, так и в дифференциации по продолжительности жизни населения. По данному показателю Россия занимает одно из последних мест в страновой выборке, имея одновременно низкий средний уровень и достаточно сильное неравенство. Именно в сфере здоровья населения Россия имеет значительный потенциал сокращения существующего уровня неравенства. Для достижения типичного его уровня для стран той же доходной группы по продолжительности жизни он должен снизиться с 19,64% (последние имеющиеся данные за 2005 г.) до 14–16% по индексу Джини, а по возрастной дифференциации смертности до 5–6% по индексу Аткинсона. Снижение последнего показателя в период 2000–2010 гг. с 12,87% до 8,59% свидетельствует о наличии позитивных тенденций в данном направлении.

Следует также иметь в виду, что характерная для стран с высоким уровнем человеческого развития (в том числе России) его повышенная сбалансированность значительно ограничивает потенциал «прорыва» в каком-то одном направлении развития (в том числе путем мобилизационных методов) за счет «недоразвития» в другом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Демографическая модернизация России, 1900–2000 / Под ред. А.Г. Вишневого. М.: Новое издательство, 2006.
2. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / Пер. с англ.; ПРООН. М.: Весь Мир, 2010. URL: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_RU_Complete_reprint.pdf; данные: <http://hdr.undp.org/en/statistics/data/>.
3. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1978 [1976].
4. Кислицына О.А. Неравенство в распределении доходов и здоровья в современной России. М.: РИЦ ИСЭПН, 2005.
5. Меркулова Т.В. Экономический рост и неравенство: институциональный аспект и моделирование взаимосвязи // Мир России. 2010. № 2. С. 59–76.
6. Труд и занятость в России: Статистический сборник / Госкомстат РФ — Росстат. М., 2001, 2003, 2006, 2009.
7. Alkire S., Foster J. Designing the Inequality-Adjusted Human Development Index (HDI). Human Development Research Paper 2010/28. October 2010 // URL: http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010/papers/HDRP_2010_28.pdf.
8. Barro R., Lee J.-W. A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950–2010. NBER Working Paper 15902. 2010 // URL: <http://www.nber.org/papers/w15902>; данные: URL: <http://www.barrolee.com/data/yrsch.htm> (Educational Attainment for Population Aged 15 and over).
9. Castelló A., Doménech R. Human Capital Inequality and Economic Growth: Some New Evidence // The Economic Journal. 2002. Vol. 112. Issue 478. P. 187–200.
10. Castelló-Climent A., Doménech R. Human Capital Inequality, Life Expectancy and Economic Growth // The Economic Journal. 2008. Vol. 118. Issue 528. P. 653–677.
11. De Gregorio J., Lee J.-W. Education and Income Inequality: New Evidence from Cross-country Data // Review of Income and Wealth. 2002. Vol. 48. № 3. P. 395–416.
12. Földvári P., Van Leeuwen B. Should less inequality in education lead to a more equal income distribution? // Education Economics. 2011. Vol. 19. № 5. P. 537–554.
13. Gakidou E., Murray C.J.L., Frenk J. A Framework for Measuring Health Inequality // Health systems performance assessment. Debates, methods and empiricism / Ed. by Murray C.J.L., Evans D.P. 471–484. Geneva: World Health Organization, 2003. URL: [http://whqlibdoc.who.int/publications/2003/9241562455_\(part4\)_chp34-42.pdf](http://whqlibdoc.who.int/publications/2003/9241562455_(part4)_chp34-42.pdf).

14. *Hicks D.* The inequality adjusted Human Development Index: a constructive proposal // *World Development*. 1997. Vol. 25. № 8. P. 1283–1298.
15. *Illsey R., Le Grand J.* The Measurement Of Inequality In Health // *Health and Economics* / Ed. by A. Williams. London: Macmillan Press. 1987. P. 12–36.
16. *Kovacevic M.* Measurement of Inequality in Human Development — A Review. Human Development Research Paper 2010/35. November 2010 // URL: http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010/papers/HDRP_2010_35.pdf.
17. *Kuznets S.* Economic growth and income inequality // *American Economic Review*. 1955. Vol. 45. № 1. P. 1–28.
18. *Maddison A.* Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1–2006 AD (February 2010). URL: <http://www.ggdc.net/maddison/>.
19. *Shkolnikov V.M., Andreev E.E., Begun A.Z.* Gini coefficient as a life table function: computation from discrete data, decomposition of differences and empirical examples // *Demographic Research*. 2003. Vol. 8. Article 11. P. 305–358. URL: <http://www.demographic-research.org/Volumes/Vol8/11/>.
20. *Smits J., Monden C.* Length of life inequality around the globe // *Social Science and Medicine*. 2009. Vol. 68. № 6. P. 1114–1123. URL: <http://lengthoflife.ruhosting.nl/datasets.html>.
21. TransMONEE. Database, UNICEF Regional Office for CEECIS, Geneva. 2011. URL: <http://www.transmonee.org/>.
22. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2011). *World Population Prospects: The 2010 Revision, CD-ROM Edition*. URL: <http://esa.un.org/unpd/wpp/Excel-Data/population.htm>.
23. UNU-WIDER. *World Income Inequality Database, Version 2.0c*. 2008. URL: <http://www.wider.unu.edu/research/Database/>.
24. World Bank. *Data by Country*. 2011. URL: <http://data.worldbank.org/country>.
25. World Health Organization. *Life Tables*. 2010. URL: <http://apps.who.int/ghodata/?vid=720>.

ПРЕДИСЛОВИЕ К СТАТЬЕ Ф. МАЙРОВСКОГО «ФИЗИКА И «МАРЖИНАЛИСТСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ»

В.М. ЕФИМОВ,

доктор экономических наук,
независимый исследователь,
e-mail: vladimir.yefimov@wanadoo.fr

Американский историк экономической мысли Филип Майровски явно недооценивается в России. Ни одна из его работ, среди которых большое количество статей и около десятка книг, не были до сих пор переведены на русский язык, а ссылки на его работы российских авторов также встречаются крайне редко. Надеюсь, что публикация перевода этой статьи Майровского положит начало более близкого знакомства российских экономистов с мыслями этого вдумчивого и честно-го профессионала.

Значение решения проблемы определения истоков неоклассической теории трудно переоценить. В настоящее время курсы микроэкономики, основанные на этой теории, являются центральными в университетском образовании экономистов. В современной России период замены изложения студентам марксистской политической экономии обучением экономической теории неоклассического толка можно считать завершенным. Если в 90–е гг. такое обучение велось в основном на базе переводных американских учебников, то теперь студентам предлагается колоссальное количество учебников, подготовленных отечественными авторами¹. Влияние неоклассической теории на содержание высшего экономического образования в России не ограничивается курсами экономической теории и микроэкономики. Оно сильно чувствуется в курсах макроэкономики, которые иногда объединяются с микроэкономикой [24; 26]. По существу сходные аналитические построения, истоки которых выявляются в публикуемой здесь статье Майровского, присутствуют в многочисленных российских учебниках по курсу «институциональная экономика», черпающих вдохновение в неоклассической по духу «новой институциональной экономической теории» [10; 13; 17]. Влияние это распространяется и на финансовую экономику [6]. Новаторства в области микроэкономики в стиле Боулза [4] не выводят преподавание экономической дисциплины из парадигмы, истоки которой анализируются Майровским.

Изучив как труды, переписку, так и биографические данные трех героев маржиналистской революции, Майровски блестяще показал, что неоклассическая теория есть не что иное, как переинтерпретация математических конструкций термодинамики середины XIX в. По его мнению, «маржиналистскую революцию» следовало бы переименовать в «маржиналистскую аннексию»: «Неоклассическая экономическая теория присвоила себе целиком физику середины XIX века: полезность была переопределена так, чтобы занять место энергии» [43, Р. 17]. Знание хронологии событий и анализ трудов и биографий «героев» позволили Майровскому понять одновременность «открытия» неоклассической экономической теории в 1870–е и 1880–е гг.: «Мнимая тайна рассеивается после того, как становится понятным, что физика энергий проникла в некоторые учебники к 1860–м годам и быстро стала основной метафорой обсуждений в физическом мире. Не случайно, что, несмотря на совсем разные культурные и социальные влияния на европейских прародителей неоклассической теории, все они получили образование в области естественных наук. Влияние этого образования на их экономические писания совсем не было особенно тонким, и выявить его не представляет труда» [44, Р. 217]. Таким образом, возникновение неоклассической теории нужно рассматривать не как какое-то открытие в области экономической науки, а просто как совершенно

¹ В момент написания этого предисловия поисковая система интернет магазина OZON выдает информацию о 240 книгах по микроэкономике, абсолютное большинство которых являются учебниками и учебными пособиями, написанными российскими экономистами. Примерами таких книг могут служить [16] и [25].

произвольное наложение на социальную реальность аналитических построений, взятых из совершенно иной, ничего с ней общего не имеющей, области знания [30]. Майровски свидетельствует об очень низком уровне познаний в области физики и математики всех трех «первооткрывателей» маржинализма². Их использование термодинамической метафоры в своих теоретических построениях было чисто механическим. Вряд ли можно ожидать успехов в понимании реальных экономических явлений от направления экономической дисциплины, стартовавшего таким образом.

Вскрыв аналитические источники маржинализма, Майровски ни в этой статье, ни в книге, написанной на ее основе [44], не дает ответа на вопрос: почему неоклассика стала доминирующим направлением в экономической дисциплине? Этот вопрос тесно связан с другим: является ли неоклассика в чем-то очень важным продолжением классической политической экономии, стартовавшей с публикации «Богатства народов», или представляет собой полный разрыв с ней? Ответы на эти вопросы можно найти, если вывести исторический анализ за рамки сообщества экономистов, то есть применив «экстерналистский» подход, от использования которого в данной статье Майровски отказался. По существу, другой, также очень вдумчивый и ответственный, американский историк экономической мысли Роберт Хайлбронер в неявном виде дает ответы на оба эти вопроса, охарактеризовав современную экономическую дисциплину следующим образом: «Вклад современной экономической науки в расширение наших знаний о социальных процессах не просто разочаровывает, он откровенно скуден <...> Но если экономическая наука настолько уязвима, почему же она пользуется таким престижем? К сожалению, не исключено, что причина этого заключается именно в том, что в своей современной форме она неисторична, асоциальна и аполитична. Демонстрирующие олимпийское спокойствие теории выгодны в условиях любого социального порядка, но теория, сторонящаяся политики и социологии, может рассчитывать на особую благосклонность в рамках того общественного порядка, который гордится своим тесным родством с естественными науками. Природа самой этой привлекательности есть функция экономической науки, которой мы до сих пор не касались. Речь идет о ее *идеологической функции* (здесь и далее выделено мною — В.Е.) — не узкой апологетике, сознательно служащей лишь собственным интересам, но *мировоззренческой системе из числа тех, что сопровождают и поддерживают все социальные порядки. Назначение подобных идеологических систем заключается в том, чтобы обеспечить моральную уверенность, которая есть необходимая предпосылка политического и социального душевного покоя как для господствующих, так и для подчиненных элементов любого социального порядка.* Несомненно, что этот душевный покой всегда имеет легкий оттенок сомнения или привкус лицемерия, но, в конце концов, социальные порядки всех уровней нуждаются в некотором своде знаний и убеждений, которые можно было бы при случае пустить в ход. В первобытных обществах были свои мифы или толкования природы, в командных системах — свое священное писание. Для капитализма эту функцию выполняет экономическая наука, и хотя это не единственная ее задача, но и выполняет она ее отнюдь не тривиальным образом» [20, С. 53–54].

Мировоззренческая система, активно навязываемая обществу, сопровождающая и поддерживающая существующий капиталистический социальный порядок, представляет собой видение социального мира с точки зрения торговца: социальный мир при этом видении состоит из продавцов и покупателей; каждый торговец является в то же время и покупателем, приобретая нужные ему товары у других торговцев; цель жизни покупателей выражается в безграничном желании потреблять; продавец старается продать покупателям свои товары как можно дороже; торговцы конкурируют между собой и для того, чтобы продать свой товар, продавец вынужден установить цену ниже, чем у конкурента; свою торговую деятельность продавец проводит с целью максимизации прибыли, и всякая регламентация торговой деятельности может отрицательно сказаться на ее величине, откуда центральным требованием торговца к власти является *laissez faire*; согласно видению торговца, отсутствие этой регламентации может только положительно сказаться на общих результатах экономической деятельности всех продавцов и покупателей, так как невидимая рука рынка направляет личный интерес всех торговцев на увеличение продаж нужных покупателям продаваемых товаров; та же невидимая рука рынка справедливо распределяет доходы так, что каждый его участник получает по заслугам. Это видение излагалось

² Французский исследователь профессиональной деятельности Леона Вальраса отмечает, что он провалил вступительные экзамены в Политехнический институт (*Ecole Polytechnique*) и, три года проучившись на первом курсе Горного института (*Ecole des Mines*), так и не получил диплома о высшем образовании, а также, что он был жалким (*piètre*) математиком [32, Р. 18–19].

в трактатах классической политической экономии, и это же видение было одето Джевонсом и Вальрасом в математические одежды, заимствованные из термодинамики, что придало этому видению кажущуюся научность. Многочисленные публикации по истории экономической дисциплины, основанные на экстерналистском подходе, предоставляют многочисленные свидетельства³ навязывания влиятельными кругами национальным сообществам экономистов, а через них и всему обществу, именно этого видения⁴. Особенно активно это навязывание осуществлялось в период институционализации экономической дисциплины в европейских и американских университетах в конце XIX — начале XX вв. После окончания периода институционализации нужда в чрезвычайных мерах при таком навязывании во многом отпала, так как установленные правила функционирования профессии университетских экономистов, ориентированных на поддержание и распространение этого видения, поддерживались самими сообществами экономистов.

В середине XIX в. курсы политической экономии сознательно создавались как средство поддержки существующего общественного порядка. Вот что французский министр народного образования Виктор Дюрюи писал в 1864 г. в своем докладе Императору Наполеону III по поводу создания кафедры политической экономии на парижском факультете права: «В свое время Ваше Величество обратилось к руководителям национальной промышленности с призывом распространения среди занятых у них рабочих здоровых идей политической экономии. Вы, Государь, утверждали также, что обязанностью правительства является распространение этих важных идей, которые, по словам английского министра того времени, спасли Англию от социализма. Эту необходимость распространения идей политической экономии, провозглашенную Императором четырнадцать лет тому назад, страна полностью осознала сегодня. Общественное мнение требует заполнения досадного пробела в нашей системе общего образования, и несколько городов уже объявили организацию у себя курсов политической экономии» [32, Р. 43–44].

Быть «экономистом» в Великобритании XIX в. означало соответствовать определенной «социальной и политической культуре — откуда основание в 1843 г. журнала *The Economist*, нацеленного на поддержание дела свободной торговли» [56, С. 4]. Многие частные клубы, такие как основанный в 1821 г. «Лондонский клуб политической экономии» были организационными центрами для обсуждения и распространения «здоровых» доктрин, в особенности идеи свободной торговли» [31, Р. 402]. Адам Смит в своем «Богатстве народов» использовал много раз фразу «свободная торговля», но никогда «*laissez faire*». Тем не менее, идеи свободной торговли и «*laissez faire*» поддерживают друг друга [41]. Свободная торговля, свободное предпринимательство, свободное передвижение людей и товаров — короче говоря, *laissez-faire* и беспрепятственное функционирование рынка — все это составляло важнейшую часть доктрины Смита [28, Р. 235; 3, С. 283].

В Великобритании и США XIX в. университеты, в отличие от Германии, еще не стали исследовательскими, и институционализация экономической науки в этих странах произошла в рамках университетов, несущих на себе многие черты средневековых. «Естественные науки были введены в британское университетское образование достаточно поздно, не ранее 1880–х годов», господствующее положение в ней на протяжении всего XIX в. занимала математика, которая рассматривалась как классическое наследие древних Греции и Рима [34, Р. 149]. В этой интеллектуальной атмосфере связь дисциплины с математическим методом, а не с экспериментальным была решающим признаком научного характера дисциплины. Для того чтобы заслужить такую характеристику, британские экономисты пошли по пути «последовательного исключения индуктивных и исторических элементов курса политической экономии, приведшего к господству дедуктивного метода» [34, Р. 149].

В США ситуация была аналогична британской. Гарвардский университет основали в 1639 г. как Гарвардский колледж, ориентированный на обучение пуританских священников. Университетское образование в Америке в первой половине XIX в. «было нацелено на обучение набожности и дисциплине», «первые учебники политической экономии были написаны священнослужителями», и

³ См. например [31; 35; 47].

⁴ Такое видение тесно связано с тем, что Джордж Сорос назвал рыночным фундаментализмом: «До сих пор самой мощной силой, действующей в пользу рыночного фундаментализма, является то, что он обслуживает интересы владельцев и менеджеров капитала. Распределение богатства принимается здесь как данность, и преследование собственных интересов рассматривается как служащее общим интересам. Что еще те, кто контролирует капитал, могут пожелать? Они представляют собой группу богатых и могущественных людей, имеющих возможность способствовать рыночному фундаментализму не только путем использования когнитивных аргументов, но и активно манипулируя общественным мнением» [51, Р. 86]. Систематической критике рыночного фундаментализма посвящена книга [29].

«распространенным было религиозное понимание экономической деятельности». В соответствии с этим пониманием «капитализм и законы политической экономии были в гармонии с Законом Божиим» [34, Р. 64]. Такого типа экономическая теория всячески приветствовалась американскими бизнесменами, которые в конце XIX в. все больше и больше заменяли священнослужителей в университетских попечительских советах: «Руководство университетов (президенты и члены советов) часто благоволили экономической теории как «гражданской религии» и видели в ней продолжение старых курсов по нравственной философии»⁵ [34, Р. 66].

Историк Мэри О. Фернер свидетельствует: «К середине 1870-х годов экономисты-сторонники *laissez-faire* укрепили свой контроль над дисциплиной в университетах. Экономика стала наукой о богатстве и полезным оправданием для предпринимателей, которые пожинали плоды растущей экономики. Право принадлежности к профессии экономиста связывалось с верностью системе *laissez-faire*, а не с полученным образованием или проявлением научных способностей <...> *laissez-faire* было больше, чем просто проверка экономической ортодоксии. Вера в *laissez-faire* использовалась в качестве критерия для решения вопроса о том, является ли данный человек вообще экономистом или нет» [35, Р. 39–40].

Необходимо иметь в виду, что в 1890–1910-х гг., как раз во время институционализации экономической науки, в США достаточно большое количество экономистов, не являющихся сторонниками *laissez-faire*, были подвергнуты преследованиям [34, Р. 79]. Политические атаки на экономистов побуждали их выбирать «безопасные» области и методы исследования. С этой точки зрения, неоклассическая экономическая теория, в особенности в ее математической форме, была такой идеальной безопасной областью. Вот почему неоклассическая экономическая теория стала «для американских экономистов притягательной исследовательской стратегией, особенно для молодого поколения экономистов, которым еще только предстояло обеспечить себе прочное положение» [34, Р. 79–80].

Вред преподавания студентам-экономистам неоклассической теории, «сторонящейся политики и социологии», не сводится только к ее познавательной бесплодности. Доминирование в обществе мировоззрения, основанного на видении торговцев, способствует его разрушению, так как координация в обществе обеспечивается не только и не столько столкновением интересов, сколько формальными и неформальными правилами, тесно связанными с моралью. В своей недавно вышедшей книге «Цена цивилизации» печально известный в России Джеффри Сакс утверждает, что необходимо изменить всю нашу экономическую культуру. Он считает, что «в основе экономического кризиса Америки лежит **моральный кризис** (выделено мною — В.Е): спад гражданских добродетелей среди политических и экономических элит Америки» [48, Р. 3]. На этот раз автор концепции шоковой терапии, безусловно, прав, и многочисленные опубликованные свидетельства, выплеснувшиеся на поверхность во время кризиса, подтверждают это. Многие неформальные нормы и убеждения экономических акторов непосредственно связаны с моралью, которая является очень важной частью механизма социального регулирования человеческого поведения. Основоплагающие элементы морали каждый индивид осваивает в молодости, в том числе во время учебы. Известный американский психолог Лоуренс Кольберг с 1955 по 1977 гг. проводил экспериментальные исследования по выявлению закономерностей в моральном развитии молодых американцев. Результатом его исследований стала его теория шести стадий морального развития.

На **первой** стадии ребенок рассматривает моральные требования буквально, а не исходя из их смысла. Быть морально хорошим означает слушаться тех, кто обладает над тобой властью, и тем самым, с одной стороны, избегать наказания, а с другой стороны, получать поощрения. На **второй** стадии своего морального развития ребенок определяет как хорошее то, что удовлетворяет его собственные потребности и при этом удовлетворение потребностей других рассматривается как средство для получения в обмен удовлетворения собственных. **Третья** стадия характеризу-

⁵ Такой взгляд на экономическую дисциплину характерен не только для прошлого. Некоторые современные экономисты, в том числе и лауреаты Нобелевской премии по экономике, открыто призывают сообщество академических экономистов к содействию в создании «гражданской религии»: «Эта книга представляет собой выражение надежды на то, что мы находимся на пути к зарождению новой «гражданской религии» — религии, которая отчасти возвратит нас к характерному для XVIII века скептическому отношению к политической деятельности и правительствам и которая, вполне естественным образом, сосредоточит наше внимание на правилах, ограничивающих деятельность правителей, а не инновациях, оправдывающих все возрастающее вмешательство политиков в жизнь граждан. Наша нормативная роль, как философов-обществоведов, состоит в том, чтобы придать определенную форму этой гражданской религии» [5, С. 262]. Сейчас, после погружения мира в экономический кризис, вызванный дерегуляцией экономики, эти слова звучат воистину зловеще.

ется тем, что поведение рассматривается ребенком как хорошее, если оно нравится членам его непосредственного социального окружения (семья, друзья, знакомые сверстники). На **четвертой** стадии акцент делается на моральном взаимоотношении со всей социальной системой. Исполнение законов, а также уважительное отношение к действующему социальному порядку являются центральной точкой развития морали на этой стадии. На **пятой** стадии юноша или девушка начинают понимать, что закон и социальный порядок являются результатом определенного общественного договора, осознается потребность в правилах для достижения консенсуса. Убеждение предыдущей стадии в незыблемости закона и порядка заменяются на веру в необходимость ориентации права на социальную пользу. Наконец, **шестая** стадия, которая определяет уже уровень моральной зрелости, отождествляется с ориентацией на универсальные моральные принципы, следование которым определяется требованиями совести [36, Р. 40–46].

Теперь, если на основании недавно опубликованных свидетельств относительно поведения экономических агентов в финансовой сфере, мы проведем идентификацию их уровня морального развития на основании теории Кольберга, то легко определим, что этот уровень не очень высок. Что же случилось, выходит, что за 30–50 лет моральный уровень американцев, по крайней мере тех, кто связан с финансовым сектором, резко упал? Частично ответ на этот вопрос можно найти в книге «Суперкапитализм: трансформация бизнеса, демократии и повседневной жизни», написанной профессором государственной политики Калифорнийского университета в Беркли Робертом Рейчем, который в 1993–1997 гг. занимал пост министра труда в администрации Клинтона. По его мнению, начиная с 70–х гг. в Америке родилось то, что он назвал суперкапитализмом. В этой новой системе американцы получили дополнительные возможности как покупатели и инвесторы, но много потеряли как **граждане**. Институты, которые служили для защиты того, что граждане совместно считали для себя ценным, стали исчезать. Через систему лоббирования корпорации становились все более и более влиятельными в принятии решений относительно законов и правил. Таким образом, **суперкапитализм заменил демократический капитализм** [53, Р. 7]. Преподаваемая в американских университетах экономическая теория внесла важный вклад в эту трансформацию. **По существу, студентам–экономистам эта теория предлагает снизить уровень своего морального развития до уровня второй стадии.** Видение социальной жизни через неоклассическую призму, где каждый ищет в конечном счете только свою материальную выгоду, неизбежно ведет к отбрасыванию таких понятий, как **долг и ответственность**, что на практике приводит к различным формам аморального поведения и коррупции, проявляемых на разных уровнях социальной иерархии, начиная от самой низшей и кончая самой высшей.

Постсоветская Россия в 90–е гг. сразу встала на путь суперкапитализма, при котором россияне мало что получили как граждане, и сейчас стоит задача перехода от этого суперкапитализма к демократическому капитализму. Я позволю себе привести длинное высказывание Сороса, имеющее отношение к такому переходу: «Проблема принципал-агент была широко проанализирована экономистами, но они смотрят на нее исключительно с точки зрения контрактов и стимулов, и они в значительной степени игнорируют вопросы этики и ценностей. Тем не менее, если вы уйдете от этических соображений проблема становится неразрешимой. Такие ценности, как честность и порядочность, перестают управлять поведением людей, и люди становятся все более мотивированы экономическими стимулами. Объявив себя свободным от ценностей, рыночный фундаментализм фактически подорвал моральные ценности. В соответствии с ним рынки управляются невидимой рукой <...> На самом деле правила, управляющие финансовыми рынками, устанавливаются видимой рукой политиков и в представительной демократии политики сталкиваются с проблемой принципал-агент» [51, Р. 76]. Трактовка проблемы принципал-агент при обучении будущих бизнесменов и политиков, как это сейчас делается в экономических курсах, **неизбежно способствует поддержанию и даже развитию коррумпированности действующей системы.**

В своей недавней книге «Крутое пике» Джозеф Стиглиц пишет про экономистов: «Вместо представителей научной дисциплины они становятся самыми активными участниками группы поддержки капиталистического свободного рынка» [19, С. 288]. Стиглиц считает, что «если Соединенные Штаты собираются добиться успеха в реформировании своей экономики, то им, возможно, придется начать с реформирования экономической науки» [там же]. Важнейшим направлением этого реформирования должно стать существенное повышение уровня морального развития экономистов. Сейчас этот уровень, по классификации Кольберга, колеблется **между вторым и четвертым**. Члены сообщества работают не для того, чтобы понять что-то, а пишут статьи и книги

для того, чтобы быть положительно оцененными этим сообществом. Свидетельством нахождения членов сообщества академических экономистов, по уровню своего морального развития соответствующему третьей стадии, может служить следующее высказывание Пола Самуэльсона: «Мы, экономисты, работаем, прежде всего, для того, чтобы заслужить уважение коллег, позволяющее нам самим больше уважать себя» [18, С. 12]. Как удачно сформулировал В.С. Автономов, «методология науки призвана быть ее совестью — моральным кодексом профессии» [1, С. 12] и она должна соответствовать самой высшей **шестой стадии морального развития**.

В настоящее время переход российских экономистов с преподавания марксистской политической экономии на изложение студентам неоклассической экономической теории рассматривается как разрыв с темным прошлым профессии, обслуживавшей тоталитарный режим, и присоединение к «международному научному сообществу экономистов» с его неоспоримыми научными стандартами. Публикуемая здесь статья Майровского показывает, насколько далекими от действительно научных являются эти стандарты, а недавно вышедшая книга «Дорога из Мон–Пелерэн. Как была распространена неолиберальная мысль» [46], соредактором которой был Майровски, посвящена уяснению роли «международного научного сообщества экономистов» в восхождении идеологии неолиберализма, которая и привела, по терминологии Рейча, к суперкапитализму. Таким образом, российские университетские преподаватели экономических дисциплин, порвав с одним темным прошлым, тут же, присоединившись к «международному научному сообществу экономистов», пришли к темному настоящему обслуживания суперкапитализма **вместо служения российскому обществу с его стремлением к демократическому капитализму**. Публикации этой книги предшествовала его развернутая рецензия на книгу Брюса Колдуэлла «Вызов Хайека». В этой рецензии он показывает, что «ключ к пониманию поворотов и разворотов в его мысли находится в его политике, а не, как это преподносит Колдуэлл, в некоторых абстрактных философских доктринах. Центральным местом в этом тезисе является содействие Хайека развитию неолиберализма через такие организационные структуры, как общество «Мон–Пелерэн» (*The Mont Pelerin Society*)» [45, Р. 351].

Фридрих Хайек внес огромный вклад в подъем рыночного фундаментализма, создав в 1947 г. общество «Мон–Пелерэн». Он пригласил ряд университетских профессоров, в основном экономистов, но также и некоторых историков и философов, встретиться в Мон–Пелерэн (Швейцария) для того, чтобы обсудить «состояние и возможную судьбу классического либерализма и способы борьбы «с господством государства и марксистским или кейнсианским планированием, которые охватили весь земной шар»⁶. В книге «Дорога из Мон–Пелерэн. Как была распространена неолиберальная мысль» указывается, что общество «Мон–Пелерэн» было нацелено на то, чтобы превратить университеты в площадки преподавания, коллективного изучения либеральной доктрины и ее продвижения в жизнь [46, Р. 5]. Хайек оставался президентом этого общества до 1961 г., а в 1974 г. он был удостоен премии Центрального банка Швеции (*Sveriges Riksbank*) в области экономических наук памяти Альфреда Нобеля, основателя Нобелевской премии. Обычно ее называют «Нобелевской премией по экономике», но в действительности она не имеет ничего общего с завещанием Альфреда Нобеля, согласно которому «премия [должна быть присуждена] тем, кто в течение предыдущего года принес наибольшую пользу человечеству». Мы можем даже предположить, что наиболее выдающиеся промоутеры рыночного фундаментализма были удостоены этой награды за свою деятельность в качестве президентов Общества Мон–Пелерэн (Фридрих Хайек: президент в 1947–1961 гг., лауреат Нобелевской премии 1974 г.; Милтон Фридман: президент в 1970–1972 гг., лауреат Нобелевской премии 1976 г.; Джордж Стиглер: президент в 1976–1978 гг., лауреат Нобелевской премии 1982 г.; Джеймс Бьюкенен: президент в 1984–1986 гг., лауреат Нобелевской премии 1986 г.; Гэри Беккер: президент в 1990–1992 гг., лауреат Нобелевской премии 1992 г.)⁷.

По–видимому, поднятие Хайеком на щит Менгера нужно понимать также с точки зрения его политической деятельности. Журнал *Terra Economicus* недавно опубликовал полемическую статью Густава Шмоллера [21] по поводу книги Менгера «Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности» [15]. Вот как охарактеризовал эту книгу Хайек: «Возможно, эта книга — больше, чем какая–либо другая, — способствовала прояснению особого характера научного метода в социальных науках и оказала огромное влияние на профессиональных «методоло-

⁶ URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Mont_Pelerin_Society

⁷ В настоящее время Филип Майровски вовлечен в проект исследования истории становления и механизмов функционирования присуждения премии Центрального банка Швеции в области экономических наук памяти Альфреда Нобеля.

гов» среди немецких философов. Но мне, во всяком случае, кажется, что ее основное значение для современного экономиста заключается в необычайно глубоком понимании природы социальных явлений ...» [14, С. 28]. Тот, кто познакомился с идеями, выраженными в вышеуказанной статье Шмоллера, может быть, задумается о методологии, которой сам Хайек следовал в своих работах. Оценка Хайеком Менгера сильно контрастирует с оценкой, данной ему Майровским в публикуемой в этом номере журнала *Terra Economicus* статье: «Менгер не имел ни малейшего представления о математическом анализе»; «внимательное чтение его главных работ свидетельствует о том, что он не был знаком с физикой того времени, однако несмотря на эти несоответствия требованиям, Менгер начал уничтожительную атаку на немецкую историческую школу в своей работе «Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности», главным образом посвященную заявлению о том, что его оппоненты не понимают природы «точной науки»; «слабые и неубедительные заявления Менгера о том, что тот продвигает методы «точных исследований Ньютона, Лавуазье и Гельмгольца», обнаружили его невежественность, наспех замаскированную напыщенностью»; «он порочил эмпиризм, не указывая конкретно, против каких практик он выдвигал возражения. Его концепция науки была строго аристотелевской, и он не обращал внимания на тот факт, что ученые его времени эту концепцию отвергли. Наоборот, он приводил ссылки на их имена, чтобы вызвать больше доверия».

В этом предисловии, конечно, не место обсуждать спор о методах (*Methodenstreit*) между Менгером и Шмоллером, тем более, что я уже имел возможность высказаться об этом споре ранее на страницах *Terra Economicus* [7]. Однако необходимо заметить, что именно возрождение традиций школы Шмоллера, которую не совсем удачно продолжают называть исторической, а правильнее было бы назвать этической⁸ [21; 22; 23; 49], может превратить экономическую профессию в познавательно продуктивную и социально полезную [8; 9]. Как известно, американский институционализм, особенно в форме Висконсинского институционализма Джона Коммонса [54; 11; 12], был непосредственным продолжением этической школы Густава Шмоллера. Обоим школам удалось найти адекватную социальным исследованиям онтологию и эпистемологию. Немецкая историческая школа сделала это, отталкиваясь от герменевтики Шлейермахера и Дильтея, а американский институционализм апеллировал к философии прагматизма Пирса и Дьюи. Связь американского институционализма с прагматизмом была хорошо показана Майровским [42] и Резерфордом [55]. Конструктивизм [2] впитал в себя идеи прагматизма, а Дьюи был не так уж далек от конструктивизма [40]. Философия позднего Витгенштейна [57], по существу, есть не что иное, как конструктивистское развитие синтеза прагматизма и герменевтики [37]. Именно социальный конструктивизм и должен быть положен в основу современной экономической науки [8], которая должна заменить в российских университетах преподаваемую неоклассику, основанную на примитивной философии науки, пропитанной картезианством, берущим свое начало из схоластики [50].

Герменевтика, прагматизм, а затем и выросший из них конструктивизм позволили сформулировать видение общества, альтернативное его видению с точки зрения торговцев, на котором основана неоклассическая экономическая теория. Густав Шмоллер, вступая в 1897 г. в должность ректора Берлинского университета, в своем программном докладе, посвященном экономической науке, противопоставлял развиваемую его школой экономическую науку как классическому с неоклассическим, так и марксистскому направлениям этой дисциплины: «Экономическая наука (*Volkswirtschaftslehre*) сегодня пришла к исторической и этической концепции государства и общества, которая противостоит рационализму и материализму. От чистой экономики рынка и обмена, своего рода экономики бизнеса, которая угрожала превратиться в орудие класса собственников, она снова стала великой моральной и политической наукой, которая, кроме производства благ, изучает их распределение, кроме явлений, связанных со стоимостью, изучает экономические институты, и помещает в центр (сердце) науки не мир благ и капитала, а снова человека» [49, С. 202–203]. На самом деле видение общества немецкой историко-этической школой соответство-

⁸ Сам Хайек называет школу Шмоллера именно так [14, Р. 14]. Ричард Эли, прошедший обучение в Германии, также использовал этот термин [27, Р. 37] и характеризовал немецкую этическую школу следующим образом: «Новая политическая экономия больше не позволяет науке быть использованной как орудие в руках жадных и алчных для подчинения и угнетения трудящихся классов. Она не признает ни *laissez-faire* в качестве оправдания отсутствия действий, когда народ голодает, ни вседостаточности конкуренции как предлога для изнурения бедных. Она означает возврат к великому принципу здравого смысла и христианского наставления. Любовь, великодушие, благородство характера, самопожертвование и все то, что есть лучшего и самого правильного в нашей природе, должно найти свое место в экономической жизни» [33, Р. 64].

вало видению, зафиксированному в «Декларации прав человека и гражданина» — выдающегося документа Великой французской революции 1789 г., современным продолжением которого являются «Международный пакт о гражданских и политических правах» и «Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах», принятых Генеральной Ассамблеей ООН в 1966 г. и вступивших в силу десятью годами позже. В этих документах рассматривается весь спектр прав человека и гражданина, а именно, права личные, политические, социально-экономические и культурные. Экономическая наука не должна игнорировать ни один из видов прав из этого спектра.

Традиция, основанная немецкой историко-этической школой, была позже подхвачена в США и получила название институционализма. Если институционализм в американской экономической науке был полностью подавлен, то он сохранил свое влияние в таких социальных дисциплинах, как социология и политическая наука. Видение общества, которому следует исторический институционализм в политической науке⁹, может служить образцом для экономистов. Исторические институционалисты пытаются объяснить конфликты за обладание ресурсами не как противостояния групп, а исходя из того, что институциональная организация политического сообщества и экономические структуры входят в конфликт таким образом, что некоторым интересам отдается предпочтение в ущерб другим. Они считают, что именно институциональная организация политического сообщества является основным структурирующим фактором коллективного поведения. Государство рассматривается ими не как нейтральный арбитр между конкурирующими интересами, но как комплекс институтов, который способен структурировать природу и результаты конфликтов между группами. Большое внимание институционалисты этого направления уделяют тому, как институты распределяют власть неравным образом между различными социальными группами. Вместо мира индивидов, свободно заключающих контракты, они видят мир, где институты предоставляют определенным группам или интересам слишком большой доступ к процессу принятия решений. Вместо того, чтобы искать, в какой мере некоторая данная ситуация выгодна всем, они настаивают на том, что одни социальные группы могут оказаться выигрывающими, а другие проигрывающими. Но что действительно составляет специфику исторического институционализма, так это его привязанность к концепции зависимости от пройденного пути, а отсюда и неизбежной контекстности исследований. Теоретики этой школы различают в потоке исторических событий периоды непрерывности и критические ситуации, когда происходят важные институциональные изменения, своего рода бифуркации, которые корректируют траекторию исторического развития. Исторические институционалисты представляют мир более сложным, чем мир индивидуальных предпочтений институционалистов рационального выбора, взявших свои основополагающие идеи из новой институциональной экономической теории¹⁰. В частности, они уделяют большое внимание взаимосвязям между институтами, идеями и убеждениями или верованиями. Важно отметить, что интерпретативно-исторический институционализм, наряду с понятиями «идеи» и «институты», активно использует понятие «интересы», просто последнее в них является равноположенным с двумя другими¹¹.

В последние годы исторический институционализм был доминирующим направлением исследований в области сравнительной, то есть межстрановой, политической экономики. Совсем недавно

⁹ В своей характеристике исторического институционализма я буду следовать статье [38].

¹⁰ Новая институциональная экономическая теория, в отличие от институционализма Шмоллера и Коммонса, с методологической точки зрения совсем не является «новой», так как соответствует старой неоклассической версии экономической науки с ее старой же и традиционной (нововременной) методологией. Иными словами, в новой институциональной экономической теории произошел возврат к классической парадигме неоклассики, и, с этой точки зрения, она принадлежит скорее к «старой» экономической науке, а не к «новой». Правильнее было бы определять два вида институционализма в экономике не как «старый» и «новый», а как исторический институционализм (*historical institutionalism*) и институционализм рационального выбора (*rational choice institutionalism*), что и сделали американские политологи, и в этом случае все встает на свои места. Такого типа терминологические изменения необходимо сделать в дискурсе тех, кого не устраивает придание прилагательным «новая» ложного ореола новаторства направлению, которое, обретя колоссальное влияние, на самом деле тянет сообщество академических экономистов в схоластику и светскую теологию. На рубеже XIX и XX вв. в США и Англии немецкую историко-этическую экономическую науку, рожденную в новых немецких исследовательских университетах, называли новой в противовес классической и неоклассической версиям этой науки.

¹¹ Примером использования одновременно всех трех понятий в институциональном исследовании может служить статья П. Холла «Движение от кейнсианства к монетаризму: институциональный анализ и британская экономическая политика в 1970-е годы» [52, с. 90–113]. В 1970-е гг. британская экономика переживала сильную инфляцию, которая весной 1975 г. достигла 25%, и, одновременно, общую стагнацию производства с высоким уровнем безработицы. В значительной степени движение к монетаризму было откликом на плохое функционирование экономики и неспособность кейнсианской политики исправить положение. Различие интересов относительно этих двух политик проявлялось в поддержке организациями рабочего класса кейнсианской политики, а представителями капитала, и особенно финансового капитала, — монетаристской политикой.

это лидерство стало оспариваться родственным направлением, получившим название дискурсивного институционализма, создателем которого является профессор Бостонского университета Вивьен Шмидт. Разделяя в основном исследовательские установки исторического институционализма, она все же считает, что он не обращал достаточного внимания на идеи и убеждения и на процессы их циркуляции, то есть дискурсы. Это не всегда сильно сказывается при изучении стационарных состояний, но может создать серьезные трудности при изучении институциональных изменений. В статье, опубликованной в хрестоматии «*The Oxford Handbook of Political Institutions*» («Оксфордское руководство по политическим институтам»), Колин Хэй [39] предлагает назвать институционализм, о котором фактически говорит Вивьен Шмидт, *конструктивистским институционализмом (constructivist institutionalism)*. Институт он определяет как «кодифицированную систему идей и практик, которые они поддерживают» [39, Р. 58]. Конструктивистский институционализм подчеркивает не только *институциональную*, но и *идейную* зависимость от пройденного пути. Институты строятся на основании идей, которые дают свой собственный эффект зависимости от пройденного пути, сказываясь на последующем развитии. Таким образом, конструктивистский институционализм пытается установить, как и в какой степени принятые идеи кодифицируются и служат когнитивными фильтрами, через которые акторы интерпретируют внешние сигналы. При этом выясняется и то, при каких условиях эти установленные когнитивные фильтры и парадигмы оспариваются и изменяются [39, Р. 65].

Я считаю, что экономистам следовало бы принять для своего направления, использующего дискурсивный подход, термины «конструктивистский институционализм» и «конструктивистская институциональная экономика». Конструктивистская институциональная экономика, как я ее понимаю, отбрасывает «объективизацию» социальной реальности. Социально-экономическая реальность (поток экономической деятельности) есть результирующая действий совокупности ее участников (акторов). Эти последние делятся на более влиятельных, обладающих большей властью, и менее влиятельных, и, конечно, вес более влиятельных в этой результирующей выше, часто намного выше, чем менее влиятельных. Действия участников регулируются некоторыми формальными и неформальными правилами, базирующимися в свою очередь на в основном разделяемых ими убеждениях и верованиях (идеях и ценностях). Более влиятельные участники экономической деятельности имеют больше, чем менее влиятельные, возможностей изменить формальные правила, скорректировать неформальные правила и убедить менее влиятельных участников в правоте новых идей и верований и правомерности новых правил. В этом смысле можно сказать, что социально-экономическая реальность субъективна. Исследователь этой реальности должен, изучая дискурсы акторов, нацелить свое внимание на то, чтобы понять, как видят поток экономической деятельности различные ее участники, то есть каковы для них смыслы того, что происходит. Именно на основании подобного видения и работала школа Джона Коммонса по реформированию американской экономики. Филип Майровски пишет по поводу этой школы следующее: «Многие из экономических функций правительства США, которые мы сегодня принимаем за само собой разумеющиеся, были в первой половине XX века делом рук Коммонса и его студентов» [42, Р. 1027]. Очень надеюсь, что когда-нибудь про российских последователей Шмоллера и Коммонса смогут сказать нечто подобное применительно к России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С. За что экономисты не любят методологов. // В кн.: Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. М.: НП «Журнал «Вопросы экономики»; 11–16. 2004.
2. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М.: Медиум, 1995.
3. Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса. СПб: Экономикс, ГУ ВШЭ, 2009.
4. Боулз С. Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция. М.: Дело; АНХ, 2011.
5. Бреннан Дж., Бьюкенен Дж. Причина правил. Конституционная политическая экономия. СПб.: Экономическая школа. 2005.
6. Виноградов Д.В., Дорошенко М.Е. Финансово-денежная экономика. М.: ГУ ВШЭ, 2009.
7. Ефимов В.М. Спор о методах и институциональная экономика // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 3. С. 18–36. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/300/885/1219/journal5.3-3.pdf>.

8. *Ефимов В.М.* Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки. Часть I. Иная методология экономической науки // *Экономическая социология*. 2011. Т. 12. № 3. С. 15–53. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2011/05/31/1234590204/ecsoc_t12_n3.pdf#page=15.
9. *Ефимов В.М.* Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки. Часть II. Иная история и современность // *Вопросы регулирования экономики*. 2011. Т. 2. № 3. С. 8–91. URL: <http://institutional.narod.ru/papers/yefimov.pdf>.
10. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория // Под общ. ред. А.А. Аузан. М.: ИНФРА-М, 2011.
11. *Коммонс Дж.* Институциональная экономика // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. 2007. Т. 5. № 4. С. 59–70. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/505/883/1219/journal5.4-8.pdf>.
12. *Коммонс Дж.* Правовые основания капитализма. М.: ГУ ВШЭ, 2011.
13. *Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М.* Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты. М.: ГУ-ВШЭ, 2006.
14. *Менгер К.* Основания политической экономии. М.: ИД «Территория будущего», 2005.
15. *Менгер К.* Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности // В [14, С. 289–495], 2005.
16. *Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики. М.: НОРМА — ИНФРА-М, 2011.
17. *Одинцова М.И.* Институциональная экономика. М.: ГУ ВШЭ, 2009.
18. О чем думают экономисты. Беседы с нобелевскими лауреатами // Под ред. П. Самуэльсона, У. Барнетта. М.: Сколково, 2009.
19. *Стиглиц Дж.* Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М.: ЭКСМО, 2011.
20. *Хайлбронер Р.Л.* Экономическая теория как универсальная наука // *THESIS*, 1993. вып. 1. С. 41–55.
21. *Шмоллер фон Г.* К методологии общественно-политических и социальных наук // *Terra Economicus*. 2011. Т. 9. № 3. С. 31–49. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/10/26/1267244108/Terra%209.3-4.pdf>.
22. *Шмоллер Г.* Народное хозяйство. Наука о народном хозяйстве и ее методы, М.: Либриком, 2012.
23. *Шмоллер Г.* Справедливость в народном хозяйстве. Разделение труда. М.: Либриком, 2012.
24. Экономическая теория // Под ред. А.И. Добрынина и Л.С. Тарасевича. СПб.: Питер, 2010.
25. Экономическая теория. Вводный курс. Микроэкономика // Под ред. И.Е. Рудаковой. М.: ИНФРА-М, 2008.
26. Экономическая теория. Полный курс // Под ред. Т.В. Чечелевой. М.: Либриком, 2010.
27. *Bateman B.W.* Clearing the Ground: The Demise of the Social Gospel Movement and the Rise of Neoclassicism in American Economics // In [44]. 1998. P. 29–52.
28. *Blaug M.* Great Economists before Keynes. London: Whitesheaf Books Ltd, 1986.
29. *Boldeman L.* The Cult of the Market: Economic Fundamentalism and its Discontents. Canberra, Australia: ANU E Press, The Australian National University, 2011.
30. *Carlson M. J.* Mirowski's Thesis and the «Integrability Problem» in Neoclassical Economics // *Journal of Economic Issues*. 1997. Vol. 31. No. 3. P. 741–760.
31. *Coats A.W.* The Sociology and Professionalization of Economics. British and American Economic Essays. 2. London and New York: Routledge, 1993.
32. *Dumez H.* L'économiste, la science et le pouvoir : le cas Walras. Paris : PUF, 1985.
33. *Ely R. T.* The Past and the Present of Political Economy, Marston Baltimore: Johns Hopkins University, 1884.
34. *Fourcade M.* Economists and Societies. Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s. Princeton; Oxford: Princeton University Press, 2009.
35. *Furner M. O.* Advocacy & Objectivity: A Crisis in the Professionalization of American Social Science 1865–1905. Lexington, Kentucky: University Press of Kentucky, 1975.
36. *Garz D.* Lawrence Kohlberg — An Introduction. Opladen & Farmington Hills, MI: Barbra Budrich Publishers, 2009.
37. *Goodman R.B.* Wittgenstein and William James. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.
38. *Hall P.A., Taylor R.C.R.* Political Science and the Three Institutionalisms // *Political Studies*. 1996. Vol. 44. No. 5. P. 936–957.
39. *Hay C.* Constructivist Institutionalism // In: Rhodes R. A. W., Binder S. A., Rockman B. A. (eds). *The Oxford Handbook of Political Institutions*. New York: Oxford University Press. 2006. P. 56–74.
40. *Hickman L.A., Neubert S., Reich K.* (eds). *John Dewey Between Pragmatism and Constructivism*. New York: Fordham University Press, 2009.
41. *Lal D.* Free Trade and Laissez-Faire. Working Paper Number 823. Department of Economics, University of California, Los Angeles, 2002.
42. *Mirowski Ph.* The Philosophical Bases of Institutional Economics // *Journal of Economic Issues*. 1987. Vol. 21. No. 3. P. 1001–1038.
43. *Mirowski Ph.* Against Mechanism. Protecting Economics from Science. Lanham, MD: Rowman & Littlefield Publishers, Inc., 1988.

44. *Mirowski Ph.* More Heat than Light. Economics as Social Physics: Physics as Nature's Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
45. *Mirowski Ph.* Naturalizing the market on the road to revisionism: Bruce Caldwell's *Hayek's challenge* and the challenge of Hayek interpretation // *Journal of Institutional Economics*. 2007. Vol. 3. No. 3. P. 351–372.
46. *Mirowski Ph., Plehwe D.* (eds). *The Road from Mont Pèlerin. The Making of the Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2009.
47. *Morgan M.S.* and *M. Rutherford* (Eds.). *From Interwar Pluralism to Postwar Neoclassicism*. Durham and London: Duke University Press, 1998.
48. *Sachs J.* *The Price of Civilization. Economics and Ethics after the Fall*. London: The Bodley Head, 2011.
49. *Schmoller G.* *Historisch-ethnische Nationalökonomie als Kulturwissenschaft*. Marburg: Metropolis-Verlag, 1998.
50. *Secada J.* *Cartesian Metaphysics. The Scholastic Origins of Modern Philosophy*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
51. *Soros G.* *The Soros Lectures at the Central European University*. New York: PublicAffairs, 2010.
52. *Steinmo S., Thelen K., Longstreth F.* (eds). *Structuring Politics. Historical Institutionalism in Comparative Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
53. *Reich R.* *Supercapitalism. The Transformation of Business, Democracy, and Everyday Life*. New York: Alfred A. Knopf, 2007.
54. *Rutherford M.* Wisconsin Institutionalism: John R. Commons and his Students // *Labor History*. 2006. Vol. 47. No. 2. P. 161–188.
55. *Rutherford M.* *The Institutional Movement in American Economics, 1918–1947: Science and Social Control*. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.
56. *Tribe K.* *Historical Schools of Economics: German and English* // *Keele Economics Research Paper*. 2002. No. 2.
57. *Wittgenstein L.* *Philosophische Untersuchungen. Philosophical Investigations*. Chichister, UK: Wiley–Blackwell. Русский перевод: *Витгенштейн Л.* *Философские исследования*, М.: АСТ: Астрель, 2011.

ФИЗИКА И «МАРЖИНАЛИСТСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ»¹

ФИЛИП МАЙРОВСКИ

*Математик — изобретатель, а не открыватель.
Витгенштейн [78, С. 52]*

Перевод А.А. Оганесян,
научный редактор перевода В.М. Ефимов

1. Внутренняя в сравнении с внешней историей науки

Интерес к истокам неоклассической теории продиктован рядом причин. Первая причина историческая, связанная с желанием проследить интеллектуальные корни данного нововведения. Вторая причина — эпистемологическая: методы, применявшиеся великими первооткрывателями, воспринимаются многими как эталон для сегодняшних исследователей. Третья — онтологическая: параллельное существование независимых открытий одного и того же явления, как правило, подтверждает его важность и подлинность. Уильям Стенли Джевонс, к примеру, писал, что «Обсуждаемая теория, которая фактически была открыта трижды или четырежды, обязана быть истинной» [31, ch. IV, P. 278]. Четвертая причина — практическая: неоклассическая теория является источником метафор и предложений, способных стимулировать новые современные исследовательские направления, которые пока остаются в тени или игнорируются современной теорией. Сомнения или замешательство в вопросах происхождения современной неоклассической экономической теории грозят серьезной путаницей в трактовке соответствующих исторических, эпистемологических, онтологических и практических вопросов.

Наиболее популярный сегодня учебник по истории экономической мысли пытается устранить проблему, избежав ответственности за дискуссию о происхождении теории: «Следовательно, попытка объяснить происхождение «маржиналистской революции» в 70-х г. XIX в. обречена на неудачу — это не была революция предельной полезности; это было не резкое изменение, а лишь постепенная трансформация старых идей; и произошло это не в 70-х г. XIX в.» [6, P. 286]. В этом учебнике отрицается существование в прошлом какого-либо единого оформленного самостоятельного движения маржиналистов; напротив, он изображает несистематическую, разрозненную и фрагментарную деятельность экономистов-теоретиков, чьими единственными общими знаменателями были лишь две концепции-близнеца — убывающей предельной полезности и определяемых на основе полезности цен. Поскольку ни та, ни другая концепция к 1870-м годам уже не была новостью, то из этого изображения следует, что не было какого-либо скачка в истории экономической мысли данного периода, а экономическая теория воплощает в себе непрерывно развивающуюся дисциплину, начиная со времен Адама Смита вплоть до настоящих дней (см. [11, ch. 4])².

Тезис о том, что нововведения в экономической теории 1870–1880-х гг. не были чем-то исключительным, а являются лишь продолжением постоянных тем экономического дискурса предшествующей половины века, связан с определенным количеством трудностей. Первая из них заключается в том, что не все влиятельные представители обсуждаемой теории согласились бы с такой оценкой. Невозможно читать письма и опубликованные работы Стенли Джевонса, Леона Вальраса, Фрэнсиса Эджуорта, Ирвинга Фишера, Вильфредо Парето и др., не замечая многократных утверждений, что их работа знаменует фундаментальный разрыв с экономической теорией их времени. Значительная часть их профессиональной деятельности была посвящена продвижению

¹ *Mirowski Ph. Physics and the «marginalist revolution» // Cambridge Journal of Economics. 1984. № 8. P. 361–379.*

² В предисловии к этой статье было указано на непрерывность в переходе от классической политической экономики к неоклассической экономической теории с точки зрения воплощения одного и того же видения и использования одной и той же методологии. Этот аспект полностью выпадает из рассмотрения этого перехода Майровским. (Здесь и далее примечания научного редактора перевода).

работ такого самого себя идентифицирующего кружка. Вторая помеха градуалистской концепции состоит в том, что наиболее «разрывной» с прошлым аспект «маржиналистской революции» был не постулат утилитаристской теории ценности, а скорее то, что ни один историк экономической мысли пока еще детально не рассматривал, а именно, — успешное проникновение математического дискурса в экономическую теорию. Судя как по переписке, так и по опубликованным работам, ранние экономисты-неоклассики воспринимали друг друга в первую очередь как *математиков-теоретиков*; и когда они начинали отстаивать свои работы, это принимало форму защиты «математического метода» в контексте экономической теории. Третьим доводом не в пользу позиции, отстаивающей постепенные преобразования, служит то обстоятельство, что все влиятельные приверженцы стремились дистанцироваться в своих работах от прежней политической экономии, открыто отстаивая свою позицию как более научную. В то время как провозглашение определенной теории «научной» (и, следовательно, заслуживающей уважения) отдается эхом на всем протяжении последних трех веков существования социальной теории, в случае Джевонса вместе с другими авторами-маржиналистами это утверждение принимает довольно специфическую и узкую форму, которая разделяется всеми этими авторами. Понимание этих трех аспектов неизбежно приведет к переоценке значения происхождения неоклассической экономической теории.

Обычно градуалистской концепции зарождения неоклассической теории предшествовали некоторые методологические замечания по поводу противопоставления внутренней («интерналистской») и внешней («экстерналистской») исторических моделей развития научных идей [6, 56]. Интерналистская — излюбленная неоклассиками — версия основана на том, что все идеи — это лишь реакция на предшествующие теоретические построения, которые имели место в рамках истории рассматриваемой дисциплины. Задача историка экономической мысли состоит в том, чтобы проследить путь развития во времени идей от одного ученого к другому, выявляя, как искоренялись ошибки посредством внутренней критики, основанной на дедуктивной логике и эмпирической проверке, и как научные истины сохранялись и развивались. Новые идеи и концепции вводились ключевыми личностями, однако источники таких озарений не особо занимают историческую науку [62]. Историк может использовать социологические и другие внешние соображения для того, чтобы объяснить следование вытесняемым теориям; однако считается, что приверженность теории, имеющей успех среди членов научного сообщества, не требует никаких других объяснений, кроме как прежде всего ее успеха [8].

Такой взгляд противоречит экстерналистской интеллектуальной истории, которая стремится найти факторы, детерминирующие успех теорий, в политических, философских и/или социальных течениях времени. Экстерналистский историк занят установлением связи между историческим периодом и построением и принятием успешной теории, избегая лишних усилий по поиску сведений об интеллектуальной родословной ее предшественников внутри науки. Несомненно, неприязнь неоклассиков к экстерналистским версиям «маржиналистской революции» обусловлена, главным образом, слабостью и неубедительностью некоторых попыток: Бухарин [13] связывал ее с развитием нового класса рантье в Европе конца века, в то время как Старк [70] видел ее как отражение некоторых общих влияний кантонианства наряду с констатацией того факта, что экономика Европы середины XIX в. фактически характеризовалась атомистической конкуренцией. Историками экономической мысли неоднократно отмечалось, что такие видения нельзя рассматривать как исторически достоверные и верно отображающие среду основоположников неоклассики [6, 34].

Противопоставление интерналистской и экстерналистской версий само по себе породило трудности в осмыслении восхождения неоклассической экономической теории, принуждая исследователя-историка выбирать между тавтологией и пренебрежительным отношением к теории, которая игнорировала роль истории для достижения текущих целей. Впоследствии современные философы науки практически устранили эту дихотомию [8, 38 а]. Для социальных теоретиков особенно важно осознавать значение как социальных, так и интеллектуальных параметров их собственных практик³.

2. Альтернативный тезис

Наш первый тезис можно сформулировать просто и ясно: в экономической мысли 1870–1880-х гг. имел место однозначно определяемый исторический скачок — возникновение неоклас-

³ Это абсолютно верное требование редко выполняется в работах современных историков экономической мысли. Как правило, принятие во внимание социальных параметров в объяснении деятельности академических экономистов явно недостаточно, чем в частности также грешит данная статья Майровского.

сической теории; как его хронология, так и его интеллектуальное содержание могут быть объяснены тем, что происходило в физике середины XIX в. Эти очевидные выводы вытекают из (1) опубликованных работ первых неоклассиков; (2) примера из физики того времени, обнаруживающего параллели; и (3) биографической информации об основателях неоклассики.

Опубликованные работы всех главных действующих лиц «маржиналистской революции» содержат прямые указания на источник вдохновения для их новых экономических теорий. Джевонс [33, Р. 144–147] писал, что его уравнение обмена «... не отличается, в целом, от тех, которые применяются во многих областях физики». Затем он провел параллель между равенством отношений предельных полезностей обмениваемых товаров обратному коэффициенту обмена этих товаров и правилом рычага, в соответствии с которым в состоянии равновесия массы на каждом конце обратно пропорциональны отношению их расстояний от точки опоры. Отметим на данном этапе, что такое толкование Джевонсом не подкрепляет адекватным образом его утверждения в тексте: поскольку он не выводит равновесие рычага из суждений о потенциальной и кинетической энергии, то ему не удастся обосновать параллель между выражением физического равновесия и использованием им дифференциальных уравнений в его собственных уравнениях обмена (см. далее, раздел 5).

Будучи далеко от того, чтобы быть изолированной и маловажной метафорой, эта аналогия из области физики присутствует во всех работах Джевонса по теории цены. Например, защищая математический метод перед Манчестерским статистическим обществом, он утверждает: «Полезность существует только при наличии, с одной стороны, индивида, имеющего потребность в определенной вещи, а с другой стороны — самой желаемой вещи. Точно так же, как действие силы тяжести на материальное тело зависит не только от массы этого тела, но и от взаимного расположения окружающих материальных тел и их массы, так и полезность есть притяжение между испытывающим потребность индивидом и желаемой вещью» [31, ch. VII, P. 80].

Если обратить внимание на то, что более половины опубликованных работ Джевонса затрагивают вопросы логики и философии науки, легко понять, что метафора из области физики была для него объединяющим принципом, а не просто цветистым риторическим выражением. В главном своем произведении, «Основах науки», он утверждает, что концепция иерархии наук оправдывает «... исчисление моральных действий, род физической астрономии, исследующей взаимные возмущения личностей» [32, С. 706]⁴. Сведение социальных процессов к утилитаристскому стремлению удовлетворения потребностей подобно сведению метеорологии к химии, а, от нее, к физике, если допустить, что единственно возможная для исследования всех сфер человеческой деятельности научная методология и единственный способ объяснения — это те, которые используются в физике.

Леон Вальрас также не скрывал мотивации, лежащей в основе его опубликованных работ. В работе «Элементы чистой политической экономии» он утверждает, что «чистая политическая экономия является наукой, совершенно похожей на физико-математические науки» [73, С. 23]. Вальрас очень детально объясняет свое занятие «чистой политической экономией» в четырех первых лекциях «Элементов». Согласно его точке зрения, чистая наука занимается лишь отношениями между вещами, «игрой слепых и неотвратимых сил природы», которые абсолютно не зависят от человеческой воли. Вальрас настойчиво утверждает, что существует ограниченный круг экономических явлений, которые могут служить объектами чистого научного исследования: к ним относятся структуры цен в условиях «совершенной конкуренции» (дальнейшее развитие этой темы см. в [52]). Такие «чистые» взаимосвязи оправдывают и фактически, для Вальраса, *требуют* применения *тех же самых* математических методов исследования, что использовались в середине XIX в. в физике; исследование же других социальных явлений, на которые оказывает влияние человеческая воля, подразумевает, согласно его логике, ненаучные риторические методы.

Предлагаемое единство методов физики и экономической науки в полной мере раскрывается в статье Вальраса 1909 г. «Экономика и механика» [74]). В данной статье он развивает две любимые ранними экономистами-неоклассиками метафоры: рациональной механики равновесия рычага и математических связей между небесными телами; он также утверждает, что физико-

⁴ Данная цитата взята из следующего очень характерного высказывания Джевонса, четко показывающего его философское кредо, связанное, с одной стороны, с бентамовским утилитаризмом, а, с другой стороны, с ньютоновским механицизмом: «Всякая полная теория морали имеет дело с количествами удовольствия или неприятности, как указал Бентам, и должна суммировать общую тенденцию каждого рода действия на общественное благосостояние. Для применения научного метода к морали, мы должны иметь исчисление моральных действий, род физической астрономии, исследующей взаимные возмущения личностей» [32, Р. 706].

математический метод его *«Элементов»* основан на использовании в *точности* идентичных математических формул. Далее он приступает к критике физиков, выражающих скептицизм по поводу возможности применения математики в утилитаристских социальных теориях на том основании, что полезность не поддается количественному измерению; Вальрас резко возражает, что принципы количественного расчета таких основных показателей, как «масса» и «сила» самими физиками тоже довольно расплывчаты. Предполагаемые связи между терминами наук нельзя было бы выразить точнее: «Как мы уже указывали ранее, с одной стороны, понятия силы и редкости характеризуются векторными величинами, а с другой стороны, понятия энергии и полезности — скалярными величинами» [74, С. 7].

Френсис Исидро Эджуорт был третьим сторонником «математической психики», который достаточно недвусмысленно выражался по поводу истоков неоклассического движения. Один его экстравагантный витиеватый слог уже является поводом для прямого цитирования: «Применение математики к миру души допускается исходя из гипотезы, выдвигаемой на страницах настоящей работы, которая согласуется с общей гипотезой о том, что любое психическое явление представляет собой сопутствующее обстоятельство, и в некотором смысле другую сторону, явления физического; эта гипотеза предполагает, что Удовольствие — сопутствующая характеристика Энергии. Энергию можно рассматривать как центральное понятие математической физики; *максимальная энергия* — главный объект исследования этой науки... Рядом с «Небесной механикой» в один прекрасный день может занять свое место «Социальная механика», будучи возведена на пьедестал благодаря двухсторонней высоте принципа максимума, высшей вершине морали, как физической науки. Поскольку движение каждой частицы, направленное или хаотическое, в материальной Вселенной в каждый момент времени подчинено некоей максимальной промежуточной сумме накопленной энергии, то чувственные порывы, испытываемые каждой душой, будь они обособлены или связаны взаимной симпатией, могут быть непрерывным выражением максимизации удовольствия» [21, Р. 9, 12].

Вильфредо Парето, четвертый соратник из стана маржиналистов, избрал гораздо более агрессивную, но, в сущности, идентичную позицию: «Странные споры о предназначении, о силе милосердия и т.д., и неуместные в наши дни речи о солидарности демонстрируют, что иллюзии, от которых в сфере естественных наук уже избавились, все еще обременяют социальные науки... Благодаря использованию математики, наша целостная теория, как показано в Приложении, полагается лишь на факты, добытые опытным путем, то есть на определение объемов товаров, образующих такие комбинации, по отношению к которым индивид выказывает свое безразличие. Таким образом, научная экономическая теория приобретает строгость рациональной механики» [61, Р. 36, 113]. В некотором смысле, Парето был наиболее ярким защитником физической метафоры, в связи с чем оказался первым из неоклассиков, у которого возникла необходимость защищаться от нападок математиков и физиков [57, Р. 365–396].

Как только приведенные цитаты признаются в качестве манифестов, то можно заметить, что подобные утверждения повсеместно встречаются в работах ранних экономистов-неоклассиков. Их можно обнаружить у Фишера [24], Антонелли [3], Лондхардта [40], у Аушпитца и Либена [4]. Фактически, явное заимствование этой специфической физической метафоры прослеживается у каждого видного деятеля маржиналистской революции, исключение составляет лишь представитель Австрийской школы Карл Менгер (о чем будет сказано ниже). Адаптация «термодинамической» метафоры и физико-математических конструкций XIX в. — родимое пятно неоклассической экономической теории, нить Ариадны, которая связывает ее представителей, и которая может привести нас к фундаментальному смыслу неоклассической исследовательской программы.

3. Физика и экономическая дисциплина

Историки экономической мысли, как и многие другие экономисты, в течение долгого времени были осведомлены о существовании некоторых близких сходств между концепциями физической науки и идеями неоклассической экономической теории (см. [43; 36; 66; 76; 65; 72]). Причина, по которой эти наблюдения оставались без должного внимания, заключается в том, что степени и значимости взаимосвязи между аналогичными концепциями не придавалось большого значения с точки зрения физики. К примеру, превратилось в клише говорить об экономистах-неоклассиках как о «последователях Ньютона», что, по-видимому, основывалось на некоторых предположениях,

связанных с тем, что и та и другая наука использует атомистический метод и прибегает к языку трения и равновесия; в зависимости от позиции конкретного комментатора, упоминался также уничижительный факт использования «механистического» подхода. В самом деле, если бы весь список аналогий ограничивался этими наблюдениями, в дальнейшей дискуссии не возникло бы необходимости. Однако экскурс в историю математики и физики позволяет сделать вывод, что охарактеризовать неоклассическую экономику как «ньютоновскую» было бы неуместно и ошибочно.

Историки науки проявляют все больше скептицизма в отношении общепринятой точки зрения, что история физики включает два отдельных периода: один — период классической физики — охватывает эпохи творчества Галилео, Декарта и Ньютона вплоть до 1895 г.; второй — период квантовой механики и теории относительности — относится к XX в. В подтверждение процитируем один из современных учебников: «Термин «ньютоновская» по отношению к физике XVIII–XIX вв. объединяет натурфилософию Ньютона и физику более позднего периода и, следовательно, вводит в заблуждение. Развитие теоретической механики XVIII в. демонстрирует значительное отступление от механических и математических допущений натурфилософии Ньютона; а физика невесомых «флюидов», активных субстанций и аномальных форм вещества, развивавшаяся в XVIII в., противоречит ньютоновой теории природы... Несмотря на доминирование механистических трактовок,... термин «ньютоновская», будучи использован по отношению к физике XIX в., ошибочен. Концептуальные инновации в физике XIX в. — принцип сохранения энергии, теория физического поля, теория света как колебания электромагнитного эфира и концепция энтропии — не могут быть по смыслу охарактеризованы как «ньютоновские» [28, Р. 10–11].

На самом деле, до середины XIX в. термин «физика» не являлся общераспространенным в английском языке для обозначения отдельной науки о механике, свете, тепле и т.д., как из-за ассоциаций с Аристотелем [15, Р. 113], так и в связи с отсутствием консенсуса о единой теории, объединяющей эти явления, до появления термодинамики в середине века. Проблемы изучения явлений, связанных со светом, теплом и электричеством в рамках ньютоновских концепций XIX в., вели к расширению типов постулируемой материи и связанных с ними отдельных притяжений и отталкиваний, что, в свою очередь, привело к противоречиям, присущим идее о наличии более чем одной ньютоновской силы [1; 28]. Термодинамика как объединяющий принцип была заложена в знаменитой работе Гельмгольца 1847 г. «О сохранении силы» [55], основывавшейся на более раннем исследовании концептуализации *vis viva* (или «живой силы») и взаимопревращаемости тепла и механической работы. В результате произошла существенная переоценка многих прежних физических доктрин, а сама физика оформилась в качестве отдельной научной дисциплины, объектом исследования которой стали явления, объединяемые термодинамическими принципами.

Такой переломный момент в физике означал изменение не только предмета, но и методов исследования, а также методологических предписаний. Связано это было с внедрением в математику французских аналитических методов и лейбницевских обозначений для исчисления применительно к английскому использованию ньютоновского дифференциального исчисления, а также с любовью англичан к геометрическим аргументациям [10]. Кроме того, произошли изменения в допустимых стандартах развития теории: все реже стала осуществляться конкретизация сущности явлений, описываемых математическим языком; доверие к интуитивной аргументации падало; ставка делалась на количественные расчеты, причем без особых пояснений относительно объекта расчетов; развилась склонность к суждению о «полезности» модели как формы доказательства [22; 28].

Решающим моментом в ходе этой революции представлений о физических процессах стала трансформация неопределенных, призрачных «сил» в изменчивую, уникальную, хотя по-прежнему онтологически неопределенную, «энергию», о которой можно было убедительно дискутировать лишь через посредничество математического фантома. Представляемая таким образом, энергия характеризовала не ньютоновские частицы, а, скорее, процессы. Это, в свою очередь, изменило представление о движении как таковом: векторы, такие как вектор импульса, уступили место скалярным величинам, охватывавшим новую «энергию». С открытием закона сохранения расхождение с ньютоновской концепцией стало очевидным, потому что этот закон предполагал единственный способ идентификации энергетической системы, как будто она в некотором смысле оставалась той же самой, несмотря на то, что подверглась различным изменениям и преобразованиям [71; 51].

Краткое ознакомление с историей физики, пусть даже такое поверхностное, как было изложено выше, необходимо для понимания того факта, что неоклассические идеи не были навеяны нью-

тоновской физикой. Экономисты-классики прибегали к ньютоновским аналогиям в несущественном контексте (см. [7, Р. 57–58]); но они не могли совместить закон обратных квадратов, вычисление производных и другие ньютоновские методы со своей универсальной концепцией социальных процессов. Толчком к изобретению неоклассической экономической теории послужило развитие термодинамики в рамках теоретической физики, при этом экономическая теория заимствовала физические метафоры, математические методы и новый подход к построению теории. Неоклассическая экономическая теория присвоила себе целиком физику середины XIX в.: полезность была переопределена так, чтобы занять место энергии.

Для современного читателя прояснить сказанное поможет следующий пример⁵. Рассмотрим массу, передвигаемую из точки А в точку В в трехмерном пространстве посредством вектора силы F . Этот вектор силы может быть разложен на перпендикулярные компоненты, $F = iF_x + jF_y + kF_z$ (где i, j, k — единичные векторы, располагающиеся вдоль трех осей). Подобным же образом вектор смещения может быть разложен на перпендикулярные составляющие: $dq = id_x + jd_y + kd_z$. Работа, совершенная в результате этого смещения (то есть произведение силы на бесконечно малые смещения), определяется как интеграл силы по смещениям, или:

$$T = \int_A^B (F_x dx + F_y dy + F_z dz) = \frac{1}{2} mv^2 \Big|_B - \frac{1}{2} mv^2 \Big|_A.$$

В термодинамике изменение в mv^2 (ранее названное *vis viva* — «живая сила») переопределяется как изменение кинетической энергии частицы. Векторная характеристика может, таким образом, быть преобразована в однозначную скалярную функцию, где T представляет собой изменение кинетической энергии. В XVIII в. существовало множество разногласий в отношении того, сохранялась ли *vis viva* во время движения; этот вопрос был прояснен с точки зрения термодинамики следующим образом. Предположим, что выражение $F_x dx + F_y dy + F_z dz$ представляет собой полный дифференциал; другими словами, существует функция $U(x, y, z)$, такая, что:

$$F_x = -\partial U / \partial x; \quad F_y = -\partial U / \partial y; \quad F_z = -\partial U / \partial z.$$

Эта однозначно определяемая скалярная функция U была интерпретирована как недоступная наблюдению потенциальная энергия частицы. Таким образом, это та *полная* энергия частицы, $T+U$, которая сохраняется при любом движении частицы. Значимость постулата о том, что совокупная энергия сохраняется, заключалась в том, что он позволил строго определить «принцип наименьшего действия». Этот принцип, в различных его формах, восходит к работам Мопертюи, который в XVIII в. заметил, что фактические траектории движения, применительно ко многим механическим явлениям, могут быть описаны математически как демонстрирующие минимум «действия» частицы. Уильям Гамильтон в 1830-е гг. открыл «центральную концепцию всей современной теории физики» (слова Шредингера, цит. по: [18, Р. 17]), определив интеграл действия на протяжении времени движения частицы следующим образом:

$$\int_{t_1, A}^{t_2, B} (T - U) dt.$$

Согласно принципу «наименьшего действия» Гамильтона, фактическая траектория движения частицы из точки А в точку В будет такой, которая делает интеграл действия стационарным. Траектория может быть рассчитана посредством нахождения условного экстремума, с помощью метода максимизации/минимизации функции Лагранжа или, в более сложных случаях, посредством прямого вариационного исчисления. В системе, где энергия сохраняется, т.е. $T+U = a$ (a — постоянная), действие является исключительно функцией координат, то есть всякое движение полностью обратимо и не демонстрирует гистерезиса [35, ch. 30].

Подытожим: в 1820-х гг. ученые, изучающие механику, начали делать акцент в своих теоретических трудах на интеграле работы и его математической связи с кинетической энергией (*vis viva* — живой силой) [28, Р. 36]. В 1930-х гг. Гамильтон связал эти конструкции с математикой условных экстремумов [27]. В 1840-х гг. родились постулаты о взаимопревращаемости механической энергии и

⁵ Далее мы в этом переводе частично следуем более позднему варианту статьи, опубликованному в качестве первой главы в [58].

других энергетических явлений; к 1860-м гг. математика ненаблюдаемых потенциалов и условных экстремумов распространилась на все физические явления.

Вальрас настаивал на том, что его уравнения редкости во всех отношениях напоминали уравнения физики. Теперь мы видим, что он был недалек от истины. Просто заменим параметры прежних уравнений: пусть F будет вектором цен определенного набора товаров, а q вектором купленных количеств этих товаров. Интеграл $\int F \cdot dq = T$ будет тогда определять полную сумму расходов на эти товары. Если интегрируемое выражение представляет собой полный дифференциал, то тогда становится возможным определить скалярную функцию товаров x , y и z в виде функции $U = U(x, y, z)$, которая может быть интерпретирована как «функция полезности» этих товаров. Если провести точную параллель с оригинальной концепцией потенциальной энергии, эта полезность недоступна непосредственному наблюдению, и можно лишь строить предположения о ее теоретической взаимосвязи с другими наблюдаемыми переменными. При решении условно-экстремальной задачи устанавливается равенство между отношением предельных полезностей товаров и отношением цен этих товаров: «потенциальное поле» полезности определяется как геометрическое место точек, соответствующих условным экстремумам, хотя в трактовке ранних маржиналистов эта логика была перевернута. Вместо того, чтобы рассматривать полезность как производное явление, они постулировали полезности в качестве фундаментальных экзогенных данных, к которым подстраивались рыночные сделки. Математика, однако, в обоих случаях оставалась одной и той же.

Наблюдается, все же, одно существенное различие между математическим выражением концепций термодинамики и ее адаптированной версией в неоклассической экономической теории. Принцип сохранения в термодинамике невозможно напрямую перенести в неоклассическую теорию: сумма дохода и полезности не является постоянной величиной и сама по себе бессмысленна в контексте экономической теории. Означает ли это, что неоклассическая экономическая теория смогла обойтись без уловок принципа сохранения? Может показаться, что так оно и есть, потому что ни основоположники неоклассицизма, ни кто-либо из его современных представителей не обсуждали всерьез этот аспект физической метафоры (см. [59]). И все же, чтобы оценить любую проблему в контексте метода условной максимизации, аналитик *обязан* предполагать, что существует нечто вроде принципа сохранения. В физике широко понимается, что принцип сохранения — это средство, с помощью которого исследуемая система сохраняет свою аналитическую идентичность.

Другими словами, заимствование термодинамической метафоры экономической дисциплиной потребовало определенных аналитических ограничений, строгость которых благополучно игнорируется до сих пор. Начиная с 1870-х гг. теоретики-неоклассики неявно предполагали некоторую форму принципа сохранения в своих экономических моделях. В период, который рассматривается в данной статье, то есть конца XX в., этот принцип принял две формы: (а) доход или начальный запас товаров заданы экзогенно и, далее, предполагается, что они будут израсходованы полностью; таким образом, в практических целях, принимается, что T остается неизменной; и/или (б) оценка участниками сделки полезности различных товаров — это заданная величина, не изменяющаяся в результате повторяющихся актов купли-продажи, не влияют на нее и прочие аспекты процессов торговли или потребления (или, как застенчиво признавал Маршалл, потребность и ее удовлетворение равны исходя из нашего *допущения*), таким образом, фактически область полезности U остается неизменной (см. [59]). В этом случае аналогия между физикой и экономикой была бы такова, как если бы теоретическая физика смогла сохранить то, что заведомо представляется анахронизмом: как если бы Гамильтон каким-то образом ухитрился оставить в силе *vis viva* — живую силу (кинетическую энергию) в рамках новой математики термодинамического экстремума.

Раз параллели между физикой середины XIX в. и неоклассической экономической теорией уже проведены, а также признано, что основатели последней открыто признавали наличие этих параллелей в своих публикациях, большинство наверняка согласится с тезисом, что «маржиналистскую революцию» следовало бы переименовать в «маржиналистскую аннексию». Однако если сомнения развеялись не полностью, биографические подробности главных героев «маржиналистской революции» помогут окончательно расставить точки над «i».

Наиболее показателен пример самого авторитетного из основателей неоклассики Леона Вальраса. Задавшись целью математизировать концепцию редкости, автором которой был его отец, Вальрас попытался построить ньютоновскую модель рыночных отношений, в основу которой заложил идею о том, что «цена вещей находится в обратной зависимости от величины предложения, и в

прямой зависимости от величины спроса» [75, I, P. 216–217]. Не удовлетворившись этой моделью, Вальрас долго возился с различными формулировками, но ни одна из них не затрагивала условной максимизации полезности вплоть до поздней осени 1872 г. В это время профессор механики Лозаннской Академии Антуан Поль Пикар написал Вальрасу памятную записку, набросав математический алгоритм оптимизации недоступной наблюдению «величины потребности» [75, I, P. 308–311] в соответствии с описанной выше логикой. Хотя Вальрас некоторое время обучался на инженера в Горном институте (*Ecole des Mines*), он не обладал глубокими познаниями в области новой термодинамики: это можно понять по его реакции на письма Германа Лорена [75, III, P. 417–420], исправлявшего его ошибки в части интерпретации и математического представления. В то время как эти письма вдохновили Вальраса на написание статьи «Экономика и механика» [74], они не побуждали его существенно пересмотреть его книгу «*Элементы чистой политической экономии*». Это подтверждает, что Вальрас не понял самой сути этих писем, что ставит под сомнение уместность использования им различных аспектов физической метафоры. На долю его преемников Антонелли и Парето выпала задача проанализировать некоторые из *социальных* последствий применения математики термодинамики.

Примечательно, что все ранние представители Лозаннской школы получили инженерное образование. Джованни Антонелли был итальянским инженером-строителем; в его монографии «О математической теории политической экономии» детально обсуждалась теория полезности в описанной выше манере [3, P. 366–368]. Сейчас он считается первым, кто обратил внимание на проблему интегрируемости, которую мы здесь трактуем как признание и экстраполяцию последствий применения принципов сохранения в социальных теориях. Значение этой проблемы не получало широкого признания вплоть до XX в. [63]. Вильфредо Парето также получил инженерное образование, которое позволило ему обратить внимание на последствия использования при исследовании полезности принципа независимости от предыдущего развития, представлявшего собой прямую экстраполяцию принципа независимости состояний энергетического равновесия от траекторий движения в рациональной механике и термодинамике [61]. Эта работа была предана забвению, отчасти потому, что Парето и Антонелли позднее перестали интересоваться экономической теорией, а отчасти потому, что никто за пределами очень ограниченного круга инженеров, которые располагали познаниями в области новой экономической теории, не мог ознакомиться с ними. Англоязычный мир вынужден был ждать до 1930-х гг., когда наплыв неудавшихся физиков и инженеров в экономическую дисциплину возродил интерес к их работам⁶.

Биография Джеворса не настолько однозначна, но существенна. Прислушавшись к рекомендациям своего отца, советовавшего ему стать инженером, Джеворс изучал химию и математику в Лондоне. В Королевском институте⁷ он посещал некоторые из публичных лекций знаменитого Майкла Фарадея, на которых тот утверждал, что напряженность магнитного поля не подчиняется правилу силы Ньютона (*force rule*) [31, I, P. 82]. Это примечательный факт, поскольку на родине Ньютона в 1850-х гг. Фарадей был одним из очень немногих приверженцев теории поля и термодинамики: в самом деле, письма Джеворса проясняют его огромное уважение к Фарадею. Мы также располагаем доказательствами того, что Джеворс был знаком с работами Томсона и Джоуля, посвященными взаимнообратимости тепла и механической работы, с трудами, ясно излагавшими сущность теории сохранения энергии [31, II, P. 66]. Несколько позже Джеворс уже достаточно хорошо ознакомился с принципами термодинамики, и даже переписывался с Джеймсом Кларком Максвеллом по поводу одного спорного момента в теории тепла Фурье [31, IV, P. 207–208].

Если говорить о разнице между Джеворсом и Вальрасом, она заключалась в следующем: Вальрас не обнаруживал сколь-нибудь глубокого понимания физики середины XIX в., а применял математические методы и аналогии чисто механически, без творческого подхода, предоставляя другим выводить логические и подразумеваемые заключения, следующие из физических метафор. Джеворс, с другой стороны, был даже еще более далек от математики, чем Вальрас, однако он посвятил свою жизнь тому, чтобы понять смысл термодинамических метафор в сфере экономики. Это не столь очевидно, потому что работы Джеворса редко воспринимаются как единое целое. Его главными достижениями стали книги «Теория политической экономии» [33] и «Угольный вопрос», его ра-

⁶ В России подобный наплыв в экономику математиков-физиков-инженеров, неудачников в своей области, начался в 1960-х гг. и значительно активизировался в 1990-х.

⁷ Организация, основанная в 1799 г. и расположенная в Лондоне, была нацелена на обучение и исследования в области естественных наук.

бота, посвященная пятнам на Солнце и деловым циклам, а также его философский трактат «Основы науки» [32]. Связь между данными четырьмя работами лучше всего выразил сам Джевонс в работе «Влияние Солнца на торговлю» [31, VII, P. 97]: «Давным-давно Джордж Стивенсон прозорливо предвосхитил результаты последующих научных исследований, заявив, что уголь есть закупоренный солнечный свет; сегодня утверждение, что всякое движение и всякая жизненная энергия... прямо или косвенно имеет источником солнце, воспринимается наукой как прописная истина. Максимизация полезности, предсказание стремительного истощения в Англии энергетических запасов в виде угля, а также извечный вопрос о связи экономического кризиса с энергетическими колебаниями, экзогенными по отношению к функционированию экономики как социальной системы, — все это прямые экстраполяции концепций термодинамики середины XIX века» [53]. Последний пункт завоевывает доверие, если обратить внимание, что Джевонс пометил в своих записях, что Фарадей недвусмысленно обсуждал периодичность возникновения пятен на Солнце в своих лекциях 1853 г. [31, I, P. 82]. Что касается «Основ науки», ее можно воспринимать как призыв к методологическому единству всех наук, ввиду опасности возникновения серьезной неразберихи и неоднородности, которые проявились как в предмете, так и в методах исследования физики середины XIX в. То, что источником вдохновения для его собственной концепции научности стала термодинамика, можно заметить, обратившись к определению науки, приведенному в «Основах науки»: «Наука, как мы сказали с самого начала, есть открытие тождества, а классификация есть помещение вместе или в мыслях или реально в пространственной близости тех предметов, между которыми было открыто тождество» [32, P. 627–628]⁸.

4. Австрийцы не были неоклассиками

Те, кто знаком со стандартной историей неоклассической экономической теории, подойдя к данному пункту, должно быть, нетерпеливо вопрошают: а как же Менгер и австрийцы? Вписывались ли они в картину, которую мы нарисовали, опираясь на наш тезис о связи неоклассической теории с термодинамикой?

Хотя уже стало общепринятым изображать триумvirат маржиналистской революции состоящим из Джевонса, Вальраса и Менгера, сами они не одобрили бы такую классификацию. Джевонс ни разу не упомянул Менгера ни в одной своей работе: любопытное умалчивание того, кто в поздние годы своей жизни был полон решимости открыть имена всех предшественников и всех сопричастных к революции. Вальрас переписывался с Менгером, но лишь обнаружил, к своему изумлению, что Менгер не признавал достижений его работ в связи с их математизированностью. Этого было достаточно для того, чтобы Вальрас начал отрицать роль Менгера в революции, написав в письме Борткевичу в 1887 г., что попытки Менгера и Бем-Баверка описать теорию «*Grenznutzen*» («предельной полезности») «обычным языком» были неприятны и безуспешны [75, II, P. 232]. Вальрас рассматривал «*Основания политической экономии*» Менгера [49] лишь как попытку перевода маржиналистских идей на нормальный язык, притом попытку, потерпевшую неудачу, так как, по его мнению, в ней не было ничего нового или оригинального; таким образом, он просто не признавал Менгера равным себе по статусу. (Довольно любопытно, что это мнение, похоже, разделяют многие современные неоклассики: см. [64, P. 61].) Менгер не соответствовал главному критерию теоретика-неоклассика с точки зрения Вальраса: он не применял математики, не следовал нормам физики и, выходит, был лишен «научности».

Напротив, историки экономической мысли постоянно недоумевали относительно упорства, с которым Менгер избегал участи быть причисленным к триумvirату. Хоуи, наиболее внимательный из них, отмечает: «...хотя Менгер говорил об австрийской школе, никто бы не заключил из его публикаций, издававшихся после 1871 г. вплоть до его смерти, что австрийская школа имела хоть малейшую связь со школой предельной полезности. То ли он не признавал существование этой связи, то ли стремился свести ее к минимуму, но и не принимал ее за само собой разумеющуюся. Менгер никогда публично не признавал какое-либо родство с Вальрасом или Джевонсом» [30, P. 142].

Дело было далеко не в мелких дразгах относительно приоритета или методологии, и не в столкновении личностей, и не в национальной обособленности. Возможно, причина заключалась в том, что австрийцы, или, по крайней мере, Менгер, не являлись частью молодого движения неоклассиче-

⁸ Читатель безусловно заметил сарказм Майровского как относительно идеи Джевонса о связи пятен на Солнце с экономическими циклами, так и с его пониманием науки, изложенным в его философском трактате «Основы науки».

ской экономической теории. Это предположение было уже выдвинуто некоторыми австрийскими экономистами, а именно, Эрихом Штрайсслером, в подборке эссе о маржиналистской революции за сто лет [56, Р. 160–175]. Штрайсслер указывает на то, что менгеровская шкала последовательных предельных удовлетворений, представленная в середине его «*Оснований политической экономии*» [49, Р. 137], совершенно не была главной в его концепции экономической теории. Эта точка зрения косвенно поддерживается Каудером [34, Р. 76], который сообщает, что Менгер вычеркнул эту таблицу из своей, авторской копии книги. Хоуи [30, Р. 40] отмечает, что менгеровское понятие «значение удовлетворения» невозможно легко перевести на язык полезности, поскольку *количественному* изменению оно не подвержено. «Удовлетворение» никогда не изменяется, но его субъективное значение может изменяться в порядке очередности. Штрайсслер разделяет точку зрения, что в отношении главных волновавших Менгера вопросов, а именно, неопределенности, изменения качества товаров, отсутствия понятия равновесия и неприязни по отношению к «закону единой цены», Менгер был столь непримирим в связи со своим радикальным субъективизмом, что просто невозможно было считать, что он развивает ту же теорию, что Джевонс и Вальрас. С точки зрения современности, мы можем обнаружить свидетельства, подтверждающие мнение Штрайсслера, изучив отношение Менгера к теоретической физике.

После личной встречи Борткевич писал Вальрасу, что Менгер не имел ни малейшего представления о математическом анализе [75, II, Р. 519]. Внимательное чтение его главных работ свидетельствует о том, что он не был знаком с физикой того времени. Однако несмотря на эти несоответствия требованиям, Менгер начал уничтожительную атаку на немецкую историческую школу в своей работе «Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности» [50], главным образом посвященную заявлению о том, что его оппоненты не понимают природы «точной науки». Резко контрастируя с доводами Джевонса в «*Основах науки*», слабые и неубедительные заявления Менгера о том, что он продвигает методы «точных исследований Ньютона, Лавуазье и Гельмгольца», обнаружили его невежественность, наспех замаскированную напыщенностью. Он попытался распространить свой радикальный субъективизм на физику, не удосужившись привести ни единого примера из физики. Он порочил эмпиризм, не указывая конкретно, против каких практик он выдвигал возражения. Его концепция науки была строго аристотелевской, и он не обращал внимания на тот факт, что ученые его времени эту концепцию отвергли. Наоборот, он приводил ссылки на их имена, чтобы вызвать больше доверия.

Менгер не может считаться неоклассиком, потому что он отвергал два фундаментальных принципа этой теории: закон единой цены, согласно которому все товары на рынке (как бы он не был определен) должны в состоянии равновесия предлагаться для продажи по одинаковой цене (см. [19]); а также концепцию, согласно которой предлагаемые для продажи товары в некотором смысле в состоянии равновесия выступают как равноценные по отношению друг к другу [49, Р. 200–202]. Неприятие первого принципа подрывает идею какого бы то ни было детерминированного понятия равновесия. Отсутствие второго объясняет враждебность Менгера по отношению к квантификации. Неприятие обоих принципов полностью предотвратило введение физических аналогий в экономическую теорию. Простого постулирования принципа убывающей предельной полезности недостаточно для того, чтоб породить неоклассическую теорию цены. В этом отношении Менгер не отличается от Дюпюи [20], также признававшего существование убывающей предельной полезности, но отвергавшего принцип единой равновесной цены. Если бы не три исторических случайности — во-первых, «*Основания политической экономии*» были впервые опубликованы в 1871 г.; во-вторых, знаменитый ученик Менгера Визер (применявший новые методы маржиналистов, заимствованные у Ляундхардта, Аушпитца и Либена) выдвигал свои притязания на звание основателя неоклассической теории; и, в-третьих, работы Менгера были почти совершенно недоступны для не знающих немецкий язык читателей, — Менгер сегодня не считался бы одним из революционеров-маржиналистов.

Существовало множество разногласий по поводу того, что составляет «жесткое ядро» неоклассической экономической теории, то есть фундаментальную основу исследовательской программы, изменение которой свидетельствовало бы уже о появлении экономической теории, не связанной с неоклассикой [39; 9]. Некорректно было бы утверждать, что просто методологический индивидуализм или утилитаризм являются ее «жестким ядром», поскольку и то и другое являлись активными исследовательскими стратегиями в сфере социальных теорий задолго до подъема неоклассической теории, а также потому, что австрийская экономическая школа и неко-

торые социологические исследовательские программы также использовали их в качестве основополагающих принципов. Второй тезис настоящей работы гласит, что жесткое ядро неоклассической экономической теории состоит в заимствовании математических конструкций физики середины XIX в. в качестве жесткой парадигмы; и именно это жесткое ядро сохранялось на всем протяжении XX в., даже после того, как сама физика продвинулась вперед, к новым метафорам и методам. Этот тезис объясняет некоторые моменты, которые исключают иные попытки определения жесткого ядра неоклассической теории.

Во-первых, наш тезис объясняет то, почему неоклассическая теория и математический формализм шли рука об руку начиная с 1870-х гг., хотя убедительной аргументации в защиту необходимости этой связи, как известно, не существует. *Во-вторых*, становится понятной легкость, с которой неоклассицизм вытеснил другие исследовательские программы в экономической дисциплине посредством своей сильной претензии на то, чтобы быть научным, хотя стандарты научного дискурса в более широкой научной культуре периодически изменялись на протяжении последних ста лет. *В-третьих*, данный тезис объясняет предпочтение метода условной максимизации другим аналитическим приемам, в том числе матрицам «затраты–выпуск», теории игр, марковским цепям, и бесчисленному количеству других методов, разработанных за последние сто лет [65]. *В-четвертых*, он объясняет упорное использование в учебниках и в прикладных исследованиях понятия, обозначающего ненаблюдаемую и не измеряемую количественно ценностную детерминанту — полезность, невзирая на протесты, основанные на том, что полезность не является «необходимой» для формулирования неоклассических выводов [79]. *В-пятых*, наш тезис объясняет современные разногласия по поводу «микроэкономических оснований макроэкономики», которые могут быть интерпретированы как жалоба на то, что кейнсианская экономическая теория не согласуется с жестким ядром неоклассической исследовательской стратегии и является, следовательно, чем-то незаконным [77; 44]. *В-шестых*, он объясняет, почему неоклассицизм связывает некоторые экономические переменные с определенными экзогенными переменными, которые сами по себе, «от природы», являются детерминированными, то есть не изменяющимися аналитически, а значит, находящимися вне сферы экономической теории. Все эти характеристики заимствованы из термодинамики XIX в.

5. Физические метафоры, органические метафоры и роль Маршалла

Заимствование метафор и/или аналитических методов других дисциплин не является для науки чем-то необычным. История присвоения Дарвином мальтузианской концепции демографического давления на ресурсы, предложенной в его работе «Опыт о законе народонаселения» — только один пример подобного явления. Действительно, некоторые историки науки пытаются объяснить возникновение термодинамики влиянием немецкой натурфилософии на культуру середины XIX в. [38]. Что действительно необычно и примечательно, так это то, что процесс завоевания неоклассической экономической теорией доминирующих позиций не сопровождался глубоким сознанием источников аналитического и методического вдохновения для ее авторов и, как следствие, отсутствовали оценка и критика заимствованных концепций. Ньютоновское «действие на расстоянии» подверглось в XVIII–XIX вв. жесткому рассмотрению и критике с позиций философии. Дарвиновская концепция естественного отбора неоднократно подвергалась переоценке на уровне основополагающей организующей метафоры. Список этот можно продолжать бесконечно: за последние две сотни лет многие из базовых организующих принципов физики подверглись критике и пересмотру. Все эти примеры демонстрируют готовность переосмыслить теорию на уровне «жесткого ядра», а не «защитного пояса». В сущности, сила физики как науки заключается в ее открытости фундаментальному пересмотру, а вовсе не в непоколебимом сохранении вечных истин, как это предполагает наивная концепция науки.

Экономисты-неоклассики, с другой стороны, часто апеллировали к высокому достоинству научной деятельности без понимания того, что такое достоинство за собой влечет или почему они чувствовали себя имеющими право заявлять о привилегированном научном статусе для их парадигмы. До появления работ Джорджеску-Рогена [26] степень зависимости современной неоклассической теории от физических метафор даже всерьез не изучалась. Однако и на сегодняшний день по-прежнему недостает предварительного баланса того, что экономическая дисциплина выиграла, а что потеряла от приверженности данной исследовательской стратегии.

Составим краткий набор «счетов» такого баланса для ранней неоклассической теории. В кредите будет значиться, что ранние маржиналисты достигли главной цели — упразднения *аномии*⁹ и отсутствия систематизированной теории политической экономии середины XIX в. и создания вместо нее общей исследовательской программы с разделяемыми сообществом экономистов целями и четкого набора исследовательских методов. В результате внимание теоретиков переключилось с довольно широко понимаемых и нечетко формулируемых проблем роста и развития на куда более узкий комплекс проблем, привязанных к понятию краткосрочной равновесной цены [25]. Эмпирическая работа поощрялась смещением акцента на расчет некоторых легко поддающихся количественному определению показателей. В экономической дисциплине были выделены несколько направлений, как теоретических, так и прикладных, каждое из которых охватывало четко определенные специальные знания и тем самым определяло идентичность профессии. Это сыграло важную роль в развитии профессионализации экономической дисциплины в конце XIX в., благодаря чему она заняла свою нишу в академической среде [16]. Иначе говоря, присвоение-заимствование физических метафор фактически обеспечило доверие к экономической дисциплине как к уважаемой науке.

В дебете рассматриваемого нами баланса должны были бы быть обозначены более тонкие моменты, которые одновременно являются и более дискуссионными. Вероятно, главным пунктом в этом дебете будет тот факт, что сами основатели неоклассики не понимали адекватно физические метафоры и не учитывали ограничений, возникающих в случае их адаптации социальными теориями. Например, в своей книге «Теория политической экономии» Дживонс не выводил в явной форме закон равновесия рычага из термодинамических принципов, что стало поводом для насмешек Маршалла, который, рецензируя книгу, язвительно предложил тому проинтегрировать его уравнение обмена [31, VII, P. 145]. За единственным исключением, — в лице Маршалла, — все ранние неоклассики, прибегавшие к энергетической метафоре, не понимали физику в достаточной мере, чтобы обсуждать последствия и недостатки, связанные с ее использованием.

Однако рассмотрим краткий, приблизительный список этих недостатков. *Во-первых*, вся термодинамика до открытия ее второго закона (закона энтропии) основывалась на том, что все явления полностью обратимы, и равновесие, следовательно, не может зависеть от времени. До открытия закона энтропии история не имела значения для физики. Закон сохранения явился решающим в этом отношении, потому что он определяет состояния в зависимости от времени. Перенесение этой метафоры в социальную сферу предполагает, что в состоянии равновесия что прошло, того не вернуть; то есть на практике появилась возможность пренебречь фактическими принципами функционирования рынка в реальном времени, сосредоточившись только на предполагаемых «конечных» результатах. Хикс [29] и Шэкл [67] были последними, кто выражал беспокойство этим обстоятельством; однако их протестные идеи не получили развития, поскольку они не видели, насколько глубоко укоренился этот принцип в неоклассических методах. *Во-вторых*, применение метода условных экстремумов, то есть «принципа максимума», требует, чтобы что-то сохранялось неизменным. При перенесении физической метафоры в социальную сферу, неоклассики в целом не уточняли, какая именно величина должна сохраняться неизменной, и на данный момент вопрос все еще не решен [59]. Если за неизменяющуюся величину принять полезность, то тогда удивление и огорчение, как психологические явления, аналитически исключаются как не подлежащие обсуждению. Если в качестве постоянной величины рассматривать доход или начальный запас товаров, то автоматически выполняется закон Сэя, и теория производства уступает место психологическому понятию «виртуального» производства [17]. *В-третьих*, в термодинамике все физические феномены являются полностью и обратимо преобразуемыми в любой другой феномен. Когда эта идея переносится в экономический контекст, то каждый товар становится полностью и обратимо преобразуемым в любой другой товар посредством торговли. В такой системе требования, необходимые для существования денег как специфического товара или системы финансовых институтов, отсутствуют за ненадобностью. Аналог термодинамики — это бартерная экономика. *В-четвертых*, равновесие отождествляется в физике с принципами экстремума, поскольку эти принципы обеспечивают простой и удобный метод для вычисления фактической траектории частиц при эмпирическом исследовании. Когда эта метафора переносится в экономическую дисциплину, использование принципов экстремума как бы «доказывает» высшую эффективность экономической организации

⁹ То есть ситуация разложения, дезинтеграции и распада системы ценностей и норм.

определенного рода. Физика уже давным-давно отказалась от такой телеологической трактовки; экономическая же дисциплина пришла к тому, чтобы воспользоваться ею.

Если бы современники той эпохи осознавали, какой в действительности тип экономической системы описывает термодинамика, то неоклассицизм встретил бы значительную логическую оппозицию. Мы можем заключить это из того факта, что, когда физическая метафора в явном виде вводилась в социальную сферу в других контекстах, она была встречена рьяным противодействием [68, ch. 1]. В этом как раз и проявляется аномальность экономической дисциплины в истории социальных теорий. Она связана с тем, что «изобретатели» не проявляли ни достаточной глубины, ни пронизательности, необходимой для понимания термодинамических или социальных метафор, они также редко обсуждали положительные или отрицательные стороны применения методов естественных наук в социальных теориях. Прочие экономисты также не обладали пониманием физики, достаточным для того, чтобы оценить последствия использования ее метафор, а публикации ранних маржиналистов не побудили их изучить ее. В сущности, неоклассическая экономическая теория стала *fait accompli*¹⁰, чьи истоки и фундаментальные основы оказались преданы забвению по причине исторической случайности, в результате чего истоки вдохновения Джевонса, Вальраса, Парето и др. приобрели загадочность в глазах последующих поколений.

Мое краткое изложение не должно создать впечатление, что все экономисты были сомнамбулами, невольно впадавшими в замешательство, попадая в лабиринт термодинамики. Альфред Маршалл, например, уверенно обсуждал некоторые аспекты заимствования физических метафор [45], и он, безусловно, сделал некоторые замечания. Однако доводы Маршалла как раз подкреплялись пониманием термодинамики.

Роль Маршалла в истории экономической мысли всегда возбуждала любопытство. Он давал понять, как в личных беседах, так и в своих работах, что многие идеи, содержащиеся в публикуемых трудах Джевонса, являлись для него «известными истинами», таким образом намекая, что, так или иначе, он тоже заслужил звание «первопроходца». Учитывая, что содержание учебников по микроэкономике начального и промежуточного уровня во многом является заслугой Маршалла, безусловно, зерно правды в его заявлениях есть. Однако, раз уж реальная последовательность событий раскрыта, то факты свидетельствуют о том, что главная роль Маршалла в ходе маржиналистской революции — это все-таки функция популяризатора и, как и всякий популяризатор, он вносил изменения в материал, распространению которого способствовал.

Последние исследования ранних неопубликованных работ Маршалла, особенно сделанные Барадважем [5], выявляют, что они были посвящены равновесию кривой предложения и феноменологической кривой спроса, при этом его не особенно волновало, что скрывалось за графиком спроса. Неявно подразумевалось, что движения вдоль кривой спроса происходят из-за колебания численности покупателей, а вовсе не в результате условной максимизации полезности индивидуальным покупателем. «Сам термин «полезность» использовался им лишь однажды в связи с упоминанием имени Адама Смита, и притом в неодобрительном тоне» [5, P. 367].

Сага о том, каким был путь Маршалла от ранних произведений к «Принципам экономической науки» [46], — это история о формировании решения внедрить в экономическую дисциплину инноваций революционеров-маржиналистов для того, чтобы укрепить основания лезвия «ножниц» спроса и предложения¹¹, одновременно сохранив его начальный интерес к теоретическим основам графика предложения. К сожалению, поверхностные параллели между убывающей отдачей факторов и убывающей предельной полезностью не смогли скрыть тот факт, что результат напоминал скорее камень и бумагу, а не ножницы. К примеру, маршалловская типология рынков основывалась на изменениях временного интервала в ходе анализа и выведении конечного результата на основе графика предложения. Этот метод, будучи использован применительно к стороне потребительского спроса, вызывал некоторые затруднения, либо потому что факторы, определяющие спрос, оставались неизменными с течением времени, что свидетельствовало о том, что основополагающая причина цены была экзогенно полагаемая психология, как это утверждал Джевонс, либо потому, что кривая спроса также бы сдвинулась относительно произвольным образом, опровергая любое заявление об установлении равновесия спроса и предложения. Наверное, можно было предвидеть, что нападки будут направлены на ту часть системы, которую впервые описал Маршалл [69], и что уступка в этом вопросе реабилитирует позицию Джевонса.

¹⁰ Свершившимся фактом.

¹¹ Пересечение кривых спроса и предложения рассматривалось Маршаллом как ножницы, режущие бумагу.

Маршалл чувствовал, что вопросы, занимающие его внимание, могут быть сокрушены стараниями его союзников-маржиналистов, и это отчасти объясняет его стилистическое несоответствие характеристикам команды маржиналистов, которые были обозначены нами ранее. Его защита Рикардо *vis-à-vis* Джевонс, ограниченное использование математического метода, настойчивость на фундаментальной преемственности и целостности экономической науки со времен Адама Смита вплоть до его времени, настойчивое восхваление биологических метафор, — все эти моменты, характеризующие деятельность Маршалла, отражают попытки внедрения термодинамики в экономическую дисциплину, однако с сохранением контроля и, возможно, внесением изменений, касающихся некоторых наиболее спорных ее аспектов. Многие размахивают, как знаменем, его утверждением, что «Меккой для экономиста является экономическая биология», однако лишь немногие не поленились процитировать следующее предложение: «Но биологические концепции более сложны, чем теории механики. Поэтому в книге об основах следует уделить относительно больше места аналогиям из области механики...» [46, I, P. 53]. Однако сколько бы он ни выражал протест, факт остается фактом: Маршалл сделал термодинамическую метафору приемлемой для англоязычной аудитории, которая бы, вероятно, устояла перед революционными заявлениями Джевонса. Более того, он питал иллюзию, что «Новые доктрины лишь дополняют старые, расширяют, развивают, иногда исправляют их, часто придают им иную тональность, по-новому расставляя акценты, но очень редко ниспровергают их» [46, I, P. 45].

Важно понимать, что Маршалл полагал, что физическая интерпретация может быть отделена от математического метода, и его оговорки касаются интерпретации, а не метода. Те, кто с радостью цитируют призыв Маршалла «сжечь математическое выражение», должны внимательнее прочесть предисловие к восьмому изданию «Принципов экономической науки»: «В новом анализе предпринимается попытка постепенно и в порядке эксперимента ввести в политическую экономию, насколько позволит весьма разнородный характер материала, те методы науки о малых приращениях (обычно называемой дифференциальным исчислением), которым человек прямо или косвенно обязан преобладающей долей своего господства над материальной природой, приобретенным им в последнее время. Наш анализ все еще пребывает в младенческом возрасте; он не имеет ни догм, ни ортодоксальных стандартов¹²... Тем не менее, в действительности по основным его аспектам существует примечательное единодушие и согласие среди тех, кто конструктивно применяет новый метод, и особенно среди тех, кто прошел через школу анализа более простых и определенных, а следовательно, и более изученных проблем естественных наук» [46, I, P. 55].

Но, конечно, существовали и догмы, и ортодоксальные стандарты, потому-то согласие в среде математиков и достигалось относительно быстро; стандарты и идеи усваивались ими в процессе их обучения физике. «Принципы экономической науки» представляют собой книгу, которая расхваливает математический метод, пытаясь отрицать, что сам метод может оказывать влияние на содержание того, что с помощью него выражается. Наиболее ярко этот конфликт проявляется в Математическом приложении к «Принципам экономической науки», где, среди ряда заумных замечаний о применении метода условной максимизации к полезности, встречается неуместная дискуссия о применении теоремы Тейлора к площади перепонки на лапах водоплавающих птиц [46, III, P. 313]. Цель отклонения от темы состояла в том, чтобы показать, что исчисление было заимствовано из эволюционно-биологической метафоры, а не из физики. В этом примере Маршалла теорема Тейлора не только не имела никакого отношения к перепонкам у уток, но и метод условной максимизации в те времена также совсем не применялся теоретиками-эволюционистами.

6. История экономической мысли — активный генератор исследовательских программ

Термодинамическая метафора, которая может быть обнаружена в трудах любого крупного теоретика-неоклассика XIX в., может быть использована для объяснения некоторых разногласий в истории экономической мысли. Такова очень четкая модель, нарисованная нами, возможно, она даже чересчур изящна. Не будет ли слишком большой мудростью после того как, тавтологически определив неоклассицизм как нечто совпадающее с введением физической метафоры в социальную теорию, затем отмахнуться от других авторов? Я так не считаю. В данной статье просто ука-

¹² Перевод этого предложения по сравнению с русским источником здесь несколько скорректирован.

зывается на то, что все и так могли увидеть в опубликованных трудах, биографиях и текстах по истории науки.

В данной статье *не* было указано, почему термодинамическая метафора стала столь привлекательной для экономистов-теоретиков XIX в., как не обсуждалось и то, почему экономическая дисциплина все еще выступает в роли «хвоста», которым виляет или уже перестала вилять «собака-физика». Эти упущения частично обусловлены прозаической причиной ограниченности размера статьи, но также и тем фактом, что подобное обсуждение потребует гораздо большего объема материалов, а также погружения в области философии науки и выбора теории. Философия науки столь важна, потому что она указывает, где нужно начать искать приемлемые объяснения принятия физической метафоры. Следует ли нам обратить внимание на степень личной мотивации или на структурные тенденции? Должны ли мы оценивать эмпирические несоответствия, логические ошибки или другие, менее строгие, интеллектуальные факторы? Эти вопросы ведут к исследовательскому проекту, который мог бы осуществляться на многих разных уровнях: уровень индивидуальных желаний (например, личные мотивации Джевонса [53]); индивидуальных влияний (например, то, что семья Эджуортов была в дружбе с Гамильтоном); классовых интересов¹³; уровень социологии профессий (а именно, положение экономистов в университетах); уровень канонов эмпирических исследований (развитие количественного анализа как предпочтительного эмпирического метода); уровень статуса альтернативных конкурирующих исследовательских программ (скажем, разбавление рикарданской программы Миллем и отступление трудовой теории стоимости на задний план); и, наконец, уровень предрасположенности к метафизике в более широкой культуре (например, западная тенденция искать корни социальных взаимосвязей в «естественных» процессах [41]).

Важность современной философии науки заключается еще и в том, что она особо подчеркивает важность истории науки. Обсуждение рассматриваемого в данной статье вопроса может быть обоснованно продолжено только в связке с исследованиями реальной (а не мифической) истории математики, физики и т.д. Лишь в этом случае у нас появится возможность распространить исследование на двадцатый век и задаться такими актуальными вопросами, как: какова взаимосвязь между проникновением анализа «затраты — выпуск» в экономическую дисциплину и предшествующей популярностью матричного метода в квантовой механике? Какова связь между «принципом соответствия» Нильса Бора и соответствующим же принципом Пола Самуэльсона? Другой вопрос, представляющий интерес, затрагивает взаимосвязь между математическим методом и содержанием модели. Экономисты-теоретики, применявшие математический анализ в периоды, предшествовавшие 1870 г., «потерпели неудачу» из-за своей некомпетентности или в силу каких-то других более глубоких причин?

Итак, мы можем прояснить вопросы, обозначенные в начале статьи. Исторический вопрос был нами решен следующим образом: неоклассическая экономическая теория выборочно позаимствовала у физики XIX в. то, что ей было нужно, отбросив все для нее нежелательное. Эпистемологический вопрос также прояснился: исследовательские методы, о которых шла речь, были одобрены *потому*, что они были заимствованы из физики. Вопрос онтологии предстал в новом свете: неоклассика не была «изобретена одновременно», потому что была «истинна», как преподносили это Джевонс с коллегами; вместо этого нами утверждается, что сроки ее возникновения объясняются хронологией термодинамической революции в физике и тем фактом, что сведущие в науке люди в различных западноевропейских странах в то время имели доступ к одному и тому же запасу зна-

¹³ Филип Майровский, так склонный к иронии, которой пропитана данная статья, явно не симпатизирует марксистскому подходу с его акцентом на «классовые интересы», однако подход к исследованию эволюции экономической профессии с точки зрения разрешения конфликтов по распределению ресурсов внутри нее вовсе не обязательно должен быть марксистским. Как указывалось в предисловии к этой статье, исторические или конструктивистские институционалисты пытаются объяснить конфликты за обладание ресурсами не как противостояния групп, а исходя из того, что институциональная организация политического сообщества и экономические структуры входят в конфликт таким образом, что некоторым интересам отдается предпочтение в ущерб другим. Разрешение конфликтов по распределению ресурсов внутри профессии университетских преподавателей-исследователей-экономистов, а именно, ставок, часов на различные дисциплины в учебных планах, участие в конференциях, публикации статей в профессиональных журналах и т.д., в соответствии с конструктивистским институционализмом нужно объяснять не как выражение «классовых интересов» (такой подход является в познавательном отношении малопродуктивным), а как результат такой институциональной организации академического сообщества, при которой интересам экономистов-неоклассиков отдается предпочтение в ущерб сторонникам других направлений. Историк экономической дисциплины, а именно таким должен быть «экстерналистский» историк экономической мысли, на базе уже имеющихся исторических исследований эволюции этой дисциплины в США, сможет быстро понять, что за сформировавшейся институциональной организацией академического сообщества экономистов, безусловно, стоят «классовые интересы».

ний и методов. Однако практический вопрос едва ли был затронут. Невозможно предсказать, откуда придут новые теории, однако можно, воспользовавшись широким индуктивным обобщением прошлых схем, предположить, что полноценная не-неоклассическая экономическая теория будет отличаться тем, что сознательно отвергнет термодинамическую метафору¹⁴.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Agassi J.* Faraday as a Natural Philosopher. Chicago: University of Chicago Press, 1971.
2. *Agassi J.* Science and society. Boston: Reidel, 1981.
3. *Antonelli G.B.* Sulla theoria mathematica della economia politica. 1886 // In Preferences, Utility and Demand / Chipman J., Hurwicz L., Richter M., *Sonnenschein H.* (eds.) New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1971.
4. *Auspitz R., Lieben R.* Untersuchungen uber die Theorie des Preises. Leipzig: Duncker and Humblot, 1889.
5. *Bharadwaj K.* The subversion of classical analysis: Alfred Marshall's early writing on value // Cambridge Journal of Economics. 1978. Vol. 2. No. 3.
6. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М.: АНХ при Правительстве РФ. 1994.
7. *Блауг М.* Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. М.: ИП «Журнал «Вопросы экономики». 2004.
8. *Bloor D.* Knowledge and Social Imagery. Boston: Routledge and Kegan Paul, 1976.
9. *Boland L.* The Foundations of Economic Method. Boston: Allen and Unwin, 1982.
10. *Bos H.* Mathematics and rational mechanics // In The Ferment of Knowledge / Rousseau G., Porter R. (eds.) Cambridge: Cambridge University Press, 1980.
11. *Bowley M.* Studies in the History of Economic Thought Before 1870. London: Macmillan, 1973.
12. *Brannigan A.* The Social Basis of Scientific Discoveries. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.
13. *Бухарин Н.* Политическая экономия рантье. Теория ценности и прибыли австрийской школы. М.: Орбита. 1988.
14. Can Theories be Refuted? / Harding S. (ed.) Boston: Reidel, 1976.
15. *Cannon S.* Science in Culture. New York: Dawson, 1978.
16. *Checkland S.* The advent of academic economics in England. Manchester School, 1951.
17. *Clover R.* The Keynesian counterrevolution // In Monetary Theory / Clover R. (ed.) Baltimore: Penguin, 1970.
18. *Crowe M.* A History of Vector Analysis. Notre Dame University Press, 1967.
19. *Dennis K.* Economic theory and mathematical translation // Journal of Economic Issues. September. 1982.
20. *Dupuis J.* On the measurement of utility of public works. International Economic Papers. No. 2. 1952.
21. *Edgeworth F.Y.* Mathematical Psychics. London: Kegan Paul, 1881.
22. Epistemological and Social Problems of the Science in the Early 19th Century / Jahnke H., Otte M. (eds.) Boston: Reidel, 1981.
23. *Farmer M.* Some thoughts on the past, present and future of the rational actor in economics. Paper presented to Hystory of Thought Conference. University of Manchester. 1983. September.
24. *Fisher I.* Mathematical Investigations into the Theory of Value and Prices // Transactions of the Connecticut Academy. 1892. Vol. 9.
25. *Garegnani P.* On a change in the Notion of Equilibrium // In Essays in Modern Capital Theory / Brown M. et al. (eds.) Amsterdam: North-Holland, 1976.
26. *Georgesku-Roegen N.* The Entropy Law and the Economic Process. Harward University Press, 1971.
27. *Hankins T.* Sir William Rowan Hamilton. Baltimore: John Hopkins University Press, 1980.
28. *Harman P.M.* Energy, Force and Matter. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
29. *Hicks J.R.* Causality in Economics. New York: Basic Books, 1979.
30. *Howey R.S.* The Rise of the Marginal Utility School. Lawrence: University of Kansas Press, 1960.
31. *Jevons W.S.* The Papers and Correspondence of W.S. Jevons. 7 vols. / Black R. (ed.) London: Macmillan, 1972–81.
32. *Джевонс У.С.* Основы науки. Трактат о логике и научном методе. М.: Либриком, 2011.
33. *Jevons W.S.* The Theory of Political Economy / Black R. (ed.) Baltimore: Penguin, 1970.
34. *Kauder E.* A History of Marginal Utility Theory. Princenton: Princenton University Press, 1965.
35. *Kline M.* Mathematical Thought from Ancient to Modern Times. Oxford: Oxford University Press, 1972.
36. *Knight F.* Statics and dynamics // In On the History and Methodology of Economics. Chicago: University of Chicago Press, 1956.
37. *Knorr-Cetina K., Mulkay M.* Science Observed: Perspectives on the Social Study of Science. London: Sage, 1983.

TERRA ECONOMICUS 2012 Том 10 № 1

¹⁴ Тем самым Майровски по существу предлагает поставить крест на всем современном мейнстриме, который сейчас включает новую институциональную экономическую теорию (new institutional economics), поведенческую экономику (behavioural economics), агентное моделирование (agent-based modelling), эволюционную теорию игр (evolutionary game theory) и экспериментальную экономику (experimental economics).

38. *Kuhn T.* *The Essential Tension*. Chicago: University of Chicago Press, 1977.
- 38а. *Кун Т.* Структура научных революций. М.: АСТ. 2002.
39. *Latsis S.* *Method and Appraisal in Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1976.
40. *Laundhardt W.* *Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre*. Leipzig: Engelmann, 1885.
41. *Levine D.* *Economic Studies: Contribution to the Critique of Economic Theory*. Boston: Routledge and Kegan Paul, 1977.
42. *Lisman J.H.C.* Economics and thermodynamics // *Econometrica*. 1949. No.17.
43. *Lowe A.* On the mechanistic approach in economics // *Social Research*. 1951. Vol. 18.
44. *Lucas R.* *Essays in Business Cycle Theory*. London: MIT Press, 1981.
45. *Marshall A.* Mechanical and biological analogies in economics. 1898 / Reprinted in: *Memorials of Alfred Marshall* / Pigou A.C. (ed.) London: Macmillan, 1925.
46. *Маршалл А.* Принципы экономической науки (в 3-х томах). М.: Прогресс-Универс, 1993.
47. *McCloskey D.* The rhetoric of economics // *Journal of Economic Literature*. 1983. Vol. 21. No. 2.
48. *Menard C.* Three forms of resistance to statistics: Say, Cournot, Walras // *History of Political Economy*. 1980. Vol. 12. No. 4.
49. *Менгер К.* Основания политической экономии. М.: ИД «Территория будущего», 2005.
50. *Менгер К.* Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности // В *Менгер К.* Основания политической экономии. М.: ИД «Территория будущего», 2005. С. 289–495.
51. *Meyerson E.* *Identity and Reality*. New York: Dover, 1962.
52. *Mirowski Ph.* Is there a mathematical neoinstitutional economics? // *Journal of Economic Issues*. 1981. Vol. 15. No. 3.
53. *Mirowski P.* Macroeconomic fluctuations and «natural» processes in early neoclassical economics // *Journal of Economic History*. 1984. Vol. 44. No. 2.
54. *Mirowski Ph.* Review of Nelson and Winter's evolutionary theory of economic change // *Journal of Economic Issues*. 1983. Vol. 17. No. 3.
55. *Selected Writings of Hermann von Helmholtz* / Kahl R. (ed.) Middletown, Connecticut: Wesleyan University Press, 1971.
56. *The Marginal Revolution in Economics* / Black R., Coats A., Goodwin C. (eds.) Durham : Duke University Press, 1973.
57. *Chipman J. et al.*, *Preferences, Utility and Demand*, New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1971.
58. *Mirowski Ph.* *Against Mechanism. Protecting Economics from Science*. Lanham, MD: Rowman & Littlefield Publishers, Inc. 1988.
59. *Mirowski Ph.* The Role of Conservation Principles in 20th Century Economic Theory // *Philosophy of the Social Sciences*. 1984. Vol. 14. No. 4, P. 461–473.
60. *Pareto V.* Ophelimity in Nonclosed Cycles // In [57].
61. *Pareto V.* *Manual of Political Economy*, New York: Kelley, 1971.
62. *Понтар К.* Предположения и опровержения. М.: АСТ- «Урмак».
63. *Samuelson P.* On the Problem of Integrability in Utility Theory // *Economica*, 1950. 17 (November).
64. *Samuelson P.* Economic Theory and Mathematics — An Appraisal // *American Economic Review*, 1952. 42 (May).
65. *Samuelson P.* Maximum Principles in Analytical Economics // *American Economic Review*, 1972. 62 (June).
66. *Sebba G.* The Development of the Concepts of Mechanism and Model in Physical Science and Economic Thought // *American Economic Review*, 1953. 43 (March).
67. *Shackle G.L.* *Time in Economics*, Amsterdam: North Holland, 1967.
68. *Sorokin P.* *Contemporary Sociological Theories*, New York: Harper & Row, 1956.
69. *Sraffa P.* The Laws of Returns under Competitive Conditions // *Economic Journal*, 1926. 36 (December).
70. *Stark W.* *The History of Economics in Relation to its Social Development*, London: Routledge & Kegan Paul, 1944.
71. *Theobald D.W.* *The Concept of Energy*, London: Spon, 1966.
72. *Thoben H.* Mechanistic and Organistic Analogies in Economics Reconsidered // *Kyklos* 35, 1982.
73. *Вальрас Л.* Элементы чистой политической экономии. М.: Изограф, 2000.
74. *Walras L.* *Economique et Mécanique* // *Metroeconomica*, 1960. Vol.12. No. 1. (April), P. 3–3.
75. *Walras L.* *Correspondence of Leon Walras and Related Papers*, ed. William Jaffe. 3vols., Amsterdam: North Holland, 1965.
76. *Weisskopf W.* The Method is the Ideology // *Journal of Economic Issues*, 1979. 13 (September).
77. *Weintraub E.R.* *Microfoundations*, Cambridge: Cambridge University Press, 1979.
78. *Витгенштейн Л.* Философские работы (Часть II, книга I), М.: Гнозис, 1994.
79. *Wong S.* *The Foundations of Paul Samuelson's Revealed Preference Theory*, Boston: Routledge & Kegan Paul, 1978.

БИЗНЕС В ИСТОРИЧЕСКОМ ИЗМЕРЕНИИ: ЭФФЕКТИВНОСТЬ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

М.Н. БАРЫШНИКОВ,

доктор исторических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки РФ,
Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена
(Санкт-Петербург),
e-mail: barmini@list.ru

В статье рассматривается история бизнеса с точки зрения индивидуальных и групповых интересов, экономических организаций (фирм), институциональных ограничений и процессов социокультурных изменений. Описываются семь ключевых аспектов бизнеса: социокультурное воздействие на поведение человека, организации и групповое поведение, процессы институциональных изменений, баланс интересов, формы экономической организации, механизмы разрешения конфликтов между группами и отдельными лицами, а также национальными и международными бизнес-структурами. Хотя многие идеи актуальны для всех стран, данная статья посвящена главным образом историческим характеристикам России.

Ключевые слова: история; Россия; экономика; бизнес; фирмы; группы интересов; социокультурные предпочтения; институциональные ограничения

This article covers the history of business in terms of individual and group interests, economic organizations (firms), institutional constraints and processes of sociocultural change. The paper describes seven key aspects of business: sociocultural effects on human behavior, the organization and behavior of groups, the processes of of institutional change, balance of interests, forms of economic organization, mechanisms for resolving conflict among groups and individuals, and national and international business structures. Although many of the ideas are relevant to all countries, this article focuses chiefly on the historical characteristics of the Russia.

Keywords: history; Russia; economy; business; company; interest groups; socio-cultural preferences; institutional constraints

Коды классификатора JEL: N80

Институциональные ограничения социокультурных (в том числе этнических, земляческих, религиозных, языковых и семейных) предпочтений¹, реализуемые фирмами в процессе организации рыночного взаимодействия, являлись одной из определяющих черт развития российского бизнеса в XIX — начале XX вв.² В данном отношении бизнес выступал в качестве *ассоциированного предпринимательства*³, осуществляемого с использованием организационной структуры фирм

¹ Под названными предпочтениями понимаются ментальные ценности, определяющие долговременные групповые цели и нормы поведения людей.

² Р. Коуз отмечает, что с точки зрения институциональной экономической теории необходимо изучать человека таким, «каков он есть на самом деле, — действующего в рамках ограничений, налагаемых реальными институтами» [45, Р. 231; 39, С. 92].

³ Ассоциированное предпринимательство — организационно-правовая форма (товарищество, общество) развития предприятий, используемая для согласования и реализации заинтересованными сторонами своих долгосрочных экономических и социальных потребностей.

и ориентированного на повышение эффективности хозяйственной деятельности в рамках применяемой модели правового и неформального согласования внутри- и межгрупповых интересов. Отметим, что под понятием *эффективности* подразумеваются масштабы фирмы, ее прибыльность, продолжительность существования, конкурентоспособность и репутация. Центральным в статье выступает анализ исторического развития ассоциированного предпринимательства как механизма организационной координации индивидуальных и групповых предпочтений, используемого для привлечения необходимых ресурсов со стороны заинтересованных в успешной деятельности предприятия лиц. Данное положение согласуется со взглядом на основную задачу экономической организации, заключающуюся в «разработке контрактов и структур управления, цель и результат действия которых состоит в экономии на ограниченной рациональности людей при одновременной защите трансакций от рисков, создаваемых оппортунистическим поведением их участников» [38, С. 24]⁴.

Этноконфессиональные предпочтения, сдерживающие инновационные процессы, преодолеваются за счет совершенствования рыночных (т.е. имеющих отношение к институционально оформленному пространству конкурентного взаимодействия) и организационных стимулов достижения баланса интересов⁵. В условиях размывания национально-культурных границ бизнеса перспективы экономического роста зависят в первую очередь от качества организационной интеграции, и в данном отношении от степени удовлетворения ассоциированных потребностей применительно к меняющейся конкурентной среде и технико-технологической базе хозяйствования. В связи с этим важнейшим методологическим аспектом исследования бизнеса является разграничение и вместе с тем комплексное использование понятий «фирма» (организация) и «предприятие» (имущественная форма целевого потребления ресурсов с соответствующим выполнением работ определенного профиля, объема и качества). В полной мере это относится также к соотношению понятий «организация» и «институт». Первая представляет собой ассоциированную форму целевого поиска, привлечения и распределения ресурсов (сырьевых, производственных, финансовых, интеллектуальных, информационных, временных и т.д.)⁶, в рамках которой обеспечивается выработка и реализация стратегических и оперативных планов, направленных на повышение эффективности функционирования предприятия. В свою очередь, «институты» рассматриваются как неформальные и правовые регуляторы, используемые в процессе создания и развития организации для поддержания баланса индивидуальных и групповых интересов, и, соответственно, определенного уровня доверия, в условиях существующей ограниченности ресурсов. В концептуальном плане речь идет о том, что общества «отличаются по составу и доступности организационных инструментов» [23, С. 48].

Появление акционерной компании стало высшей точкой в складывании организационных основ современного бизнеса, поскольку обеспечило (по крайней мере, потенциально) наиболее результативное взаимодействие и тем самым реализацию индивидуальных предпочтений в условиях ограничения политического и социокультурного влияния на хозяйственную жизнь общества. В этом смысле фирма выступает как «видимая рука» рынка, самое оптимальное из того, что было создано человеком с целью организационного совершенствования внутри- и межгрупповых отношений применительно к перспективам инновационного развития экономики. Первая мировая война прерывала процесс универсализации экономических и социокультурных основ бизнеса, с закономерностью обусловив деградацию ассоциированных форм предпринимательства в их интернациональном содержании (подтверждением стал кризис 1929 г.). Лишь после 1945 г. организационное структурирование наднациональных интересов начинает обретать в экономическом пространстве Западной Европы и Северной Америки реальные очертания. Вполне логичен здесь вывод, что «современное экономическое общество может быть понято лишь как синтез групповой индивидуальности, вполне успешно осуществленный организацией». В свою очередь, «тенденция перехода права принимать решения к организации и необходимость защиты самостоятельности группы приводит к одному важному следствию: люди, занимающие высокий официальный пост

⁴ Далее Уильямсон поясняет: «Экономическая теория трансакционных издержек характеризует человеческую натуру такой, какой мы ее знаем, используя понятие ограниченной рациональности и оппортунизма. Первое отражает ограниченность наших познавательных способностей, второе — наличие у индивидов примитивного стремления к реализации личных интересов» [38, С. 93].

⁵ Здесь можно говорить о формировании организационной структуры отношений «заинтересованных сторон» (*stakeholder concept*) [47].

⁶ О ресурсах фирмы в контексте стратегии ее развития [8].

в организации... осуществляют лишь ограниченную власть, поскольку речь идет о существе принимаемых решений» [12, С. 100, 113–114]. На этом фоне попытки выйти за рамки реализуемых в транснациональной форме институциональных ограничений, вернуться в условиях складывания глобальной хозяйственной организации к модели эгоистического отстаивания индивидуальных и групповых предпочтений, с неизбежностью оборачивалось кризисом доверия и ростом нестабильности экономических и финансовых отношений (о чем в полной мере свидетельствуют события, происходящие с 2008 г.).

Издержки социокультурных предпочтений⁷ определяют цену, которую платят индивиды (группы лиц) за возможность реализовать свои цели в пространстве глобального хозяйственного взаимодействия. Ограничение предпочтений в процессе их универсализации уменьшает затраты и, соответственно, снижает цену, обуславливая успешную координацию внутри- и межгрупповых отношений. Напротив, при абсолютизации подобных предпочтений пропорционально возрастают издержки их согласования, что приводит к возрастанию цены и снижению стимулов к достижению баланса интересов. Последние будут играть либо значительно меньшую роль, либо потребуют выхода за границы социокультурной идентичности⁸. Можно утверждать, что в современном мире цена этнически ориентированного (и тем более поддерживаемого на государственном уровне) предпринимательства столь велика, что вряд ли сможет обеспечить формирование сколько-нибудь масштабного, конкурентоспособного, технологически продвинутого и организационно развитого бизнеса. Данный тезис в значительной мере объясняет существование в большинстве развивающихся стран институциональных границ, сдерживающих построение на базе индивидуального или семейного предпринимательства крупных, ассоциировано оформленных компаний.

Опыт хозяйственного развития Западной Европы и США в XIX–XX вв. подтверждает факт того, что важнейшим элементом эволюции рыночной системы выступало ассоциированное предпринимательство, способное, в рамках реализуемого баланса групповых интересов, результативно аккумулировать и распределять необходимые ресурсы, в том числе в их транснациональном содержании. В условиях ускоренного экономического развития и общего роста благосостояния цена социально-культурной трансформации оказалась для большинства заинтересованных групп низка, что обеспечило стабильное и последовательное изменение институциональной среды. В свою очередь достигаемое в процессе ассоциированного взаимодействия согласование интересов повышало способность экономики к саморегулированию, и в данном контексте — к формированию открытых форм организации, отражавших потребности эволюции бизнеса в его социальном измерении. Осуществляемые при этом целевые инновации приобретали ключевую роль в развитии технологически ориентированных предприятий, обеспечивая трансформацию связанных с ними отраслей экономики, механизмов конкуренции и сфер потребительского спроса. Преобразования в хозяйственной жизни сопровождались изменениями социокультурных предпочтений и, соответственно, структуры и содержания институтов, призванных координировать данные предпочтения применительно к используемой организации межгруппового взаимодействия (в этом смысле неслучайно, что Ф. Хайек и Т. Веблен отводили значительную роль в экономических процессах этическим и культурным факторам [9, С.76]). Подчеркнем, что приоритетными являлись изменения в экономических стимулах, поскольку в этом случае нововведения обеспечивали преодоление культурных и политических барьеров, и в этом смысле, налаживание продуктивных организационных связей в пространстве единого рыночного взаимодействия⁹. Отказ от бюрократического покровительства отдельным лицам и компаниям, максимальная свобода в реализации частных и ассоциированных форм предпринимательства, налоговые и кредитные стимулы для развития среднего и малого биз-

⁷ Имеются в виду затраты, обусловленные расходом различного вида ресурсов (сырьевых, производственных, финансовых, интеллектуальных, психологических, временных) для создания оптимальных условий хозяйственного взаимодействия лиц (групп) различной национальной и религиозной принадлежности. Исходно невысокие издержки характерны для традиционных, однородных в этноконфессиональном плане обществ с гипертрофированной значимостью такой принадлежности, что потенциально оборачивается отсутствием стимулов к налаживанию эффективных взаимосвязей с развитыми, поликультурными экономиками. В последних низкие затраты определяют прежде всего правовые регуляторы, в отличие от неформальных в традиционных социумах.

⁸ Используются теоретические подходы [48; 22, С. 39].

⁹ Данный аспект объясняет успех экономической модернизации в ряде стран (Япония, Южная Корея, Сингапур и др.), сохраняющих культурную самобытность при сопутствующем утилитарном подходе к проблеме заимствования западных рыночных ценностей. Здесь отчетливо проявляется способность к ограничению имеющихся социокультурных предпочтений в отношении привлекаемых организационных форм ведения бизнеса.

неса, государственная поддержка инфраструктурных проектов, нахождение оптимального баланса интересов в сфере страхового и пенсионного регулирования — эти и другие мероприятия связаны с построением эффективно функционирующей ассоциированной структуры хозяйственных связей, в рамках которой происходит согласования внутри- и межгрупповых предпочтений, независимо от их социокультурного содержания.

Под воздействием организационных изменений в сфере привлечения и распределения ресурсов возникала более эффективная модель общественных отношений, отличавшаяся (от ранее существовавших или одновременно действующих) наличием качественно новых стимулов к совместной новаторской деятельности. Именно в этом контексте происходило в XIX в. складывание акционерных компаний, функционирование которых предполагало ограниченную ответственность собственников в соответствии со сбалансированными ограничениями (самоограничениями) индивидуальных и групповых предпочтений. Поскольку же ассоциированное предпринимательство имело в основе организационную структуру, результативность которой не зависела от национальных или религиозных связей, возникала возможность постепенного изменения социокультурных параметров хозяйственных отношений применительно к создаваемой модели согласования интересов. Отсюда следует вывод, что задачи модернизации требуют, с точки зрения эффективности их решения, последовательного совершенствования рыночных институтов в русле создания современных организационных (в том числе свободных от коррупционного влияния) механизмов стимулирования деловой инициативы. В обществе, которое трансформируется на демократических началах, решение подобных задач возможно при согласованной деятельности креативных групп, имеющих единого, легитимного и реформаторски настроенного лидера, а также необходимые стимулы, полномочия, знания и ресурсы для изменения традиционных норм хозяйственного взаимодействия с последующим использованием правовых регуляторов в деле реализации масштабных социально-политических проектов.

Изучение в единстве правовых и неформальных механизмов взаимодействия заинтересованных сторон позволяет с наибольшей степенью полноты раскрыть историю той или иной компании с учетом финансово-экономического, административного, технологического, социокультурного и общественно-политического пространства ее операций. В более общем плане речь идет о своеобразии капиталистического устройства как определенной исторической формы согласования внутри- и межгрупповых интересов в соответствии с потребностями хозяйственного и социального прогресса¹⁰. Результативное участие индивида в рыночной деятельности стимулируется в данном случае правовой защищенностью, развитием конкуренции, более широкими возможностями самореализации и роста материального достатка. В свою очередь, готовность и способность заинтересованных лиц выйти за рамки устоявшихся национальных, земляческих, религиозных или родственных предпочтений позволяют значительно ускорить интеграционные процессы в части доступности инновационных ресурсов, увеличения доходности от их использования и роста благосостояния на частном и коллективном уровне. Открытость и свобода выбора становится здесь важнейшим стимулирующим, в том числе для поиска оптимальных путей социального развития, фактором хозяйственного прогресса. Применительно к экономическому механизму функционирования фирмы можно говорить о наличии мотивов к соблюдению таких ограничений, которые обеспечивают необходимое, с точки зрения успешного развития предприятий, «равновесие» интересов, способствующих росту прибыльности, масштабов, конкурентоспособности и продолжительности хозяйственной деятельности. Особого внимания здесь заслуживает процесс трансформации семейного бизнеса в крупную корпорацию, сопровождавшийся использованием разнообразных форм ее организации [46]. С другой стороны, представляется важным анализ конкретно-исторических условий учреждения и деятельности фирм, когда институциональные ограничения порождают конкретные конкурентные преимущества [50]. История российского бизнеса свидетельствует о том, что наиболее успешными и перспективными становились те компании, которые были способны определять и поддерживать оптимальный баланс интересов как в экономическом, так и социокультурном его выражении. Речь идет, в частности, о снижении издержек, возникавших в процессе этнических и религиозных, а также политических взаимоотношений в среде заинтересованных в инновационной деятельности предприятия сторон.

¹⁰ О современных трактовках институционального многообразия путей капиталистического развития [51].

Структура ограничений, которая используется для упорядочивания конкурентной борьбы за ресурсы, определяет групповые правила игры. При этом создаваемые регуляторы не обязательно должны выступать в роли гаранта обеспечения индивидуальных потребностей, их цель — служить общим интересам групп, в организационных рамках которых происходит согласование данных потребностей. Здесь уместно сослаться на определение Дж. Коммонсом института как «коллективного действия по контролю индивидуального действия», которое соответствует «интересам организации» [18, С. 68]. Речь идет об исторической эволюции фирмы как процессе организационного оформления наиболее оптимальной модели правовых и неформальных ограничений, закрепляемых, например, уставными и контрактными требованиями и призванных регулировать внутри- и межгрупповые интересы с целью снижения трансакционных издержек¹¹. Данный процесс непосредственно влияет на повышение эффективности экономической и финансовой деятельности в условиях трансформации индивидуальной собственности (в том числе в ее культурном отражении) в ассоциированную. По мнению Д. Норта, выстроенные людьми структуры отчасти представляют собой «эволюционный результат успешных мутаций, тем самым входя составной частью в генетическую структуру человека сюда, например, относится врожденная склонность к сотрудничеству в маленьких взаимодействующих группах; другая часть этого наследия — результат культурной эволюции, выражающейся, в частности, в развитии институтов, способствующих сотрудничеству более крупных групп». Впрочем, какая именно доля приходится на генетическую структуру, а какая — на культурное наследие в ее том или ином групповом оформлении, для Д. Норта остается вопросом «спорным» [49].

Изменения, происходившие в XIX в. в финансово-экономической жизни европейских стран и США, стимулировали переход к новым организационно-правовым формам ведения бизнеса. Лидирующая роль организационных изменений объяснялась в данном случае тем, что инновационная деятельность могла осуществляться и при отсутствии благоприятных институциональных возможностей (в значительной мере сдерживавшихся, например, социокультурной и политической ситуацией), о чем свидетельствовала деловая жизнь Российской империи во второй половине XIX в. В свою очередь, преобразования в организационной структуре хозяйственного взаимодействия являлись мощным стимулом к институциональному совершенствованию внутри- и межгрупповых отношений, благоприятствовавших инвестициям в человеческий капитал (в том числе в его интеллектуальном выражении), развитию изобретательства и инновационных технологий. В конечном счете изменения в балансе интересов складывались в пользу экономического роста, в том числе и потому, что непродуктивные ограничения поощряли организации (в данном случае фирмы) предпринимать усилия по совершенствованию институциональных моделей группового поведения. В полной мере это относится, например, к ситуации, связанной с изменениями в этнокультурном и конфессиональном облике собственников, а также управленческого и инженерно-технического персонала российских фирм в последней трети XIX — начале XX вв. [30, С. 13–171]. Ярко выраженная здесь тенденция к «космополитизму», представительству в составе владельцев акционерных компаний лиц различной этнической и религиозной принадлежности (хотя с правовой точки зрения действовал ряд запретов в отношении иностранцев и российских подданных иудейского вероисповедания, обычно преодолевавшихся на неформальном уровне) подтверждала значимость обновления действующих институтов для эффективной реализации хозяйственных целей.

Широкое распространение в XIX в. акционерных обществ обернулось подлинным прорывом в сфере институционального взаимодействия владельцев капитала. Возникла «безличная» ассоциированная собственность (в Российской империи выпуск безымянных, на «предъявителя», акций разрешен с 1871 г.), предполагавшая, с одной стороны, существование «публично» сбалансированной совокупности индивидуальных и групповых интересов, с другой, как следствие, — их институциональное закрепление при условии отказа государства от непосредственного вмешательства в деятельность компаний¹². Функционирование акционерных обществ подразумевало взаимосвязанное развитие физического, человеческого и социального капитала, технологических, организационных и институциональных параметров хозяйственной деятельности, благоприятствовавших росту инвестиций и инновационной активности.

¹¹ Под трансакционными понимаются прямые и косвенные издержки (финансовые, информационные, временные, психологические), возникающие при взаимодействии заинтересованных сторон в процессе реализации ими прав собственности (см. основополагающую трактовку трансакционных издержек [45]).

¹² Сошлемся здесь на имеющуюся трактовку, согласно которой важнейшей закономерностью, которая отличает современные «общества открытого доступа», является «безличное право» доступа к организации [23, С. 47].

С появлением фирмы решался вопрос о факторах добровольного хозяйственного сотрудничества без обращения к принудительной силе властных учреждений и социокультурных регуляторов. Другими словами, процесс неформального согласования групповых предпочтений, наиболее активно проходивший в XVIII в., завершился в XIX в. распространением акционерных обществ как качественно нового механизма организационного и правового взаимодействия¹³, имевшего в основе принцип неприкосновенности частной собственности и рыночных свобод при условии ограничения сфер влияния властных и этноконфессиональных структур. Если ранее, при неразвитости рыночных стимулов, важнейшим фактором инноваций и технологических изменений в Российской империи являлись неформальные отношения, прежде всего в сфере распределения казенных заказов, то к началу XX в. на первый план выдвигаются формальные регуляторы, обеспечивавшие защиту прав собственности (в том числе интеллектуальной) и снижение, с привлечением конкретных организационных возможностей, транзакционных издержек. При этом тенденция усиления роли акционерных компаний в крупной индустрии проявлялась на фоне быстрого развития индивидуального предпринимательства и малого бизнеса (последнего в организационных формах торгового дома — полных товариществ и товариществ на вере¹⁴) в перерабатывающей промышленности и торгово-посреднической деятельности, стимулируемого ростом потребительского спроса и минимальным уровнем правовых ограничений для подобного рода предприятий и фирм.

Примером изменений в институциональной среде и организационной структуре бизнеса в России в начале XX в. являлось участие женщин в ассоциированном предпринимательстве. В это время значительно возрастает количество торговых домов (на 51,8%) и акционерных компаний (на 43,9%), а также численность владельцев первых (на 53,5%) и членов правлений вторых (на 42,3%). При этом показатель роста числа акционерных компаний превосходил показатель роста численности женщин в составе правлений, в то время как показатель соответствующего роста полных товариществ и товариществ на вере уступал показателю по женщинам в составе владельцев. Подобный разрыв не был случайным. С одной стороны, он свидетельствовал об опережающем воспроизводстве акционерных компаний и об усилении концентрации управленческих должностей. Появление новых акционерных фирм не обязательно приводило к появлению новых членов в составе их правлений, поскольку эти функции порой переходили в руки уже действовавших женщин-руководительниц. Напротив, группа владельцев торговых домов увеличивалась значительно быстрее количества самих фирм, что свидетельствовало о возрастании числа кандидатов на посты полных товарищей за счет более обширного состава претендентов, в том числе из среды родственников [2, С. 62–63]. Можно утверждать, что в сословно-иерархической структуре российского общества сфера предпринимательства становилась для женщины одной из немногих областей относительно «равных возможностей» с мужчиной. В большей мере это относилось к женщинам из средних и низших слоев населения, получавшим реальную возможность самостоятельно заниматься не только мелкой торговлей, но и открывать весьма крупные промышленные предприятия, транспортные и посреднические фирмы. Процесс вовлечения женщин в ассоциированное предпринимательство имел, безусловно, противоречивое содержание, подвергался воздействию как положительных, так и негативных экономических и общественно-политических факторов. Однако общая тенденция в развитии женской составляющей российского бизнеса носила в начале XX в. благоприятную направленность, потенциально способствуя крупным изменениям в социально-экономической структуре российского общества в этот период.

Подчеркнем, что накануне мировой войны этническая, религиозная и языковая неоднородность не являлась сдерживающим фактором экономического роста России в условиях сопровождавших хозяйственные процессы глубоких изменений институционального и организационного свойства. Используемое в данном ключе понятие «ассоциированный» подразумевает не столько конкретную форму (например, акционерную) хозяйственной интеграции, сколько организационный механизм, призванный обеспечивать оптимальное институциональное согласование внутри- и межгрупповых предпочтений (в том числе на региональном или международном уровне) заинтересованных в деятельности предприятий сторон. Создаваемая в результате модель экономического взаимодей-

¹³ Из исторического опыта российских фирм см.: [31; 16, С. 172–412; и др.].

¹⁴ В начале XX в. количество полных товариществ и товариществ на вере увеличилось на 68%. Из них подавляющее большинство (более 80%) было зарегистрировано за 10 лет — с 1902 по 1911 гг., когда Российская империя переживала период социально-экономический и политический нестабильности [6, С. 110].

ствия рассматривается, соответственно, в виде той или иной институционально-организационной структуры «бизнеса».

В начале XX в. ряд крупных российских корпораций вышел на новый уровень экономической и социокультурной интеграции (в том числе в рамках этнической и конфессиональной принадлежности их владельцев), обеспечивший снижение транзакционных издержек, совершенствование инвестиционных, технико-технологических и управленческих процессов, рост надежности контрактов и информационную открытость бизнеса. В перспективе следовало ожидать дальнейшего сужения сфер государственного вмешательства в экономическую жизнь, что непосредственно определялось ростом значимости ассоциированных форм предпринимательства, позволявших использовать различные модели институционального и организационного взаимодействия для преодоления эгоистических («оппортунистических») настроений в их частном или сословном выражении. Таким образом, складывалась сбалансированная для своего времени структура ограничений внутригрупповых интересов, определявшая оптимальные варианты достижения целей капиталистического хозяйствования в пространстве универсализирующегося культурного поведения. Приведем здесь мнение П. Грегори, полагавшего (на основе проведенных им подсчетов), что если бы Россия после Первой мировой войны удержалась на пути рыночной модели развития, показатели роста ее экономики были бы не меньшими, чем до войны. Более того, темпы развития страны опережали бы среднеевропейские. В связи с этим есть «все основания считать, что за счет преодоления многих институциональных препятствий (путем завершения аграрной реформы, улучшения системы законодательства в сфере регулирования бизнеса) темпы роста послевоенной России превысили бы довоенные показатели. Любой из предложенных сценариев теоретически определяет позиции той гипотетической России как одной из самых развитых национальных экономик — не такой богатой, как, скажем, Германии или Франции, но близкой к ним» [10, С. 249].

Чем больше ресурсов (финансовых, интеллектуальных, информационных, временных) требуется для покрытия издержек, возникающих в процессе внутри- и межгруппового взаимодействия, тем большая вероятность того, что будет создана фирма. Если бы взаимоотношения людей не требовали ограничений (самоограничений), способных снизить эти издержки, то было бы трудно объяснить, почему акционерные компании стали играть ключевую роль в обеспечении баланса хозяйственных интересов. Преследуя те или иные цели своих участников, организации непосредственно воздействовали на институциональную среду инновационной деятельности. Как полагает Д. Норт, они «формируются как функция не только институциональных ограничений, но и других ограничений (например, технологий, дохода и предпочтений). Взаимодействие между этими ограничениями образует потенциальные возможности максимизации дохода для предпринимателей (экономические или политические)» [22, С. 97–98].

В историческом плане переход от индивидуального предпринимательства к фирме сопровождался использованием широкого спектра регуляторов (включая самоограничения), в том числе правового, этнокультурного, религиозного, семейно-родственного, возрастного и психологического свойства, определявших процесс привлечения и распределения ресурсов на фоне усиления конкурентной борьбы, роста неопределенности и рисков социально-экономического взаимодействия. Подчеркнем, что действовавшие при этом ограничения касались не только групповых предпочтений собственников, но имели непосредственное отношение к позиции всех заинтересованных в делах компании сторон (в том числе менеджеров, рабочих, поставщиков и потребителей продукции, государственных чиновников и представителей общественности), способных оказать воздействие на эффективность ее функционирования. Таким образом, если речь идет о существенной ограниченности знаний индивида и его способности к оптимальным расчетам, то мы должны иметь в виду различие между реальным положением вещей и качеством их восприятия со стороны заинтересованных лиц. Отсюда следует важность эмпирического исследования процесса неформального складывания и юридической реализации баланса интересов в его конкретном историческом выражении. Например, рассматривая институциональный облик российской модели экономического роста до середины XIX в., следует принимать во внимание преобладающие здесь семейно-клановые, сословные и бюрократические связи, по своему определению отрицавшие баланс интересов при неформальной заинтересованности в неограниченных правах отдельных групп влияния. Напротив, хозяйственная ситуация в стране к концу того же века демонстрировала уже достаточно разветвленную для своего времени структуру правовых регуляторов, обеспечивавших развитие капиталистической экономики, прежде всего за счет использования ассоциированной формы предпри-

нимательства как механизма согласования межгрупповых интересов. В это время высказывалось мнение, что акционерные компании являются «наиболее распространенной формой» российских «предпринимательских союзов» (к началу 1898 г. их численность достигла 1146)¹⁵. Но даже в этом варианте деятельность большого числа фирм (чаще всего «товариществ на паях») укладывалась в национальную модель бизнеса, которой соответствовала второстепенность фондового рынка и акционерной стоимости, узкоотраслевая специализация, высокий уровень концентрации капитала и самофинансирования, управленческая схема, отражающая предпочтения крупных акционеров и их партнеров, а также предполагающая совмещение позиций внутренних собственников и членов правлений. В большинстве своем российские фирмы не отказывались от ориентации на покровительственную политику властей, если последняя предлагала субсидии или тарифную защиту. В случае сохранения в стране эволюционного характера институциональных изменений данная организационно-хозяйственная модель не отрицала эффективности при условии учета интересов тех групп общества, которые были способны участвовать в реализации задач модернизации страны. Однако на фоне общей отстраненности интеллектуальных кругов от потребностей развития бизнеса, разбалансированности межгрупповых интересов¹⁶ и сопутствующего роста общественного недовольства в годы Первой мировой войны (вылившейся в революцию 1917 г.), реализация подобной модели в Российской империи оказалась невозможной.

Важнейшим показателем результативности функционирования акционерного общества выступает баланс внутри- и межгрупповых интересов, согласованность структурных элементов которого обеспечивает рост конкурентных преимуществ компании. С другой стороны, оптимальность соответствующего баланса в значительной мере определяется организационной гибкостью групп. По мнению М. Олсона, «чем больше группа, тем дальше она будет удаляться от обеспечения себя оптимальным количеством общественного блага, и обычно очень большие группы при отсутствии принуждения или внешнего воздействия вообще не смогут его обеспечить, даже в минимальном количестве» [29, С. 43]. В полной мере данный тезис можно отнести к проблеме зарождения и трансформации ассоциированного предпринимательства, рассматривая этот процесс в контексте складывания механизмов внутригруппового взаимодействия. Безусловно, малые группы сохраняли конкурентные преимущества за счет использования главным образом неформальных ограничений (например, в среде родственников, владевших небольшими фирмами — полными товариществами и товариществами на вере), в то время как более многочисленные группы собственников акционерных компаний участвовали в определении стратегических перспектив в условиях преимущественного применения правовых регуляторов (например, уставов или контрактов). Другими словами, речь идет об эффективности функционирования группы не столько в плане масштаба, сколько с организационной точки зрения, то есть ее способности принимать ту или иную форму в соответствии с целями деятельности фирмы. В любом случае стремление к минимизации транзакционных издержек подталкивало заинтересованные стороны в направлении развития таких форм организационной интеграции, которые стимулировали преодоление исторически сложившихся социокультурных границ группового взаимодействия. Результатом стало появление в начале XX в. целого ряда успешно действующих корпораций в США и Европе, деятельность которых сопровождалась (на основе активных эмиссионных операций) размыванием акционерных капиталов, нередко имевших этническое «лицо», при одновременном выстраивании эффективно функционирующих механизмов согласования межгрупповых предпочтений.

Актуальными, в плане изучения социально-экономических особенностей реализации групповых интересов, остаются до сегодняшнего дня работы И.Х. Озерова. Исследования, проведенные им в начале XX в., позволяют значительно обновить, как в теоретическом, так и практическом плане, имеющиеся трактовки места и роли хозяйственных и социокультурных параметров развития бизнеса. Речь идет, в частности, о необходимости ограничения индивидуальных и групповых предпочтений в контексте формирования надэтнических и надконфессиональных механизмов решения стратегических и оперативных задач, соотношении институциональных и организационных факторов эволюции частных и ассоциированных (акционерных) форм предпринимательства,

¹⁵ Оценка дана в «Энциклопедическом словаре» Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона. (Цит.: [32, С. 323]).

¹⁶ Имеется в виду обострение взаимоотношений властных структур и оппозиционно настроенной интеллигенции, при активном использовании последней в своих идеологических интересах протестных настроений в среде крестьян и рабочих. Российская буржуазия, потенциально способная выступить в качестве создающей силы, оставалась в общественно-политическом отношении изолированной группой.

о взаимосвязи процессов оформления баланса интересов в структуре собственности и менеджмента фирм, особенностей реализации на этом фоне эффективной инвестиционной и инновационной политики. Особое значение приобретает комплексный анализ используемых в хозяйственной сфере институциональных ограничений с точки зрения их соотношения с социокультурными и политическими реалиями группового поведения, а также оценка перспективности их применения в плане модернизации финансового и технологического потенциала современной экономики [4, С. 153–161].

Для Озерова не существует единых для общества интересов, есть только групповые. Речь идет о том, что в случае признания общественных интересов необходимо согласиться с особой ролью государства, призванного определять и регулировать эти интересы как нечто единое для всех. При ориентации на групповые интересы вопрос ставится о готовности и способности самих групп согласовывать свои предпочтения без вмешательства властных структур. Институциональные ограничения (регулирование) внутри- и межгрупповых интересов предполагают открытое, самостоятельное социальное творчество, не зависящее от государственного контроля. Роль государственных учреждений здесь нейтральна: заключается в поддержке (если отсутствуют соответствующие ассоциированные структуры в обществе) сложившегося в экономике баланса межгрупповых интересов, отвечающего потребностям социального развития. Вместе с тем нежелание индивидов публично согласовывать свои предпочтения, оборачивающееся ростом внутри- и межгрупповых издержек и рисков, объективно выводит бюрократию за границы нейтральности, придавая ее деятельности характер заинтересованной стороны с соответствующими функциями регулирования и контроля хозяйственных отношений [28, С. 28]. В 1898 г. в статье «Организация подоходного обложения в Англии и критический анализ его» И.Х. Озеров отмечал, что важнейшим фактором устойчивого, эффективного развития финансовых отношений, свободных от государственного вмешательства, должна стать их открытость, «публичность». В данном случае «имущественные отношения будут определяться самими заинтересованными лицами» [26, С. 174]. Это касалось и такой важной сферы хозяйственной деятельности как кредитные операции, затрагивающие интересы многочисленных групп населения. Преодоление негласных, закрытых норм взаимоотношений в этой сфере имело для И.Х. Озерова историческую «тенденцию»: «Это видно из того, что сама экономическая жизнь, в особенности область кредитных отношений, требует теперь этой публичности; кредитные отношения потеряли свой частный характер и перешли в область публичного интереса, это же значение их для всего населения, а не только для лиц, непосредственно заинтересованных, оправдывает внесение в них больше света и экономическая жизнь уже представляет теперь в этом отношении много любопытных попыток» [26, С. 167].

В начале XX в., на фоне последней мировой экономического и финансового кризиса, И.Х. Озеров констатировал: «в общем и целом мы можем сказать, что на широком поле жизни люди действуют более под влиянием интересов». В связи с этим при анализе «творчества финансовых институтов» необходимо, прежде всего, исходить «из интереса и затем учитывать роль других моментов» [27, С. 15] (по мнению Озерова, «объяснять возникновение какого-либо института общим благом, понятием справедливости — это то же, что объяснять происхождение права народным духом» [27, С. 28]). В свою очередь, при выстраивании «финансовой структуры» следует разбить «интересы на группы». С другой стороны, «содержание» интереса определяется «экономической обстановкой». Таким образом, «интерес» и «группа» — вот исходный пункт исследования» [27, С. 16–17].

В методологическом плане последовательность анализа, осуществляемого И.Х. Озеровым, следующая: экономическое развитие → группы → интересы (хозяйственные, социокультурные, политические) → институты (регуляторы). Первоначально группы выступают со «своими отдельными интересами, и в результате движения, борьбы этих групп получается та или иная организация финансового хозяйства. Эта организация закрепляется в нормы — и мы имеем финансовое право». Институт выступает итогом «взаимных уступок», в нем находит отражение конкретный баланс групповых интересов, поэтому «тот или иной финансовый институт является результатом компромисса между этими группами» [27, С. 17]. При этом сами «уступки не бескорыстны: они подсказываются простым благоразумием, тем благоразумием, которое заставляет нас жертвовать частью достояния при страховании всего имущества» [27, С. 20]. В данном случае Озеров вновь возвращается к ранее выдвинутому им тезису [25] о наличии издержек в межгрупповых отношениях, возрастающих по мере усиления неопределенности в социально-экономической и политической ситуации в стране (группе стран). В этом отношении использование дополнительных ограниче-

ний позволяло снизить «цену», которую платила лидирующая группа за возможность реализовать собственные предпочтения с минимальными для себя издержками. И.Х. Озеров сформулировал эту идею следующим образом: «Отказываясь от использования части своей победы, та или иная группа как бы страхует продолжительность своего хозяйственного счастья, и этот отказ от части полученной победы можно рассматривать как род страховой премии» [28, С. 27].

Для И.Х. Озерова особое место в институциональном исследовании занимает наследие немецкой исторической школы, под влиянием которой «финансовые вопросы начинают становиться на историческую почву. Вместо абстрактных положений, выводимых путем дедукции, наука пытается установить преемственность развития финансовых институтов» [27, С. 67]. Иначе говоря, «не вследствие теоретических соображений движется финансовая жизнь, нет, она складывается под влиянием интересов групп» [27, С. 18].

Чтобы понять процесс институционализации финансовых отношений, необходимо «знать удельный вес каждой группы, участвующей в процессе образования финансового права, роль той или иной группы, каково ее влияние на материальное содержание права», а также «в каком направлении идет развитие этих групп, т.е. будет ли относительная сила данной группы падать или развиваться, что в значительной степени лежит в экономике данной страны...». В качестве примера озеров ссылается на две группы буржуазии — «крупную и мелкую — с ярко противоположными интересами» [27, С. 19]. С другой стороны И.Х. Озеров выделяет «сильные» общественные группы (независимо от их численности и уровня дохода), которые «пользуются влиянием на государственную власть». Для таких групп свойственно стремление «некоторые из своих потребностей сделать коллективными потребностями, то есть удовлетворять их на общественный счет». Озеров не склонен критиковать подобное поведение, поскольку «в этом удовлетворении в той или иной степени заинтересовано все целое». Примером тому служат групповые потребности предпринимателей (в организации торговли, соответствующем оборудовании железных дорог и портов) и рабочих (создание фабричных инспекций, бирж труда, страховых и пенсионных объединений) [27, С. 6–7].

Еще одна особенность заключалась в разнообразии политических и социокультурных элементов, используемых в организации групповых интересов. И.Х. Озеров, признавая приоритет экономических изменений над институциональными («общественные идеалы связаны с судьбами нашей экономической жизни» [28, С. 144]), заявлял о реформаторском потенциале предпринимателей: промышленник в России «имеет крупное значение, и если не будут предпринимаемы паллиативы, то он выступит за реформы, более серьезные, в сфере нашей финансовой и экономической политики». Вмешательство властей в экономическую жизнь, в том числе путем распространения на «заинтересованные» группы заводчиков попечительских мер (например, казенных субсидий и покровительственных тарифов), ведет в конечном счете к «рутине» [28, С. VIII]. Все это — «вредные мероприятия, отдаляющие момент, когда промышленные группы должны будут стукнуться о нашу печальную действительность» [28, С. 124]. С другой стороны, Озеров предупреждал, что в представительстве групповых интересов «политические партии не вполне совпадают с экономическими группами: в объединении политических партий играет роль не только экономический момент, но он осложняется и другими моментами: национальным, религиозным» [27, С. 24].

Сопоставляя соответствующую ситуацию в групповых предпочтениях в начале XX и XXI вв., сошлемся на мнение Ф. Фукуямы: «способность к ассоциации зависит от существования внутри сообщества норм и ценностей, разделяемых всеми его членами, а также от готовности последних подчинять свои интересы интересам группы» [40, С. 27]. В этом смысле развитая капиталистическая экономика — это экономика, в рамках которой общество располагает количеством социального капитала, достаточным для того, чтобы позволить самоорганизацию корпораций и бизнеса в целом. Та же способность и готовность к ассоциированности (в том числе в социокультурном отношении), которая имеет ключевое значение для организации людьми, объединенными «общими интересами», устойчивых структур бизнеса, необходима и для создания эффективных политических организаций [40, С. 580–581].

Исходя из опыта исследования И.Х. Озеровым финансово-экономической ситуации в мире в XIX–начале XX вв., можно прийти к выводу, что современные проблемы бизнеса в значительной мере проистекают из подмены его сущностных характеристик: вместо развития ассоциированных хозяйственных связей, позволяющих использовать разнообразные ресурсы для реализации потенциала рыночных свобод (прежде всего в их интернациональном содержании), на первый план выдвигаются частные или государственные модели согласования интересов. В результате имеет

место либо безбрежный эгоизм индивидов, либо столь же безбрежный диктат бюрократических структур. И тот и другой вариант тесно взаимосвязаны, поскольку оба они отторгают любые формы ограничения своих устремлений. По сути, это — наследие эпохи средневековья, когда отрицается право и способность людей, независимо от их национальной, региональной или религиозной принадлежности, организовываться в самоуправляемые, открытые для пополнения и сотрудничества группы (ассоциации), создаваемые с целью выработки более эффективных механизмов экономического, социального и политического взаимодействия.

Бюрократический аппарат выступает, как отмечалось выше, в качестве нейтральной для экономического развития стороны, и уже в силу этого действует в рамках четко очерченного правового пространства. Инновационные процессы запускаются не благодаря политическим решениям, но прежде всего за счет изменений в организации и стимулах хозяйственной деятельности, наиболее эффективно осуществляемых фирмами. Данный тезис вполне применим к объяснению процессов глобализации, обеспечивающих в перспективе использование оптимальных форм экономического и культурного взаимодействия. В первые годы XX в. И.Х. Озеров подчеркивал: «Развитие хозяйства развивает и человеческую солидарность». В свою очередь, эволюция «общего интереса» способствует наступлению «международной заинтересованности», базирующейся на развитии мировых производственных и торговых связей. В конечном итоге экономические интересы выходят «из узких рамок своей собственной территории» и «вопросы о защите этих интересов приобретают в настоящее время крупное значение». Приток иностранных капиталов «создает новые общие интересы и еще более подчеркивает солидарность людей между собой, но здесь солидарность распространяется уже на целые народы» [24, С. 11, 14–15].

Работы И.Х. Озерова появились в то время, когда в Российской империи активно учреждались акционерные компании с участием иностранного капитала, представительством в их руководстве лиц различной национальной и религиозной принадлежности. Примером результативного соотношения индивидуальных и групповых предпочтений (учредителя фирмы, его семьи, российских и зарубежных партнеров по бизнесу, инженерного персонала, потребителей продукции, а также представителей общественных и властных структур) являлась, в частности, деятельность Общества электрического освещения 1886 г. (далее ОЭО) — крупнейшей в дореволюционной России энергетической компании, созданной немецкими промышленниками Сименсами. Чтобы представить вклад этой фирмы в развитие отечественной промышленности, отметим, что к началу 1913 г. из поставленной ОЭО электроэнергии только 31% приходился на освещение, в то время как 68% — на производственную сферу (1% — на электротранспорт)¹⁷.

Ситуацию в составе основных групп собственников ОЭО в 1912 г. (после проведенной при поддержке *Deutsche Bank* очередной эмиссии) проиллюстрируем на примере общего собрания, к которому из общего количества 80 тыс. акций было представлено 54 290, в том числе швейцарскими подданными — 30 139, германскими — 21 858, российскими — 2 139, голландскими — 100. Накануне Первой мировой войны собрание акционеров поддержало план нового увеличения акционерного капитала с 40 до 50 млн руб., что обосновывалось необходимостью дальнейшего расширения и модернизации электрической сети и производственных мощностей в России. В целом, из суммы в 10 млн руб. подписку на акции в России осуществили на 576 500 руб., Германии — 3 816 000 руб., Швейцарии — 5 548 500 руб. [33, ф. 23, оп. 14, д. 207, л. 152]. К этому времени издержки этнических предпочтений на внутри- и межгрупповом уровне были сведены к минимуму, что позволило даже в годы мировой войны сохранить за иностранными акционерами ключевые позиции в составе собственников фирмы. На общем собрании ОЭО в апреле 1916 г. стало известно, что из 55 064 заявленных акций швейцарским гражданам принадлежало 53 945. Наибольшим количеством акций располагали: Швейцарское кредитное общество в Цюрихе — 23 296 акциями, Базельский торговый банк — 11 170, Банк для электрических предприятий в Цюрихе — 8 260, Общество электрической промышленности в Базеле — 7 186, АО «Лей и К» в Цюрихе — 4 033. Из российских акционеров крупнейшим оставалась баронесса М.К. Гревениц (дочь Карла Сименса), владевшая 556 акциями [33, ф. 23, оп. 14, д. 207, л. 143–144]. Сформировавшийся в ОЭО баланс внутри- и межгрупповых интересов не был связан с договоренностями исключительно иностранных или российских сторон. Достигнутые соглашения определялись стратегическими целями деятельности фирмы, которые оптимально вписывались в институциональное пространство ее деятельности, отвечали потреб-

¹⁷ К 1 января 1915 г. соотношение осветительного и технического использования поставляемой электроэнергии составило уже 27 и 73%.

ностям развития российской электроэнергетики и соответствующим планам использования западного технологического и административного опыта.

Актуальным представляется также опыт деятельности Акционерного общества Брянского рельсопрокатного, железоделательного, сталелитейного и механического завода (АОБЗ), входившего в число ведущих в своей области (каменноугольная и железорудная промышленность, металлургия, металлообработка и машиностроение) отечественных корпораций. К концу первого двадцатилетия своих операций фирма (созданная в 1873 г.) имела 4 крупных российских собственников (в том числе ее основателя — В.Ф. Голубева), контролировавших более 50% акций [33, ф. 22, оп. 4, д. 147, л. 28–29]. Но уже к началу XX в. на фоне роста масштабов деятельности 7/8 объема акционерного капитала перешли в руки иностранных (главным образом французских) владельцев [33, ф. 22, оп. 4, д. 147, л. 163]; к 1906 г. численность акций достигла 120 875 [33, ф. 23, оп. 14, д. 42, л. 67] (в связи с невозможностью участия большинства зарубежных акционеров в работе общих собраний ни одно из них не могло открыться с первого раза из-за отсутствия кворума, все необходимые решения принимались на повторных заседаниях). Компания стала одной из немногих в России, имевших, в полном смысле этого слова, распыленную собственность, которая оформилась в рамках корпоративной модели регулирования деловых и этнических предпочтений. Так, на состоявшемся общем собрании летом 1907 г. из 1826 собственников, предоставивших 41 683 акции, лишь 52 лица были российскими подданными (им принадлежало 4789 акций) [33, ф. 23, оп. 14, д. 257, л. 66–116]. Накануне Первой мировой войны АОБЗ занимало в своей сфере деятельности первое место по размерам акционерного капитала, второе — стоимости активов [34, С. 152–153]. Вплоть до 1917 г. Общество занималось выработкой эффективного механизма согласования групповых интересов (прежде всего в среде российских и французских¹⁸, а также отечественных мажоритарных и миноритарных собственников). Этой задаче была подчинена, например, реформа руководящих структур Общества: наряду с «правлением» (пять директоров из числа российских подданных) был создан «совет» из пяти членов. С учреждением последнего, как полагали в компании, «управление предприятием сосредотачивалось в руках десяти избранных Общим собранием акционеров, разделенных на две самостоятельные группы, взаимно друг друга контролирующие и дополняющие» [33, ф. 22, оп. 4, д. 147, л. 105]. Предполагалось, что в составе совета будут представлены интересы прежде всего французских акционеров.

Примером поиска новых форм организации крупного бизнеса, учитывавших интересы различных групп отечественных и зарубежных промышленников, стала попытка создания в 1907 г. (при участии АОБЗ) Русского общества металлургических заводов и копей (РОМЗК). Инициатором объединения выступило Общество для продажи изделий русских металлургических заводов — крупнейший в российской промышленности синдикат, возникший на основе ряда договоров отечественных компаний в 1902 г. При обсуждении вопроса о предполагаемой структуре РОМЗК были предложены два варианта: либо группировки заводов «на манер немецкого стального союза, или слияния в одно предприятие, как в Америке». В итоге, вторая «комбинация» была признана «наиболее подходящей для понижения себестоимости изделий путем сокращения общих расходов, вследствие соединения всех управлений в одни руки и затем, вследствие рационального распределения заказов между теми заводами, которые будут продолжать работать». Акционерный капитал создаваемой корпорации должен был составить огромную для России сумму — 111 млн руб., при этом каждое предприятие, входившее в РОМЗК, имело бы в правлении своих представителей из расчета по одному на каждые 3,5 млн руб. капитала [34, ф. 23, оп. 14, д. 42, л. 203]. К весне 1908 г. в планируемом РОМЗК предполагали объединиться крупнейшие в империи металлургические компании, что означало на деле создание не только мощной промышленной, но и общественно-политической силы, способной оказывать непосредственное влияние на выбор путей экономического развития страны. В данном отношении отказ правительства поддержать учреждение РОМЗК (инициатива была оставлена «без движения») являлось наглядным подтверждением того, что набиравшие силу ассоциированные структуры российского предпринимательства, обладавшие достаточно высоким уровнем группового доверия, потенциально выступали в качестве реального инструмента обновления хозяйственной и политической жизни страны. Способность создать и использовать подобный инструмент свидетельствовала о характере и объеме складывающегося в России социального капитала, в данном случае в его конкретном организационно-хозяйственном выражении¹⁹.

¹⁸ О переходе Общества под контроль французского капитала см. [5, С. 62–65].

¹⁹ Под социальным капиталом понимается совокупность институциональных связей, способных формировать, качественно и количественно, организационное взаимодействие в обществе.

Безусловно, процесс финансово-экономической интеграции в среде российского бизнеса не мог не иметь специфических черт, определявшихся социокультурным обликом предпринимателей. Некоторые из этих особенностей подметил инженер Н.Н. Изнар, состоявший в руководстве ряда отечественных компаний. Представляются примечательными его суждения об этнокультурном облике отечественных деловых кругов, в том числе в плане готовности и желания участвовать в коллективной общественной деятельности. Оценивая, в частности, состав членов созданной в 1906 г. общероссийской организации предпринимателей — Съездов представителей промышленности и торговли, он отмечал то, что его «больше всего поражало в этом списке — это обилие представителей с нерусскими фамилиями. Людей явно нерусского происхождения, из которых некоторые, быть может, совершенно обрусели, было в этом списке более трех четвертей. Выбранные в главы Совета и Комитета также оказались представителями самых разнообразных инородческих элементов, и меньше всего — людей чисто русского происхождения» [14, № 12, С. 89–90]. Н. Изнар затруднился объяснить подобный факт, заметив вместе с тем «равнодушие» русских промышленников к деятельности в общественных организациях. «Сколько раз в многолюдных заседаниях я вел статистику посещаемости, — вспоминал он, — и всегда оказывалось громадное преобладание исправно посещающих заседания среди немцев, евреев и всяких других инородцев и иностранцев — при крайне малом проценте русских». Некоторые из последних, как «мне случалось неоднократно наблюдать, появляются лишь в таких заседаниях, когда на повестке дня значатся вопросы, затрагивающие их личные интересы» [14, № 5, С. 76]. Скорее всего, индивидуалистические настроения в среде русских предпринимателей вытекали из отсутствия опыта и необходимых институциональных возможностей для самостоятельного группового сотрудничества, негативно воспринимавшегося царской бюрократией вплоть до 1917 г.²⁰ (в отличие от разнообразных формальных деловых объединений в Германии, или неформальных, в рамках религиозной принадлежности — в еврейской предпринимательской среде). С другой стороны, широкое представительство в российском деловом мире лиц различной национальной принадлежности подтверждало высокий уровень доверия, существовавший между ними. Например, в составе членов Совета (72 человека) Петербургского общества заводчиков и фабрикантов — крупнейшего и одного из влиятельнейших в стране объединений работодателей, доля этнических русских составляла менее трети [39, 127–130]. Иначе говоря, в условиях роста значимости организационного объединения все большую значимость приобретали межэтнические и межконфессиональные связи, способные стимулировать не только экономическую, но и общественно-политическую активность заинтересованных в демократических преобразованиях групп.

Заметим, что в начале XX в. в России, в условиях кризисной социально-экономической ситуации, предпринимались попытки организовать мощные отраслевые объединения (в том числе в нефтепромышленной сфере), способные аккумулировать обширные финансовые, производственные и интеллектуальные ресурсы. Эта тенденция была замечена властями, опасавшимися дальнейшей концентрации собственности и соответствующих изменений в сложившемся в российской промышленности балансе групповых интересов. В записке, направленной председателю Совета Министров В.Н. Коковцеву, в связи с этим указывалось на попытки нефтяных фирм перейти от контрактных отношений к внутриорганизационной интеграции: «Вред, происходящий от синдикализации промышленности, на договорных началах, несомненен, но в договорах имеется всегда некоторое противоположение интересов сторон, входящих в договорные отношения, вследствие чего возможно, с течением времени, изменение договорных условий и даже отступление от договоров по судебному решению...». Но когда объединение возникает путем приобретения акций, с «органической связью между собой целого ряда нефтяных компаний, то, в сущности, получится не синдикат, а связанность всех предприятий в одно органическое целое, со всеми отрицательными сторонами синдиката и с фактической невозможностью обратного обращения отдельных компаний в самостоятельные промышленные единицы». С другой стороны, развитие ассоциированных форм бизнеса, с сопутствующим ему созданием крупных организационных структур, могло обернуться серьезными изменениями в практике биржевых операций, что вызывало дополнительную обеспокоенность в среде чиновников [33, ф. 23, оп. 14, д. 254, л. 5].

К концу XIX века шесть фирм добыли в России свыше 50% нефти, при этом общее количество отечественных нефтяных компаний составляло 96. Лидирующие позиции занимало Товарищество

²⁰ Об отсутствии опыта групповой «самодеятельности» и «совместной деятельности» российских предпринимателей. [28, С. 116].

братьев Нобель — 43 млн пудов, а также Бакинское нефтяное общество — 18 млн [35, С. 170]. В начале XX в. ряд крупных российских нефтепромышленных корпораций предприняли масштабные эмиссионные операции. Происходившие в связи с этим изменения в составе собственников сопровождались снижением издержек социокультурных предпочтений и ростом эффективности функционирования компаний. Например, еще в 1874 г. статский советник Петр Губонин и коммерции советник Василий Кокорев учредили первую в своей отрасли акционерную компанию — Бакинское нефтяное общество. Сохраняя позиции мажоритарных собственников, они полностью определяли как стратегию, так и пути решения оперативных задач. Спустя сорок лет состав собственников этой компании — одной из самых доходных в России — уже ничем не напоминал начальный период. Представительство здесь русских, еврейских, немецких и ряда других групп акционеров достаточно точно отражало разнообразие этноконфессионального облика заинтересованных в успешном функционировании Общества лиц. Только за период 1906–1907 гг. в деятельности Петербургского учетного и ссудного банка «разные интересные для участников комбинации» привели к тому, что для операций с акциями Бакинского общества состоялись пять синдикатских соглашений [11, С. 88]. В 1915 г. директорами компании были представители нескольких крупных петербургских банков, имевшие различную религиозную и этническую принадлежность. В число крупнейших собственников входили: Русско-Азиатский банк (4000 акций) и А.И. Путилов (1560), Азовско-Донской банк (1000), С.-Петербургский международный банк (1000), Д.Б. Бургафт (1000), Д.К. Золин (1000), А.З. Иванов (1000), П.Г. Шайкевич (800), Торговый банк (603), М.Н. Корсаков (600), Учетный и ссудный банк (550), И.А. Герценберг (500), М.Н. Корсаков (600), В.А. Маргулис (396), Банкирский дом Маврикий Нелькен (300) [37].

Другой пример — Товарищество нефтяного производства братьев Нобель, основанное выходцами из Швеции [13]. В 1875 г. Л.Э. Нобель ссылаясь на «старую истину, что и с большими капиталами ничего не поделаешь, когда страна неподготовлена» [21, С. 58]. Тем не менее, в 1879 г. он учреждает семейную фирму, которая выросла к началу XX в. (в том числе при сотрудничестве с берлинскими *Deutsche bank* и *Disconto Gesellschaft* [43]) в крупнейшую в Российской империи нефтепромышленную корпорацию. Накануне 1917 г. в связи с очередным увеличением уставного капитала стоимость «предприятия» Нобелей должна была, по оценке аналитиков, достигнуть на фондовом рынке «колоссальной» величины в 230–240 млн руб. [41]. В числе собственников Товарищества доминировали петербургские банки, позиции которых определялись интересами (в том числе этноконфессиональными) различных отечественных и зарубежных деловых кругов. Из представленных на общем собрании компании в мае 1917 г. паев и акций на 33 882 000 руб. семье Нобелей принадлежало ценных бумаг на 5 885 250 руб. В числе других крупнейших владельцев выступали петербургские банки, в том числе: Азовско-Донской банк (5 803 500 руб.), Международный коммерческий (4 339 250 руб.), Русско-Азиатский (3 334 000 руб.), Русский торгово-промышленный (2 820 000 руб.), Волжско-Камский (2 308 000 руб.) и др. [17]. Члены семьи Нобелей оставались одним из крупнейших держателей паев и акций Товарищества, а при наличии нескольких групп влияния в лице банковских структур, нередко конкурировавших между собой и уже в силу этого неспособных блокировать решения общего собрания, Э.Л. Нобель как глава правления оставался гарантом поддержания необходимого баланса интересов в составе собственников корпорации [3].

Обращаясь к истории крупнейших российских корпораций, отметим также масштабные производственные и коммерческие операции Товарищества нефтяного производства «Г.М. Лианозов и сыновья». Компания, созданная в 1907 г. на базе нефтяного дела армянских предпринимателей, уже спустя пять лет практически лишилась национального «лица». В 1914 г. на общем собрании пайщиков Товарищества, проходившем под председательством главы Русско-Азиатского банка А.И. Путилова²¹, из представленных 130 433 паев С.Г. Лианозову принадлежало лишь 17 750, Л.А. Манташеву — 15 000, фирме «О.А. Розенберг и К^о» — 10 160, И.М. Шадинову — 15 000, П.О. Гукасову и Сибирскому торговому банку — по 5 000, Русско-Азиатскому банку — 5 500, М.А. Соловейчику и И.М. Кону — по 4 000 [20, 1914, № 12, стлб. 42]. На собрании в сентябре 1916 г. крупнейший собственник — Русско-Азиатский банк имел 24,4% паев. Второй по значимости собственник — В.Н. Троцкий-Сенютович — 19,5%. Сам С.Г. Лианозов представил только 3015 паев или 4,9% [41, 19 сентября, С. 2]. В том же году началась быстрая интеграция предприятий Товарищества в струк-

²¹ Алексей Иванович Путилов занимал посты председателя правления в семи российских промышленных компаниях, еще в семи — вице-председателя [7, С. 208–209].

туру концерна Нобелей [15, С. 343]. Со своей стороны руководство последнего поясняло, что «совместная работа» нефтяных компаний «облегчает ведение дела и создает общность интересов», что непосредственно влияет на успех деловых операций [20, 1912, № 4, С. 56].

Аналогичная ситуация имела место у другого известного армянского предпринимателя — А.И. Манташева. Он учредил семейный торговый дом, имевший обширные деловые связи с бакинскими нефтепромышленниками (в том числе Г.З.А. Тагиевым, представлявшим мусульманские деловые круги) [42, С. 28]. С 1899 г. компания действовала в форме акционерного общества, состав собственников которого носил ярко выраженный «космополитичный» характер. Спустя 15 лет из 78 013 акций, заявленных к общему собранию корпорации (проходило под председательством секретаря правления Петербургского международного коммерческого банка А.Е. Шайкевича²²) Л.А. Манташеву принадлежало лишь 14,5%. В числе других крупных собственников значились: С.Г. Лианозов — 6 740 акций, фирма «О.А. Розенберг и К^о» — 6 700, С.-Петербургский международный коммерческий банк — 4 800, Русско-Азиатский банк — 4 085 и др. [20, 1914, № 12, стлб. 42]. В целом, приведенные исторические примеры показывают, что сочетание разнообразных этнических составляющих (русских, еврейских, немецких, армянских, шведских и др.) в используемой модели собственности и управления нефтяных фирм, на фоне их многочисленных эмиссионных операций и усиления финансово-экономического потенциала, свидетельствовало об устойчивости и эффективности складывающегося баланса внутри- и межгрупповых интересов в плане выработки и реализации оптимальных стратегических и оперативных планов развития компаний.

Важно отметить, что происходивший накануне мировой войны в Российской империи промышленный подъем обеспечивал дополнительные конкурентные преимущества крупным фирмам, способным аккумулировать разнообразные, в том числе по своему социокультурному происхождению, ресурсы. Другими словами, сбалансированная организационная структура являлась в развивающейся экономике своего рода компенсатором нестабильности или высокой рискованности институциональных механизмов согласования интересов. В данном отношении действовавшие в отечественной нефтяной промышленности компании (акционерные общества, товарищества на паях, торговые дома) давали следующую картину «выживаемости» в зависимости от масштаба и продолжительности существования [20, 1915, № 3, стлб. 3–4] (см. табл. 1 и рис. 1):

Таблица 1

Динамика изменений в составе нефтяных компаний в России в последней трети XIX — начале XX вв.

| Период создания | Число учрежденных фирм | Из этого числа функционирующие к 1913 г. | В т.ч. с добычей 5 и более млн пудов | Прекратили существование | В т.ч. действовавших не более 5 лет |
|-----------------|------------------------|--|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------|
| До 1890 | 59 | 17 | 10 | 42 | 24 |
| 1890–1894 | 47 | 12 | 2 | 35 | 17 |
| 1895–1899 | 102 | 21 | 7 | 81 | 40 |
| 1900–1904 | 70 | 20 | 3 | 50 | 39 |
| 1905–1910 | 136 | 50 | 2 | 86 | 67 |
| 1911–1913 | 65 | 61 | – | 4 | 4 |
| Итого | 479 | 181 | 24 | 298 | 191 |

Таким образом, за 23 года (после 1889 г.) из 479 фирм выбыло 298. Из числа выбывших 191 существовала не более 5 лет. С другой стороны, среди «выживших» долголетием отличались наиболее крупные компании. К 1913 г. свыше 23 лет действовали 17 фирм, из них 10 принадлежали к числу крупных, на долю которых приходилось 1429 скважин (41,5% общего числа) и 170 млн пудов добываемой нефти (43,4%). Таким образом, пример российских нефтяной отрасли подтверждал факт того, что успешная деятельность компаний была прямо связана с увеличением их возраста (и, соответственно, роста капитализации в ее материальном, финансовом, интеллектуальном и репутационном измерении) и масштаба производственного потенциала. Отмеченные факторы определялись в свою очередь наличием разветвленного и эффективно функционирующего организаци-

²² А.Е. Шайкевич, как и его отец и дядя, состоял членом правлений ряда российских компаний. Его двоюродная сестра Мария Шайкевич переписывалась с М. Прустом и А. Франсом, а ее брат получил за женой в приданое торговый дом «Нина Ричи» [19, С. 91].

онного механизма, призванного согласовать многочисленные внутри- и межгрупповые интересы не только в их экономическом, но и разнообразном социокультурном содержании.

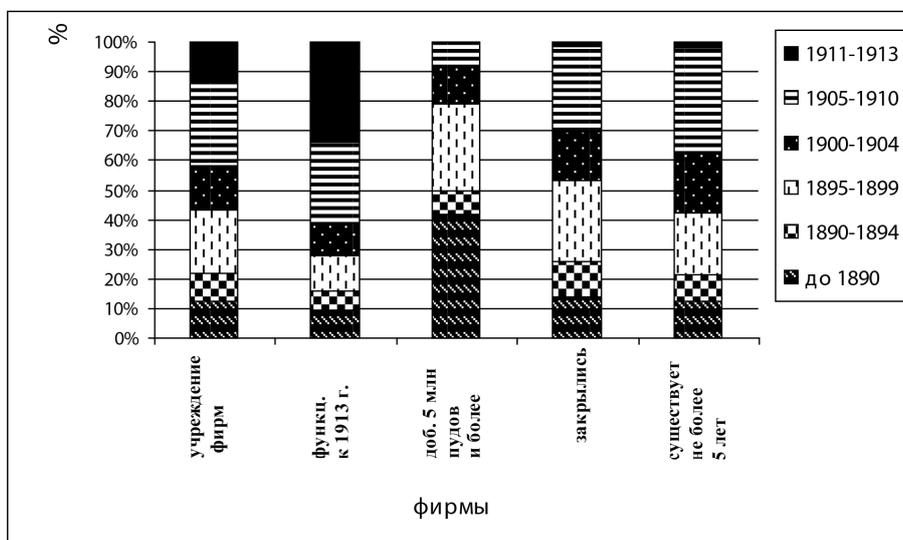


Рис. 1. Динамика изменений в составе нефтяных компаний в России в последней трети XIX — начале XX вв.

Развитие крупного нефтяного бизнеса в России, сопровождавшееся распространением «космополитических» норм делового взаимодействия, проиллюстрируем на сравнительных данных по масштабам (акционерный капитал, активы, объемы нефтедобычи) и прибыльности ряда отмеченных выше корпораций (1915 г.) [1, С. 285, 294, 297, 301; 20, 1916, № 1, стлб. 5 (см. табл. 2)]:

Таблица 2

| Показатели (руб.) | Товарищество братьев Нобель | Товарищество «Г.М. Лианозова сыновей» | Общество «А.И. Манташев и К ^о » | Бакинское нефтяное общество |
|-------------------------|-----------------------------|--|---|-----------------------------|
| Уставной капитал | 30 000 000 | 30 000 000 | 20 000 000 | 7 785 500 |
| запасной | 13 268 845 | 13 195 389 | 3 888 162 | 3 892 750 |
| погашения | 39 731 490 | 2 088 605 | 12 126 535 | 11 915 634 |
| активы | 278 996 188 | 72 858 016 | 54 638 575 | 46 382 011 |
| в т.ч. имущество | 74 819 455 | 19 128 271 | 28 869 494 | 19 034 732 |
| нефтедобыча (пудов) | 52 700 000 | 12 900 000 | 15 200 000 | 25 100 000 |
| дивиденд (%) за 1914 г. | 26 | не выдавался (чистая прибыль 2 744 729 руб.) | не выдавался (чистая прибыль: 2 105 328 руб.) | 50 |

В целом, перспективы роста нефтепромышленной отрасли (как и других отраслей российской экономики) отчетливо связывались в начале XX в. с приоритетным развитием технологически ориентированных предприятий²³, при одновременном размывании семейных и этноконфессиональных границ в структуре собственности и управления компаний, в составе их деловых партнеров,

²³ Например, руководители Товарищества братьев Нобель поясняли, что стремясь удовлетворить разнообразные требования российского рынка, компания должна выпускать как высшие сорта нефтепродуктов, потребителями которых являются главным образом крупные промышленные предприятия, обладающие «новейшими ценными машинами и вообще технически усовершенствованные», так и сравнительно дешевые сорта, которые находят сбыт на небольших фабриках и заводах. Но в целом потребности коммерческих операций должны определяться общим ростом качества поставляемых на отечественный рынок товаров и соответствующим стремлением «потребителя относиться более внимательно к выбору» нужной продукции [37, С. 7–8].

определяя в конечном итоге успех бизнеса вне зависимости от социокультурных предпочтений участвующих в нем сторон. В данном отношении ограничение внутригрупповых (в том числе семейно-родственных, национальных или религиозных) интересов являлось необходимым и важным элементом трансформации частных предприятий в корпорации, обеспечивая в перспективе наиболее эффективное решение стоявших перед отечественной экономикой проблем. Последнее отчетливо проявлялось в условиях масштабных социально-экономических изменений, происходивших в стране в начале XX в.

В историческом контексте фактор институционального ограничения социокультурных предпочтений имел решающее значение для развития бизнеса, поскольку обеспечивал солидарную заинтересованность в обеспечении эффективности хозяйственной деятельности. Результативность баланса интересов на уровне компании можно трактовать в этом случае как соотношение затрат на его поддержание (прежде всего в плане дивидендной политики и социально ориентированных мероприятий) и доходности от использования (для аккумуляции средств в целях развития предприятия). Таким образом, достигнутые преимущества фирмы (в соответствии с ее масштабами и продолжительностью существования, конкурентоспособностью и репутацией, долей материальных активов и прибылью, а также инвестиционным и инновационным перспективам роста) подтверждали эффективность осуществляемого согласования внутри- и межгрупповых интересов. В целом, используемые правовые и неформальные ограничения этнических, религиозных или семейных предпочтений позволяли выстраивать модель оптимально функционирующей организации (фирмы), потенциально стимулируя необходимое взаимодействие заинтересованных сторон при решении стратегических и оперативных задач развития бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акционерно-паевые предприятия России. Торгово-промышленные, фабрично-заводские и торговые предприятия. М., 1914.
2. Барышников М.Н. Женщины в структуре российского предпринимательства в начале XX века // Факты и версии: Историко-культурологический альманах. Книга II. Из истории экономики». СПб.: ИМИСП, 2001.
3. Барышников М.Н. Компания Нобелей: баланс интересов и эффективность функционирования // Российский журнал менеджмента. 2008. Т. 6. № 2. С. 133–156.
4. Барышников М.Н. У истоков российского институционализма (из творческого наследия И.Х. Озерова) // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2010. Т. 2. № 3. С. 153–161.
5. Бовыкин В.И. Французские банки в России. Конец XIX–начало XX вв. М.: РОССПЭН, 1999.
6. Боханов А.Н. Крупная буржуазия России. Конец XIX в.–1914 г. М.: Наука, 1992.
7. Боханов А.Н. Деловая элита России. 1914. М.: ИРИ РАН, 1994.
8. Вернерфельд Б. Ресурсная трактовка фирмы // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия Менеджмент. 2006. № 1. С. 103–118.
9. Вольчик В.В. Институционализм: торжество междисциплинарности // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2009. Т. 1. № 1. С. 73–78.
10. Грегори П. Экономический рост Российской империи (конец XIX–начало XX вв.): новые подсчеты и оценки. М.: РОССПЭН, 2003.
11. Гиндин И.Ф. Банки и экономическая политика в России (XIX–начало XX вв.). Избранное. Очерки истории и типологии русских банков. М.: Наука, 1997.
12. Гэлбрейт Д. Новое индустриальное общество. СПб.: Terra Fantastica, 2004.
13. Дьяконова И.А. Нобелевская корпорация в России. М.: Мысль, 1980.
14. Изнар Н.Н. Записки инженера // Вопросы истории. 2004. № 5, 12.
15. Калмыков С.В. «Лианозова Г.М. сыновья», товарищество нефтяного производства // Отечественная история. История России с древнейших времен до 1917 года. Энциклопедия. Т.3. М.: РОССПЭН, 2000.
16. Китанина Т.М. Развитие концерна Путилова–Стахеера–Батолина и трансформация его финансово-промышленной стратегии в годы Первой мировой войны // Очерки истории российских фирм: вопросы собственности, управления, хозяйствования. СПб.: Изд-во Высшей школы менеджмента, Изд. дом СПбГУ, 2007. С. 172–412.
17. Коммерческий телеграф. 1917. 25 мая.
18. Коммонс Дж. Институциональная экономика // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т.5. № 4.
19. Лебедев С.К. С.-Петербургский Международный коммерческий банк во второй половине XIX века: европейские и русские связи. М.: РОССПЭН, 2003.

20. Нефтяное дело. 1912, 1914–1915.
21. *Нобель Л.Э.* О причинах застоя в нашей механической и железной промышленности // Записки Императорского русского технического общества. 1875. Вып.1.
22. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
23. *Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б.* Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд-во Института Гайдара, 2011.
24. *Озеров И.Х.* Развитие общечеловеческой солидарности. М., 1902.
25. *Озеров И.Х.* Итоги экономического развития XIX века. СПб., 1902 [2-е изд. *Озеров И.Х.* Куда мы идем? Лекции по мировой экономике. СПб., 1911]
26. *Озеров И.Х.* Очерки экономической и финансовой жизни России и Запада. Сб. статей. Вып. II. М., 1904.
27. *Озеров И.Х.* Основы финансовой науки. Вып.1. Учение об обыкновенных доходах. М., 1905.
28. *Озеров И.Х.* Экономическая Россия и ее финансовая политика на исходе XIX и в начале XX века. М., 1905.
29. *Олсон М.* Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995.
30. Очерки истории российских фирм: вопросы собственности, управления, хозяйствования / М.Н. Барышников, В.Ю. Гессен, А.Л. Дмитриев, Т.М. Китанина, А.А. Семенов; под ред. А.Л. Дмитриев, А.А. Семенов. СПб.: Изд-во Высшей школы менеджмента, Изд. дом СПбГУ, 2007.
31. *Поткина И.В.* На Олимпе делового успеха: Никольская мануфактура Морозовых, 1797–1917. М.: Изд-во объединения «Мосгорархив», 2004.
32. Россия: Энциклопедический словарь. Л.: Лениздат, 1991.
33. Российский государственный исторический архив (РГИА).
34. Сборник сведений о действующих в России акционерных обществах и товариществах на паях. СПб., 1914.
35. *Симонович В.Ф.* Нефть и нефтяная промышленность в России: историко-статистический очерк. С приложением краткой биографии В.И. Рагозина. СПб., 1909.
36. Торгово-промышленный вестник. 1915. № 5 (май).
37. Труды IV съезда заведующих районами Товарищества братьев Нобель. СПб., 1907.
38. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб: Лениздат; CEV Press, 1996.
39. *Ульянова С.Б.* «Профсоюз» капиталистов: Петербургское общество заводчиков и фабрикантов в 1906–1914 гг. СПб.: Нестор, 1997.
40. *Фукуяма Ф.* Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ, ЗАО НПП «Ермак», 2004.
41. Финансовая газета. 1916. 19 сентября, 21 сентября.
42. *Фурсенко А.А.* Нефтяные тресты и мировая политика. 1880-е гг.–1918 г. М.-Л.: Наука, 1965.
43. *Фурсенко А.А.* Нефтяные войны (конец XIX– начало XX вв.). Л.: Наука, 1985.
44. *Coase R.* The New Institutional Economics // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1984. Vol. 140. March.
45. *Coase R.* The Nature of the Firm // *Economica*. 4 (1937): 1, 386–405 [рус. перев.: *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М.: Дело. 1993].
46. *Colli A.* The History of Family Business. 1850–2000 / Cambridge University Press, The Economic History Society. 2003.
47. *Freeman R.E.* Strategic Management: A Stakeholder Approach. Pitman Publishing. London, 1984.
48. *Nelson D., Silberberg E.* Ideology and Legislator Shirking // *Economic Inquiry*. 1987. № 25
49. *Nort D.* Understanding the Process of Economic Change Princeton: Princeton University Press, 2005 [рус. перев.: *Норт Д.* Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010.]
50. *Streeck W.* Beneficial constraints: on the economic limits of rational voluntarism // *Contemporary Capitalism: the Embeddedness of Institutions* / Ed. by J. R. Hollingsworth, R. Boyer. N.Y., Cambridge: Cambridge University Press, 1997. P. 197–219
51. Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / Ed by P. Hall, D. Soskice. Oxford: Oxford University Press, 2001; «Varieties of Capitalism» Roundtable / V. R. Berghahn, Gary Herrigel, Martin Jes Iversen, Cathie Jo Martin, Rory M. Miller, Kathleen Thelen, Richard Whitley, Mira Wilkins, Jonathan Zeitlin // *Business History Review*, 2010. Vol. 84 (Winter). P. 637–674.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКИХ МОДЕРНИСТОВ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ В РОССИИ¹

Н.Е. ТИХОНОВА,

доктор социологических наук, профессор,
заместитель директора Института социологии РАН,
Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
e-mail: ntihonova@hse.ru

Выдвижение в последние годы на первый план задач модернизации страны актуализировало проблему ее человеческого потенциала. В статье выделены и описаны семь групп российского общества, различающихся своими нормативно-ценностными системами. Подробно анализируются характеристики модернистски ориентированных групп российского общества и рассматривается их человеческий потенциал. Делаются выводы о той роли, которую эти группы могут сыграть в процессах модернизации России. Показано, как территориально распределен наиболее качественный человеческий потенциал.

Ключевые слова: человеческий потенциал, субъекты модернизации, модернизация, культурная динамика.

The tasks of modernization of Russia which came into foreground during recent years brought the problem of its human potential into focus. Seven groups with different systems of norms and values that exist in Russian society today are defined and analyzed in the article. Characteristics of modern-oriented groups of Russian society are analyzed in detail, as well as their human potential. Conclusions about the role these groups can play in modernization processes in Russia are made. It is also shown how human potential with the highest quality is distributed in terms of location.

Keywords: Human potential, actors of modernization, modernization, cultural dynamics.

Коды классификатора JEL: Z10, Z13.

Выдвижение в последние годы на первый план задач модернизации страны неизбежно актуализировало проблему ее человеческого потенциала. И это понятно: ведь в современной экономике, основанной на знаниях, именно «человеческий фактор» выступает в числе ключевых предпосылок успешности на мировой арене. Опыт кризиса 2008 г., а также выхода из него европейских стран со сходным уровнем экономического развития, но разными культурными традициями, прямо сказывающимися на качестве человеческого потенциала их населения (например, Греции и Литвы, Испании и Ирландии и т.п.), еще раз наглядно это продемонстрировал. Неслучайно в современной экономической науке для оценки национального богатства страны используется, наряду с другими, и показатель запасов такого нематериального ресурса, как человеческий капитал. По оценкам Всемирного банка, вес человеческого капитала в структуре национального богатства 192 стран мира уже в середине 1990-х гг. достигал 64% [7, С. 280]. По другим расчетам, на начало XXI в. эта доля по миру в целом составила 66%, а для России в частности — 50% [3, С. 37].

В то же время, само понятие человеческого потенциала, уже прочно завоевавшее себе место и в экономической, и в социологической науках, не имеет пока четкого и всеми признанного определения. Наиболее известная его трактовка связана с разработкой в начале 1990-х гг. груп-

¹ Данная статья подготовлена в рамках работы по проекту «Культурная динамика российского общества и перспективы модернизации России» № 11-03-00561а, выполняемому при финансовой поддержке РФФИ.

пой экспертов Программы развития ООН новой концепции развития (*Human development*). Эта концепция возникла в качестве противовеса традиционному пониманию развития как простого роста объема материальных благ и услуг. Человеческое развитие рассматривалось в ней уже не только как предпосылка экономического роста в целом (при таком подходе, господствовавшем при экономическом детерминизме, главным была экономическая ценность индивида), а как самостоятельная цель и критерий общественного прогресса. Соответственно, во главу угла ставились уже не показатели «прироста угля и стали», и даже не показатели прироста ВВП, а то, как все это сказывается на развитии самого человека через расширение для него жизненных шансов благодаря росту продолжительности жизни, образования и дохода. Именно на основе этой концепции и был разработан Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), впоследствии — Индекс человеческого развития (ИЧР), показатели которого публикуются в ежегодных Докладах Программы развития ООН с 1990 г.² При расчете этого Индекса, выступающего одним из ключевых социально-экономических индикаторов для международных сравнений, используются показатели, отражающие состояние здоровья (ожидаемую продолжительность жизни при рождении в годах), образования (ожидаемая продолжительность обучения в годах) и экономических предпосылок благосостояния населения (определяемых через учет показателей валового национального дохода (ВНД) на душу населения (в долл. США по ППС на 2005 г.), а также рейтинг по ВНД на душу населения минус рейтинг по ИЧР).

Однако такая трактовка человеческого потенциала, как и показателей его развития, не устраивает в полной мере ни экономистов, ни социологов. Экономисты, традиционно использовавшие понятие человеческого капитала, а не человеческого развития или человеческого потенциала, традиционно включают в человеческий капитал приобретение в течение всей жизни общих и специальных знаний и навыков в процессе подготовки на рабочем месте, обучения в формальных образовательных учреждениях или мобильности [1, С. 49–89]. В то же время уже в работах самого Г. Беккера понятие человеческого капитала начало трактоваться и более широко — как не только овладение новыми навыками и совершенствование уже имеющихся, но и улучшение физического и эмоционального состояния человека. И хотя сам Беккер объяснял это тем, что накоплению человеческого капитала способствуют любые меры, улучшающие перспективы получения заработков путем удлинения продолжительности времени, в течение которого можно заниматься оплачиваемой работой, однако, по сути дела, он говорил о двух разных объектах изучения: человеческом капитале как совокупности знаний и навыков (как связанных с конкретным рабочим местом, так и с производительным трудом вообще) и человеческом потенциале, отражающем не только состояние знаний и навыков конкретного индивида, но и другие, не менее важные аспекты его потенциала (здоровье, психологическое состояние, адаптационные возможности и т.д.). Эти характеристики, с одной стороны, действительно влияют на его ценность как работника и перспективы отдачи от инвестиций в его человеческий потенциал, а с другой — «в снятом виде» отражают качество жизни каждого конкретного индивида.

Именно этот аспект теории человеческого капитала Г. Беккера и получил в последние десятилетия мощный импульс к развитию, в частности стал основой концепции *Human development*. Однако за рамками в ней, несмотря на существенное изменение методологии при переходе от расчета ИРЧП к расчету ИЧР, по-прежнему остаются весьма интересующие экономистов вопросы отдачи от инвестиций в разные виды образования, влияние на экономическое поведение и возможности индивидов их культурного и социального капитала, формирующихся в ходе их жизненного пути, включая условия социализации, соотношения ментального (психологического) и физического здоровья и целесообразности инвестиций в них и др. Без ответа на эти вопросы невозможно оценить ни реальный уровень и возможности для человеческого развития в той или иной стране, ни качество ее человеческого потенциала.

Социологи, с другой стороны, подходя по сути дела к той же самой проблеме, при анализе человеческого потенциала обращают внимание прежде всего на разницу человеческого потенциала различных социальных групп и причины различий в возможностях его наращивания для их представителей. При этом они также трактуют обычно понятие человеческого потенциала достаточно

² По показателям ИРЧП (ИНД) Россия занимала в 2011 г. 66-е место из 187 стран [8], входя в группу стран с высоким уровнем человеческого развития. Однако в 2005 г. она занимала в рейтинге 62-ю строчку, т.е. ее отставание по этому показателю от развитых стран увеличивается.

широко, включая в него все вышеназванные характеристики человека или различные их комбинации. Однако, если экономистов интересует прежде всего отдача от инвестиций, то социологов — соотношение человеческого потенциала и качества жизни, социальных неравенств и особенностей человеческого потенциала, роль носителей человеческого потенциала различного типа в обществе и т.п.

Как видим, два этих подхода, связанных с расширительной трактовкой человеческого потенциала (т.е. включающей в него не только знания, образование, здоровье и уровень жизни, но и социально-психологическое состояние человека, его адаптационные возможности, культурный капитал, связанный с условиями первичной социализации, личностные качества — ответственность, специфику трудовых мотиваций, инициативность, исполнительность и т.д.), во многом перекликаются между собой, изучая по сути своей один объект — человеческий потенциал, — но под разными углами зрения.

Из всего многообразия возникающих на этом предметном поле вопросов, в данной статье я постараюсь сосредоточиться на том, что же представляет собой человеческий потенциал модернистски ориентированных групп российского общества (в той его части, которую можно было детально проанализировать с учетом имевшихся в моем распоряжении эмпирических данных), что члены этих групп представляют из себя как работники, а также какую роль они могут сыграть в процессах модернизации России.

Однако прежде чем отвечать на эти вопросы, необходимо объяснить, кого я имею в виду под модернистски ориентированными группами. Конечно, проще всего было бы включить в их состав тех, кто положительно воспринимает идею модернизации России, тем более что доля таковых в российском обществе весьма велика и составляет, как показывают результаты исследований, три четверти населения страны³. В то же время отношение к возможности реализации модернизационного проекта у россиян весьма скептическое: лишь менее четверти их полагают, что успешная его реализация может произойти в ближайшие 10 лет. При этом портрет тех, кто поддерживает идею модернизации, очень пестрый, а трактовка ими самой модернизации неоднозначна и очень далека от доминирующей как в науке⁴, так и в политике⁵. В большинстве своем россияне в настоящее время подразумевают под модернизацией искоренение коррупции, обеспечение равенства всех перед законом, повышение эффективности работы системы управления и т.д. И лишь четверть их считает важной стороной модернизационного проекта формирование инновационной экономики. Все это говорит о том, что вряд ли можно всех, положительно относящихся к идее модернизации как таковой, рассматривать как ее потенциальных акторов. Необходимо, видимо, искать другие пути выделения групп, которые, с учетом особенностей их нормативно-ценностных систем, могли бы выступить (стихийно или осознанно) как акторы процесса модернизации в России.

Такие группы были выделены мной на основе определения на десятках переменных использовавшегося для анализа массива с помощью факторного анализа 12 основных факторов — своего рода «мировоззренческих блоков» — составляющих каркас нормативно-ценностных систем россиян в части базовых принципов взаимоотношений в системе «личность–общество–государство». Затем на этой основе с помощью кластерного анализа были выделены группы, характеризующиеся различными комбинациями этих «блоков». Вряд ли стоит здесь подробно описывать методику их выделения: как и особенности нормативно-ценностных систем этих групп, она была

³ Речь идет об общероссийском исследовании Института социологии РАН «Готово ли российское общество к модернизации?» (2010 г.). Подробнее о выборке этого исследования и его результатах см.: [Готово ли ...].

⁴ В науке существуют по меньшей мере три основных трактовки термина «модернизация»: 1) вслед за обыденным сознанием под модернизацией подразумеваются любые прогрессивные изменения; 2) употребляя это понятие, имеют в виду действия и усилия стран бывшего «третьего мира», направленные на то, чтобы сократить существующий разрыв между ними и развитыми странами. В этом случае модернизация ассоциируется обычно с движением по осям «Запад–Восток», «Север–Юг», «Центр–Периферия» и т.п. — в социологии эта трактовка термина «модернизация» используется начиная с работ американских функционалистов середины прошлого века; 3) модернизация понимается как синоним достижения «современности» (modernity), означающей комплекс социальных, политических, экономических, культурных, демографических и т.д. трансформаций, которые отражают тот скачок в социальном состоянии общества, переход его в качественно новое состояние, в ходе которого аграрные, традиционные общества становятся современными, «модернизированными». Эти трансформации проходили в различных странах мира в неодинаковой последовательности и с разной скоростью, но всегда были внутренне связанными и взаимообусловленными. Эта трактовка берет начало еще с работ Ф. Тенниса, Э. Дюркгейма, К. Маркса и других классиков социологической мысли, хотя большинство их термин «модернизация» для описания этого процесса не использовали.

⁵ Где ее ассоциируют обычно прежде всего с технико-экономической модернизацией.

достаточно подробно изложена недавно в этом же журнале [5]. Отмечу лишь, что гетерогенность нормативно-ценностных систем в современном российском обществе по итогам этого анализа стала очень наглядной, и что уверенного доминирования какой-либо одной модели нормативно-ценностных систем не просматривалось — численность всех 7 выделенных групп, различающихся типами своих нормативно-ценностных систем (далее для краткости, хотя и не совсем корректно, я буду называть их «мировоззренческие группы»), в российском обществе находится в диапазоне от 10 до 20%.

Три из них (условно названные мной «Последовательные традиционалисты», «Традиционалисты-этакраты» и «Разочаровавшиеся традиционалисты») — это мировоззренческие группы, нормативно-ценностные системы, которые достаточно четко демонстрируют характерные особенности сознания домодерновых обществ. Первую из них я условно назвала «Последовательные традиционалисты». Наиболее характерными особенностями этой группы выступают убеждения, что конкуренция вредна, что все перемены — к худшему, и нужно приспосабливаться к реальности, а не бороться за свои права, негативное отношение к демократии, модернизации, последовательная приверженность принципу уравнительности и т.п. «Традиционалисты-этакраты»⁶ во многом близки к «Последовательным традиционалистам». При этом к демократическим нормам жизни эта мировоззренческая группа настроена даже скептически, чем «Последовательные традиционалисты». Так, они в большинстве своем не считают необходимой оппозицию, не согласны с тем, что каждый гражданин имеет право отстаивать свои интересы при помощи демонстраций и забастовок. При этом, однако, в отличие от «Последовательных традиционалистов», группу характеризует позитивное отношение к конкуренции и переменам. Наконец, «Разочаровавшиеся традиционалисты», как и предыдущая группа, также демонстрирует сложность и неоднозначность протекания процессов перехода от нормативно-ценностных систем обществ традиционного типа к обществам модерна. Однако в ней разложение этой системы начинается как бы «с другого конца» — не с развития на микроуровне толерантности к конкуренции и т.п. с одновременным сохранением лояльности к нормам, на которых строится этакратическая модель развития, а с разрушения в первую очередь именно этих норм. Разочарование в традиционной модели взаимоотношений общества, личности и государства, разложение характерных для нее норм происходит у членов этой группы без одновременного формирования альтернативных им представлений, характерных для обществ модерна, что ведет к развитию среди них массовой аномии.

Еще две из выделенных мировоззренческих групп («Немодернисты» и «Протомодернисты») носят четко выраженный промежуточный характер. Для первой из них характерно пребывание в начале пути разложения традиционалистской модели нормативно-ценностных систем в отношении поведения отдельной личности, и, одновременно, довольно далеко зашедшее размывание норм этакратической модели развития общества. Однако на место этих норм приходит не аномия, как в кластере «Разочаровавшихся традиционалистов», а достаточно четкая альтернативная система ценностей, где у человека есть право заявить о себе и своих проблемах, хотя и не в тех формах, как в западных моделях демократии. При этом члены данной группы не уверены в своих силах и ждут помощи в решении своих проблем от государства. «Протомодернисты» несколько дальше продвинулись по пути к формированию нормативно-ценностных систем, характерных для обществ модерна. Хотя, как и в традиционалистски ориентированных группах, им присуще негативное отношение к индивидуализму, убеждение, что следование традициям важнее инициативности и поиска нового, а также представление о том, что хорошие руководители для России важнее хороших законов, в отличие от этих групп «Постмодернисты» в массе своей являются сторонниками общества равных возможностей, а не равенства доходов, положительно относятся к модернизации и демократии, признают пользу конкуренции, убеждены в праве человека отстаивать свое мнение даже если большинство придерживается другого мнения, не согласны с признанием права государства влиять на правосудие и ограничивать свободу прессы. Специфическими особенностями их выступают также последовательная прагматическая ориентация и убеждение, что чего-то добиться можно только действуя сообща.

Наконец, что касается модернистски ориентированных групп, то их тоже две. Первая, самая массовая (20% всех россиян) — «Российские постмодернисты». Вторая, численность которой составляет 11% населения страны, — «Российские модернисты». О том, что мировоззрение представителей этих групп относится по своему типу к сознанию модерна, свидетельствуют, в частности, такие

⁶ Об особенностях «неоэтакратических» или «позднеэтакратических» обществ см. [6]; об особенностях нормативно-ценностных систем, характерных для российского варианта этого типа обществ, см. [5].

общие особенности их членов, как ярко выраженный социальный динамизм (убеждение, что инициатива и поиск нового важнее следования традициям, позитивное восприятие перемен и т.д.), последовательная ориентация на собственные силы, нонконформизм. При этом, однако, каждая из этих групп имеет свои особенности, часть которых можно рассматривать как разные вариации мировоззрения *Modern Man*, в то время как другая часть не вписывается в его классический портрет, построенный на основе опыта социокультурной модернизации в странах западной культуры.

К числу наиболее характерных особенностей «Российских постмодернистов», позволяющих характеризовать их как носителей норм и ценностей не просто модерна, а постмодерна, относится прежде всего вторичность для них «материальной составляющей» их жизни. В то же время для представителей этой группы характерны и многие нетипичные для мировоззрения классического модерна и постмодерна взгляды. Так, например, при бесспорном признании ценности демократии как таковой для них характерны типичные для России представления о том, как должна выглядеть эта демократия, весьма далекие от классических представлений о ней⁷. Говоря о специфике мировоззрения другой модернистски ориентированной группы — «Российских модернистов» — прежде всего надо отметить, что, в отличие от «Российских постмодернистов», они последовательные индивидуалисты и придают очень большое значение материальной составляющей жизни. Кроме того, это единственная мировоззренческая группа, где доминирует убеждение, что природные богатства могут принадлежать кому-то, кроме народа или государства, и что государство не вправе ограничивать прав собственников распоряжаться своей собственностью. Однако значимость для «Российских модернистов» прав собственников не доходит у них до признания за отдельными людьми права собственности на то, что является «условием существования общности в целом»: основная масса их убеждена, что собственниками природных богатств должны быть территориальные сообщества или производственные коллективы, а не отдельные люди. Не вполне вписывается в нормы модерна и то, что члены этой группы связывают жизненный успех с везением, а не упорным трудом, и относительно чаще ориентированы на приспособление к реальности, а не на борьбу за свои интересы.

Довольно заметно различаются и представления этих мировоззренческих групп о демократии. «Российские постмодернисты» рассматривают демократию как самостоятельную ценность, и для них важно присутствие таких ее признаков как наличие представительных органов власти, возможность избрания президента страны в ходе общенародного голосования и т.п., хотя они и придерживаются взглядов на ряд вопросов в системе взаимоотношений «личность–общество–государство», весьма далеких от западных их аналогов. С «Российскими модернистами» картина иная. Они против вмешательства государства в экономическую и личную жизнь граждан, оппозиция для них — не помощник власти, а ее противник, среди них шире распространено убеждение в праве личности отстаивать свои интересы. Однако для них неважны институты демократии и гораздо менее значим закон как таковой, включая принцип равенства всех перед законом. При этом решающую роль они отводят личности и ее возможности влиять на ситуацию. И эта активистская позиция, за которой не стоит апелляции к обеспечивающим ее социальным институтам, распространяется у них на самые разные аспекты жизни — от оценки роли руководителей до выбора личных поведенческих практик.

Каков же человеческий потенциал этих групп, и что собой представляют структурные позиции, которые они занимают? Эти вопросы очень важны, так как, с одной стороны, только получив ответы на них, можно оценить модернизационный потенциал представителей этих групп; с другой стороны, как показал регрессионный и содержательный анализ, ключевую роль среди факторов, обуславливающих различия во взглядах представителей различных мировоззренческих групп, играет именно их человеческий потенциал.

Самые яркие и наиболее статистически значимые различия между выделенными мировоззренческими группами сосредоточены в сфере образования — как собственного образования их представителей, так и образования их родителей (см. табл. 1). Причем эти различия проявляются как объективно — в наличии тех или иных дипломов и аттестатов, так и субъективно — в степени удовлетворенности своим уровнем образования.

⁷ Так, например, в рамках этих представлений предполагается, что оппозиция должна помогать правительству в его работе, а не критиковать его и т.п.

Таблица 1

**Образовательный уровень и социально-профессиональный статус представителей
различных мировоззренческих групп, %**

| Характеристики | Мировоззренческие группы | | | | | | |
|--|--|--|--|-------------------|----------------------|--|------------------------------------|
| | После- дова- тельные традици- оналисты | Традици- онали- сты- этакраты | Разо- чаровав- шиеся традици- оналисты | Немодер- нисты | Протомо- дернисты | Россий- ские постмо- дернисты | Россий- ские модерни- сты |
| <i>Образование собственное</i> | | | | | | | |
| Не выше среднего общего | 34 | 22 | 31 | 39 | 31 | 15 | 29 |
| Среднее специальное | 43 | 47 | 47 | 42 | 37 | 38 | 33 |
| Высшее и н/высшее | 23 | 31 | 22 | 19 | 32 | 47 | 38 |
| <i>Образование родителей</i> | | | | | | | |
| Оба не выше среднего общего | 63 | 48 | 61 | 56 | 47 | 32 | 41 |
| Хотя бы у одного среднее специальное | 25 | 25 | 26 | 27 | 30 | 38 | 31 |
| Хотя бы у одного высшее | 6 | 17 | 7 | 12 | 13 | 12 | 8 |
| Высшее у обоих | 6 | 9 | 6 | 5 | 10 | 18 | 20 |
| <i>Удовлетворенность своим человеческим капиталом и возможностями его обновления</i> | | | | | | | |
| Считают, что им уже удалось получить хорошее образование | 34 | 40 | 30 | 38 | 41 | 54 | 48 |
| Самооценка доступности необходимых им знаний как хорошей | 18 | 26 | 13 | 25 | 25 | 34 | 44 |

ТERRA ECONOMICUS
2012
№ 1
Том 10

Как видим, хотя доля лиц с высшим образованием среди россиян достаточно высока, этого нельзя сказать о ситуации с их родителями, что не может не накладывать своего отпечатка на общее качество человеческого потенциала населения страны. При этом для модернистски ориентированных кластеров, особенно «Российских постмодернистов», наиболее типичным выступает высшее образование. Более того, наличие высшего образования — один из важнейших факторов, влияющих на принадлежность к двум модернистски ориентированным группам, с одной стороны, и на снижение вероятности попадания в традиционалистски ориентированные группы — с другой. Так, среди гуманитарной интеллигенции 45% (при трети по массиву в среднем) попадают в состав двух модернистски ориентированных групп, и еще 12% относятся к «Протоимодернистам». В технической интеллигенции таковых 42% и еще 15% попадают в состав «Протоимодернистов». В то же время, среди тех, чей образовательный уровень не выше среднего общего, вероятность попадания в модернистски ориентированные группы не превышает 25%.

Однако для попадания не просто в число модернистски ориентированных групп, а в состав либо «Российских модернистов», либо «Российских постмодернистов» уровень образования играет гораздо меньшую роль, чем уровень образования родительской семьи, который, с одной стороны, заметно выделяет две эти группы на фоне остальных, а с другой — различается в них самих весьма существенно (см. рис. 1).

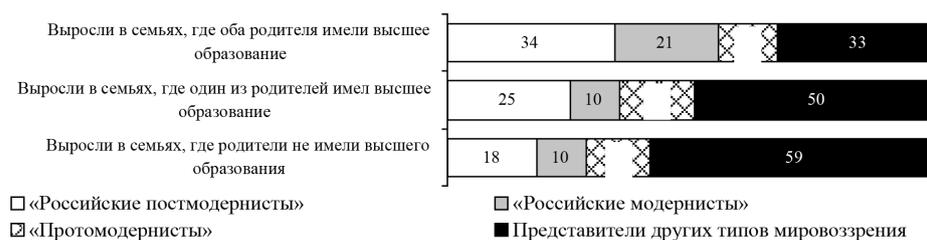


Рис. 1. Принадлежность к различным мировоззренческим группам в зависимости от уровня образования родителей, %

Интересно при этом, что, хотя россияне, выросшие в семьях, где только один из родителей имел высшее образование, примерно в трети случаев оказываются в составе двух модернистски ориентированных групп, и еще в 15% случаев — в числе «Протомодернистов»; такая маргинальная ситуация в родительской семье способствует и обратной тенденции — практически каждый четвертый среди них оказывается в составе «Традиционалистов-этакратов», т.е. «традиционалистов по убеждению», а не стихийных традиционалистов, как это характерно для наиболее пожилого кластера «Последовательных традиционалистов» или составляющих большинство в кластере «Разочаровавшихся традиционалистов» сельских жителей. Зато среди тех, кто вырос в семьях, где высшее образование имели оба родителя, представители двух модернистски ориентированных кластеров составляют уверенное большинство — 55%, и еще 12% составляют «Протомодернисты». Доля же «Традиционалистов-этакратов» среди них низка (12%, т.е. вдвое ниже, чем в семьях, где высшее образование имел лишь один из родителей).

Таким образом, культурный капитал, прямо связанный с первичной социализацией в более образованной среде, среди модернистски ориентированных групп выражен гораздо ярче, чем в остальных мировоззренческих группах. Учет различий их образовательного уровня позволяет предполагать, что именно в этих группах сосредоточена значительная, если не основная, часть человеческого потенциала страны в целом. Анализ показателей других компонентов их человеческого потенциала лишь подтверждает это предположение.

Так, например, столь важный в современной экономике показатель качества человеческого потенциала как способность и готовность к самообучению, поддержанию в течение всей жизни в ходе непрерывного образования качества своего человеческого капитала, в модернистски ориентированных группах имеет принципиальные отличия от ситуации в остальных группах (см. рис. 2). Это тем более важно, что этот компонент человеческого потенциала населения по стране в целом производит весьма удручающее впечатление — лишь половина работающих россиян за последние три года хоть как-то, по их собственному признанию, обновляла имеющиеся у них знания и навыки. В эпоху перехода к экономике знаний этого, конечно, явно недостаточно. При этом всего 16% их проходили различные формы повышения квалификации и 5% прошли переподготовку по новой для себя специальности, включая и тех, кто получил второе высшее образование. Наиболее распространенной формой пополнения знаний среди россиян является при этом повышение компьютерной грамотности — эта форма наращивания своего человеческого капитала характеризует 20% работающих россиян. Впрочем, и это не так много, учитывая скорость обновления компьютерных программ. При этом всего 3% работающих изучали иностранные языки, хотя известно, как остро стоит проблема с недостаточным владением ими в России.

Как видно на рис. 2, только в модернистски ориентированных группах свои знания пополняли теми или иными способами более половины их работающих представителей. Причем среди «Российских постмодернистов» это делали даже свыше двух третей, и это одно из наиболее ярких отличий между ними и остальными мировоззренческими группами. Более того, если, учитывая разницу образовательного уровня их членов, взять представителей разных мировоззренческих групп с одинаковым образовательным уровнем, то в каждом случае модернистски ориентированные группы, в отличие от остальных, будут характеризоваться отчетливо выраженной ориентацией на поддержание качества своего человеческого капитала. Так, среди тех, чей уровень образования не выше среднего общего, никак не пополняли своих знаний за последние 3 года около 90% традиционалистски ориентированных групп при 60% «Российских постмодернистов» и 66% «Российских модернистов». Для имеющих среднее специальное образование эти показатели составляют 65% с одной стороны, и 41 и 51% соответственно — с другой. По имеющим высшее образование, которое заведомо девальвируется без его постоянного обновления, данные показатели составили около 24% по традиционалистски ориентированным кластерам при 14% у «Российских постмодернистов» и 19% у «Российских модернистов». Таким образом, человеческий потенциал традиционалистски ориентированных кластеров не просто хуже на момент начала экономической активности — в течение трудовой жизни разрыв в качестве человеческого потенциала этих групп дополнительно усиливается.

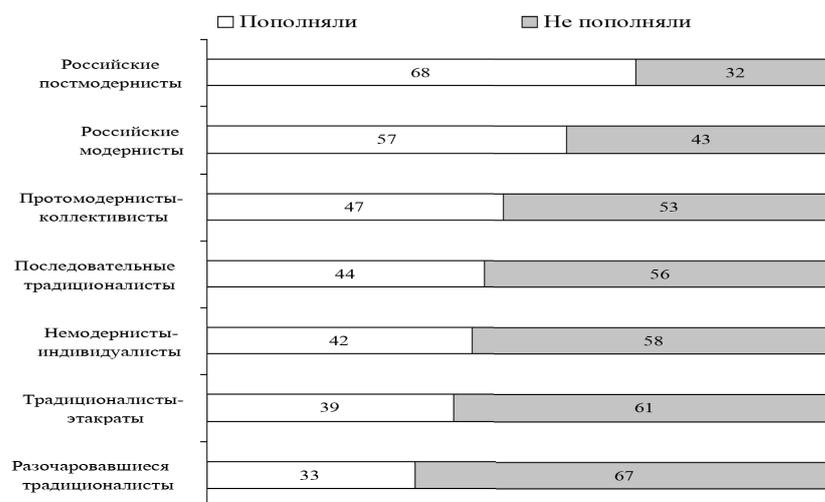


Рис. 2. Пополнение своих знаний за последние 5 лет в разных мировоззренческих группах, %⁸

Это не может не сказываться на особенностях их структурных позиций, прежде всего, их профессиональном статусе (см. табл. 2).

Таблица 2

Социально-профессиональный статус представителей различных мировоззренческих групп, %

| Характеристики | Мировоззренческие группы | | | | | | |
|---|----------------------------------|--------------------------|----------------------------------|--------------|-----------------|---------------------------|-----------------------|
| | Последовательные традиционалисты | Традиционалисты-этакраты | Разочаровавшиеся традиционалисты | Немодернисты | Протомодернисты | Российские постмодернисты | Российские модернисты |
| <i>Основные социально-профессиональные группы*</i> | | | | | | | |
| «Белые воротнички» (руководители, специалисты, технические служащие): | 38 | 38 | 32 | 28 | 43 | 49 | 48 |
| в т.ч. доля специалистов и руководителей | 22 | 26 | 23 | 18 | 31 | 37 | 36 |
| Работники сферы торговли и услуг | 10 | 14 | 14 | 16 | 13 | 17 | 19 |
| Рабочие | 52 | 45 | 52 | 53 | 38 | 31 | 32 |
| Справочно: Доля пенсионеров в каждой мировоззренческой группе | 33 | 25 | 27 | 20 | 20 | 12 | 11 |
| <i>Специфика профессиональных позиций</i> | | | | | | | |
| Считают, что могут оказывать влияние на принятие решений у себя на работе | 31 | 30 | 35 | 32 | 58 | 50 | 54 |
| Считают, что имеют престижную работу | 19 | 21 | 15 | 16 | 23 | 27 | 32 |
| Считают, что имеют возможность реализовать себя в профессии | 23 | 23 | 18 | 26 | 36 | 34 | 43 |
| Работают в госсекторе | 42 | 39 | 26 | 30 | 32 | 40 | 38 |

* В таблице представлены не все профессиональные группы, а только те, численность которых была достаточно велика для анализа (отсутствуют предприниматели, самозанятые, безработные и т.п.). Кроме того, цифры приведены только по работающим, которые приняты за 100%, а доля пенсионеров справочно дана отдельной строкой.

⁸ Данные приведены по работающим представителям соответствующих групп.

Как видим, профессиональный статус и конкретные характеристики рабочих мест (ресурс влияния, престижность, возможность самореализации и т.п.) у представителей модернистски ориентированных групп, с одной стороны, и остальных мировоззренческих групп — с другой, различаются достаточно сильно. Практически половина первых — это «белые воротнички», а доля рабочих среди работающих их представителей составляет менее трети. У «Протомодернистов» это соотношение выглядит как 43/38. В остальных же кластерах доля «белых воротничков» находится в диапазоне 28–38%, а типичным профессиональным статусом их членов является статус рабочего. При этом для групп руководителей и специалистов типично пребывание в модернистски ориентированных группах, служащие дают довольно пеструю картину, а рабочие более чем в 40% случаев с равной вероятностью попадают в кластеры «Последовательных традиционалистов» и «Разочаровавшихся традиционалистов».

Интересно также, что полюса шкалы («Последовательные традиционалисты» и «Традиционалисты-этакраты», с одной стороны, и «Российские модернисты» и «Российские постмодернисты», с другой) имеют практически идентичную картину по занятости в государственном секторе экономики. Однако экономическая отдача от занятости (рента на их человеческий потенциал) у представителей этих мировоззренческих групп различается довольно заметно. Так, например, индивидуальный доход менее медианных по стране доходов имеют 47% работающих представителей традиционалистски и 31% — модернистски ориентированных групп. Та же тенденция сохраняется и при контроле уровня образования или места жительства представителей разных мировоззренческих групп⁹.

Наиболее заметные различия в уровне доходов характерны для представителей разных мировоззренческих групп без специального профессионального образования. Видимо, при низких показателях качества человеческого капитала решающую роль при занятости более благоприятных рабочих мест начинают играть другие компоненты человеческого потенциала, которые также разнятся в модернистски и традиционалистски ориентированных группах достаточно заметно, причем в пользу первых. В первую очередь я имею в виду специфику их трудовых мотиваций (см. табл. 3), а также их физиологический ресурс.

Таблица 3

Личностные особенности разных мировоззренческих групп, %¹⁰

| Характеристики жизненных планов и трудовых мотиваций | Мировоззренческие группы | | | | | | |
|---|----------------------------------|--------------------------|----------------------------------|--------------|-----------------|---------------------------|-----------------------|
| | Последовательные традиционалисты | Традиционалисты-этакраты | Разочаровавшиеся традиционалисты | Немодернисты | Протомодернисты | Российские постмодернисты | Российские модернисты |
| Задача сделать карьеру (профессиональную, политическую или общественную) отсутствовала в жизненных планах | 51 | 45 | 41 | 38 | 27 | 26 | 35 |
| Задача стать богатым человеком отсутствовала в жизненных планах | 41 | 38 | 27 | 27 | 26 | 28 | 24 |
| Задача иметь собственный бизнес отсутствовала в жизненных планах | 54 | 49 | 43 | 41 | 40 | 40 | 36 |
| Очень важно, чтобы работа давала возможность продвигаться по службе | 36 | 34 | 38 | 43 | 48 | 55 | 48 |
| Работа важна для них как способ самореализации | 26 | 22 | 32 | 25 | 53 | 46 | 35 |
| Очень важно, чтобы в работе присутствовали элементы разнообразия | 22 | 17 | 24 | 22 | 37 | 33 | 33 |

⁹ Наиболее типичным местом жительства представителей модернистски ориентированных мировоззренческих групп выступают крупные города. Для «Российских постмодернистов» это прежде всего города-миллионники (32%) и города с численностью жителей от 500 тыс. до 1 млн человек, где проживают еще 11% этой мировоззренческой группы. «Российские модернисты» также в трети случаев проживают в крупных городах. Однако свыше половины их, в отличие от «Российских постмодернистов», сосредоточены в так называемой «малой России» — городах численностью до 100 тыс. человек, поселках городского типа и селах. В то же время в традиционалистски ориентированных кластерах в «малой» России проживает свыше половины группы, а среди «Разочаровавшихся традиционалистов» — даже три четверти.

¹⁰ Данные приведены по работающим представителям соответствующих групп.

Из данных табл. 3 понятно также, что уровень запросов модернистски ориентированных групп изначально выше. Однако, несмотря на это, они в большей степени удовлетворены своим социальным статусом в обществе. Это косвенно отражает тот факт, что задачи, которые они перед собой ставили, им в целом удалось реализовать. Так, например, средний балл самооценки своего социального статуса по 10-балльной шкале, где 10 — это низшая, а 1 — верхняя позиция, составляет для них 6 баллов при 7 баллах в традиционалистски ориентированных кластерах.

Таким образом, человеческий потенциал страны не просто все больше сосредотачивается в модернистски ориентированных группах, но и приносит им определенную экономическую отдачу, причем включающую не только большие доходы, но и, что очень важно в свете особенностей ценностей россиян, так называемые нематериальные бонусы — от более благополучного самоощущения своего места в обществе до интересной работы.

Однако человеческий потенциал имеет еще один компонент — состояние здоровья. А оно, в свою очередь, зависит в России при прочих равных прежде всего от возраста. Поэтому весьма существенно, что представители разных мировоззренческих групп заметно различаются также по обоим этим компонентам их человеческого потенциала (см. табл. 4).

Таблица 4

Возраст и самооценки здоровья в разных мировоззренческих группах, %

| Характеристики | Мировоззренческие группы | | | | | | |
|--------------------------------------|----------------------------------|--------------------------|----------------------------------|--------------|---------------|-------------------------|-----------------------|
| | Последовательные традиционалисты | Традиционалисты-этакраты | Разочаровавшиеся традиционалисты | Немодернисты | Протомернисты | Российские постмернисты | Российские модернисты |
| <i>Возраст</i> | | | | | | | |
| До 30 лет | 12 | 23 | 17 | 24 | 22 | 37 | 41 |
| 31–40 лет | 19 | 19 | 26 | 22 | 18 | 24 | 24 |
| 41–50 лет | 20 | 24 | 20 | 23 | 26 | 18 | 17 |
| 51–60 лет | 22 | 15 | 15 | 13 | 20 | 14 | 11 |
| Свыше 60 лет | 27 | 19 | 22 | 17 | 15 | 7 | 6 |
| <i>Самооценки состояния здоровья</i> | | | | | | | |
| Хорошо | 20 | 25 | 24 | 29 | 33 | 37 | 42 |
| Удовлетворительно | 61 | 62 | 58 | 56 | 56 | 57 | 49 |
| Плохо | 19 | 13 | 18 | 15 | 11 | 6 | 9 |

Как видно из таблицы 4, модернистски ориентированные группы заметно моложе, а здоровье их гораздо лучше. Причем тенденция относительно лучшего здоровья у представителей модернистски ориентированных групп сохраняется и в отдельных возрастных когортах. Так, например, в возрастной когорте 31–40 лет оценивают свое здоровье как хорошее 30% традиционалистски ориентированных групп и 42% — модернистски ориентированных, а в когорте «за 60» это соотношение выглядит уже как 5% и 12%. С другой стороны, в этой же возрастной когорте 46% представителей традиционалистски ориентированных групп и лишь 29% из числа модернистов этого же возраста оценивают свое здоровье как плохое.

Разница в состоянии здоровья различных мировоззренческих групп обуславливается рядом факторов — от специфики профессиональной структуры этих групп до различий их отношения к своему человеческому потенциалу, проявляющихся как в отношении к поддержанию уровня своих знаний, так и сохранения здоровья. Накапливаясь с возрастом, эти факторы приводят к тому, что представители разных мировоззренческих групп имеют существенно разный уровень здоровья. В итоге различается и продолжительность периода их экономической активности — по достижении пенсионного возраста представители модернистски ориентированных групп продолжают работу вдвое чаще.

Преимущество в этом компоненте человеческого потенциала модернистски ориентированных групп весьма существенно, т.к. лишь чуть более трети (35%) работающих россиян оценивают свое здоровье как хорошее. Таким образом, и с этим компонентом человеческого потенциала ситуацию

в России в целом вряд ли можно считать благополучной. И хотя в модернистски ориентированных группах картина выглядит относительно лучше, но и там она отнюдь не кажется благополучной — большинство в них все же не считает свое здоровье хорошим.

При этом «Российские постмодернисты» несколько старше, чем «Российские модернисты» (в среднем на два года). В то же время, с учетом того, насколько моложе на фоне других кластеров выглядят обе эти группы, это различие не очень существенно. Разница в возрасте модернистски ориентированных и остальных мировоззренческих групп не означает, впрочем, что различия между ними — это возрастное деление населения страны, поскольку даже среди молодежи до 30 лет модернистски ориентированные группы не составляют большинства (см. рис. 3).

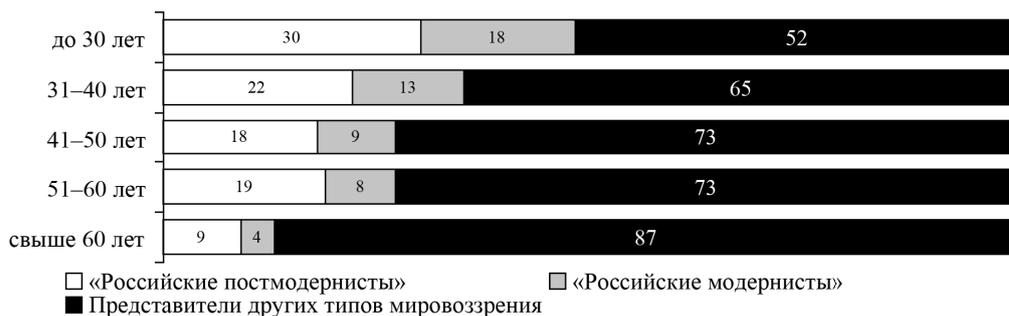


Рис. 3. Доля модернистски ориентированных групп в разных возрастных когортах, %

Подведем итоги

Общее качество человеческого потенциала населения России, несмотря на весьма высокие на общемировом фоне показатели числа лиц с высшим образованием, оставляет желать лучшего. Особенно тревожной выглядит ситуация с такими компонентами этого потенциала, как навык непрерывного самообразования и саморазвития, а также ситуация со здоровьем населения. В этих условиях особенно актуален вопрос о человеческом потенциале групп, которые потенциально могли бы выступить акторами модернизации.

Такие группы в России сегодня не просто есть — они являются действительно массовыми и насчитывают не менее трети населения. К числу наиболее значимых факторов, определяющих попадание в эти группы, относятся факторы, большинство которых так или иначе связаны с качеством человеческого потенциала их представителей. Это собственный уровень образования их членов, уровень образования их родителей, возраст, а также место жительства. Кумулятивный эффект от действия этих факторов приводит к тому, что члены модернистски ориентированных групп оказываются на ключевых позициях в российской экономике. Учитывая также их пространственную локализацию (наиболее типичным местом жительства представителей модернистски ориентированных групп выступают крупные города) можно говорить о том, что влияние их на конкурентоспособность российской экономики и развитие российского общества в целом будет по меньшей мере сопоставимо с влиянием на них остального населения страны.

Человеческий потенциал обеих модернистски ориентированных групп заметно отличается в лучшую сторону от человеческого потенциала остальных россиян, причем это касается как рассмотренных в данной статье, так и оставшихся за ее рамками его компонентов (человеческого и культурного капитала, включая образовательный уровень, набор востребованных современной экономикой навыков, способность к самообучению и т.д.; специфики трудовых мотиваций и пространственности ценностей достижения и успеха; адаптационных возможностей и социально-психологического состояния; физиологического ресурса, прежде всего здоровья; пространственной и психологической мобильности и т.д.). Более того, можно сказать, что качественный человеческий потенциал страны сосредоточен в основном в двух этих мировоззренческих группах.

Однако при этом человеческий потенциал модернистски ориентированных групп не стоит и идеализировать. В них, как и среди россиян в целом, недостаточно распространено внимание к необходимости поддержания и обновления своего человеческого капитала, отнюдь не идеальна картина со здоровьем членов этих групп и т.п. Кроме того, картина с человеческим потенциалом двух рассмотренных в статье модернистски ориентированных групп различается довольно замет-

но, и по одним его компонентам лидером оказывается группа, условно названная мной «Российские модернизмы», а по другим — «Российские постмодернизмы», хотя в целом человеческий потенциал последних относительно лучшего качества, чем первых. При особенностях их пространственной локализации это значит, что наиболее качественный человеческий потенциал сосредоточен в крупных (от 500 тыс. населения) городах, и именно они могут выступить точками роста и модернизации российской экономики.

Анализ как взглядов, так и состава и качества человеческого потенциала модернистски ориентированных групп позволяет утверждать, что в «большой» России есть объективные предпосылки успешного развития не только технико-экономической (технологической) модернизации, но и модернизации социальной и социокультурной сфер жизни общества. Вероятность успешной реализации модернизационного проекта даже в отношении этих его составляющих в «малой» России неопоставимо меньше. Что же касается политической модернизации, то, хотя она не является приоритетной даже для модернистски ориентированных групп, требования равенства всех перед законом, ликвидации коррупции и обеспечения права высказывать и отстаивать свое мнение выступают со стороны их членов четко артикулированным запросом к власти. Учитывая же, что эти требования все больше превращаются в норму и для остального населения страны, игнорировать их становится уже невозможно даже при отсутствии полномасштабной политической модернизации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. / Сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
2. Готово ли российское общество к модернизации? / Под ред. М.К. Горшкова, Р. Крумма, Н.Е. Тихоновой. М., Весь Мир, 2010.
3. Материалы заседания Круглого стола «Образование и развитие человеческого капитала». Препринт WP5/2003/03. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
4. Тихонова Н.Е. Наследие империи в общественном сознании россиян / Наследие империй и будущее России / Под ред. А.И.Миллера. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2008.
5. Тихонова Н.Е. Особенности нормативно-ценностной системы российского общества через призму теории модернизации // Terra ecomomicus, 2011. Т. 9. № 2.
6. Шкаратан О.И. Становление постсоветского неозакратизма // Общественные науки и современность. 2009. № 1.
7. Human Development Report 2010. UNDP, 2010. URL: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_EN_Complete_reprint.pdf.
8. Human Development Report 2011. UNDP, 2010. URL: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/download/ru/> и URL: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_RU_Tables.pdf.

ПРОБЛЕМЫ СОХРАНЕНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА БЕЗРАБОТНЫХ¹

М.С. ТОКСАНБАЕВА,

доктор экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник,
Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН,
г. Москва,
e-mail:matoksan@mail.ru;

Ю.А. ЛЕЖНЕВА,

аспирант,
Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН,
г. Москва,
e-mail:matoksan@mail.ru

Рассмотрены проблемы сохранения трудового потенциала безработных как источника прироста трудовых ресурсов, необходимого в условиях модернизации. Исследована эффективность программ содействия занятости.

В условиях сокращающегося демографического воспроизводства трудовых ресурсов следует противопоставить ему более полное и эффективное использование наличных ресурсов. Важная роль в реализации данной задачи принадлежит поддержке безработных, которая должна уменьшать недоиспользование трудового потенциала из-за затяжного поиска работы и деградации экономической активности. Однако сложившаяся в нашей стране система их поддержки не только не решает, но даже не ставит такой задачи. В результате, масштабы недоиспользуемых трудовых ресурсов значительно превосходят масштабы их демографического выбытия.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, экономическая активность, безработица, поддержка безработных.

In the reducing demographic reproduction of labour resources it's necessary to improve the use of the available resources. An important role in the realization of this problem belongs to the support of the unemployed, which should reduce the underutilization of labour potential due to a prolonged job search and degradation of economic activity. However, this system of the support is not only settle, but it does not even pose such a problem. As a result, corresponding loss of labour force exceeds the scope of demographic reduction.

Keywords: трудовые ресурсы, экономическая активность, безработица, поддержка безработных.

Коды классификатора JEL: Z10, Z13.

Для перспектив развития России огромное значение имеет проблема достаточности трудовых ресурсов, так как, судя по мировому опыту, модернизационные прорывы и постиндустриальные сдвиги в структуре производства и труда опираются на их количественный прирост. Источниками этого прироста могут быть демографические процессы, международная интеграция с привлечением трудовых ресурсов сопредельных стран и внешняя миграция. Однако в нашей стране использование данных источников представляется проблематичным.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ), проект № 11-02-00022а.

С 2008 г. в России стартовал давно предсказанный процесс демографического «сжатия» трудоспособного населения, перелом которого в ближайшие десятилетия не предвидится. Реально возможная интеграция хотя бы части постсоветского пространства при всей ее экономической целесообразности имеет определенные политические ограничители. В этих условиях на первый план должен выйти вопрос о более полном и эффективном использовании имеющихся ресурсов и только на второй — об их наращивании за счет внешней миграции. В противном случае, как это происходит сейчас, миграционные потоки будут способствовать закреплению структурных деформаций в экономике, и продолжится замещение мигрантами российских работников.

Один из факторов лучшего использования наличных трудовых ресурсов — повышение уровня экономической активности населения. Формально его резервы велики (около 15 млн), учитывая численность неактивного трудоспособного населения, но реально они скромны, что показывает сравнение с развитыми и переходными экономиками в возрастном разрезе, которые, как и Россия, являются нетто-импортерами рабочей силы (табл. 1). Но для нашей страны актуально привлечение даже самых незначительных резервов.

Таблица 1

Уровень экономической активности населения от 15 лет и старше в ряде европейских стран по возрастным группам в 2008 г., %

| Страна | Все | в том числе в возрасте (лет) | | | | | | | |
|----------|------|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------|
| | | 15–19 | 20–24 | 25–29 | 30–49 | 50–54 | 55–59 | 60–64 | 65 и старше |
| Германия | 58,8 | 32,5 | 71,7 | 81,5 | 88,4 | 85,3 | 75,2 | 37,8 | 1,5 |
| Франция | 54,1 | 16,1 | 62,3 | 86,9 | 90,0 | 85,0 | 59,2 | 17,0 | 0,5 |
| Чехия | 58,5 | 7,4 | 52,8 | 79,0 | 88,9 | 89,7 | 69,8 | 27,2 | 1,3 |
| Россия | 62,6 | 17,8 | 65,8 | 84,0 | 91,6 | 82,8 | 60,5 | 29,1 | 6,1 |

Источник: Трудовая статистика МОТ. URL: <http://laborsta.ilo.org>.

Из стран, представленных в табл. 1, в России самый высокий уровень экономической активности всего населения старше 14 лет, что обусловлено главным образом различиями в продолжительности жизни, которая в Германии и Франции выше примерно на 15 лет, а в Чехии — на 10 лет. Этим же объясняется значительный уровень активности российских граждан не моложе 65 лет. Поэтому важнее присмотреться к этому уровню в группах наиболее активного трудового возраста — от 25 до 49 лет, а он в этих группах в России в основном выше, чем в рассматриваемых зарубежных странах. Кроме того, в нашей стране весомее занятость женщин данного возраста, что не способствует репродуктивному поведению и соответственно демографическому воспроизводству трудовых ресурсов. Исходя из сказанного, не будет преувеличением считать, что резервов повышения активности в названных группах практически нет. Они есть разве что в группах молодежи до 25 лет и в старших возрастных группах.

В этой связи выдвигаются предложения ограничить доступ к высшему образованию и повысить пенсионный возраст. Однако при этом недоучитывается, что лица молодого и старшего возраста относятся к категориям, уязвимым на рынке труда, и такие «лобовые» меры их уязвимость могут только усилить. Поэтому более важным является улучшение качества рабочих мест, что может повысить их привлекательность для молодежи без вузовских дипломов, и сократить масштабы льготного выхода на пенсию из-за особых условий труда. В настоящее время к пенсионерам относится примерно 14% неактивного населения трудоспособного возраста, или около 3 млн. человек, что значительно превосходит ежегодное выбытие численности трудоспособного населения.

Еще один фактор более полного использования трудовых ресурсов — максимально возможное подключение к трудовой деятельности экономически активных слоев путем сокращения масштабов и сроков безработицы. Следует также иметь в виду, что затяжной поиск работы ведет к деградации трудового потенциала, к ослаблению и даже утрате экономической активности. Поэтому долгосрочные безработные (ищущие работу не менее года) относятся к группе активного населения, пограничной для перехода в неактивные слои. Взаимосвязь уровня экономической активности и длительности попыток трудоустройства проявляется в ходе циклического развития экономики (рис. 1).

В период трансформационного спада увеличение среднего срока поиска работы (с 4,4 мес. в 1992 г. до 9,1 мес. в 1998 г.) и численности ищущих ее не менее года сопровождалось сниже-

нием экономической активности населения. Годы экономического роста показали, что она восстанавливается, но это более сложный процесс, чем ее утрата. Подтверждением служит уровень долгосрочной безработицы, которая сокращается с большим трудом. После монотонного снижения в связи со сменой экономической динамики она начала колебаться в диапазоне от 36 до 40% всех безработных, и в ее «воронку» попали примерно 2 млн. человек. При этом сокращение длительности поиска работы с началом современного кризиса — вовсе не позитивный феномен. Он вызван тем, что в состав безработных стали вливаться «свежие силы» с коротким сроком поиска.

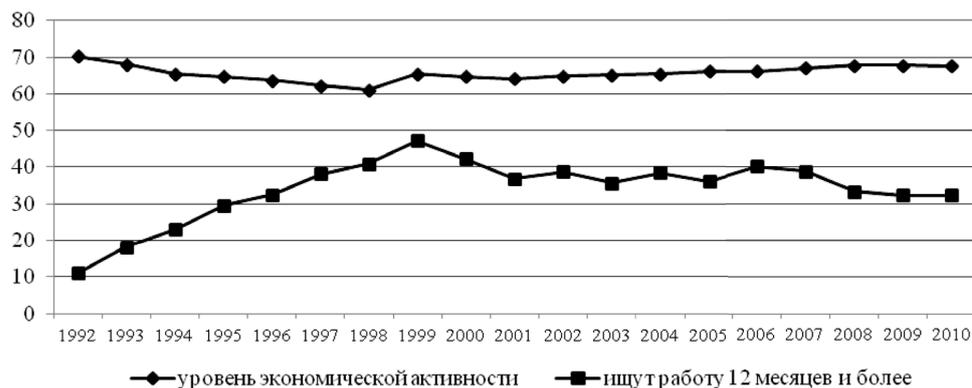


Рис. 1. Уровень экономической активности населения (% к населению в возрасте 15–72 лет) и безработные по методике МОТ, ищущие работу 12 месяцев и более (% ко всем безработным), в РФ в 1992–2010 гг.

Источник: Росстат.

Сходные процессы наблюдались и по той форме скрытой безработицы, которая охватывает пограничное с активными слоями неактивное население, прежде всего трудоспособного возраста. В него входят желающие работать, но не подпадающие под категорию безработных. Среди них особо выделяются так называемых «разочарованных» безработных, которые отчаялись найти работу (рис. 2).

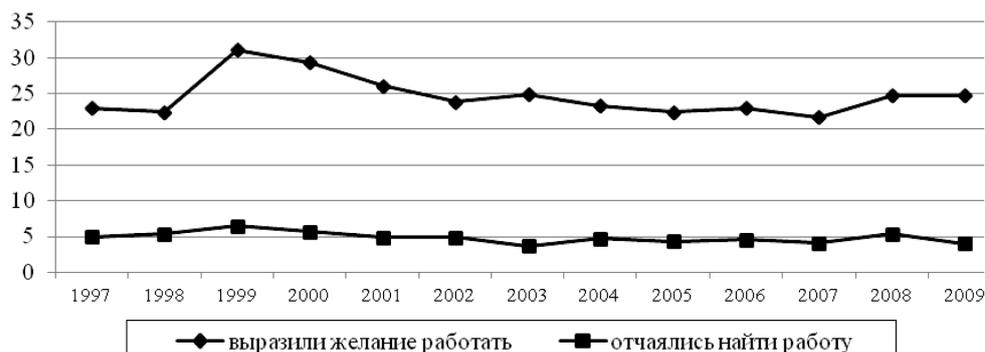


Рис. 2. Экономически неактивное население трудоспособного возраста, выразившее желание работать, в том числе отчаявшееся найти работу, в РФ в 1997–2009 гг., %

Источник: Росстат.

Численность пограничной неактивной группы, в том числе «разочарованных» безработных, с переходом экономики на траекторию роста сначала тоже монотонно снижалась, а с 2003 г. начала колебаться. Как и флуктуации показателя долгосрочной безработицы, это выступает одним из свидетельств трудностей поиска подходящей работы, которые у безработных оборачиваются затягиванием этого поиска, а у неактивной группы — отказом от труда. Другим свидетельством проблем подходящего трудоустройства является нарастание дефицита кадров, главным образом структурного. За 2005–2008 гг. на крупных и средних предприятиях он вырос на 33%, что в значительной степени связано с непривлекательностью рабочих мест [6]. С вхождением в острую фазу

кризиса в 2009 г. он снизился, но к 2011 г., по оценкам независимых экспертов (в отличие от данных Росстата), уже превысил докризисные масштабы [5]. В результате из-за утраты экономической активности, экономика теряет далеко не лишнюю трудовую потенциал. Так, в пограничную неактивную группу устойчиво входит более 4,5 млн человек, а в число «разочарованных» безработных — от 750 тыс. до 1 млн человек.

Следует сказать, что возрастная структура пограничных слоев активного и неактивного населения смещена в сторону лиц от 50 лет старше. Поэтому повышение пенсионного возраста без улучшения качества рабочих мест и содействия трудоустройству безработных, если и позволит привлечь дополнительные трудовые ресурсы, то одновременно увеличит численность пограничных групп.

Что касается сохранения экономической активности и трудового потенциала безработных, то этому должна способствовать система защиты от безработицы, то есть система гарантий в области занятости. Но в нашей стране действует в основном система поддержки безработных, которая, амбициозно именуемая политикой занятости, давно и заслуженно вызывает серьезные нарекания. Она априорно предназначена для меньшинства ищущих работу, поэтому зарегистрированный в Центрах занятости контингент составляет в настоящее время всего лишь треть всех безработных. В основном это те, кто испытывает трудности в самостоятельном поиске или не настроен на него, а потому обращаются за государственной помощью [3].

Перед системой поддержки, оказываемой этому меньшинству, задачи сохранения и предотвращения деградации трудового потенциала на основе и пассивной, и активной помощи не поставлены, и она этим задачам не соответствует. Так, не принимается в расчет, что пособие по безработице — не денежное вспомоществование, а доход, необходимый для нормального воспроизводства рабочей силы [7]. Поэтому даже максимальный его размер заметно ниже прожиточного минимума трудоспособного человека. Серьезными недостатками обладает и активная поддержка.

В пропорциях между разными формами активной поддержки следует учитывать уровень и вид безработицы. При фрикционном виде (до 3–5%) целесообразно прежде всего содействовать трудоустройству безработных на имеющиеся рабочие места, которые при этом виде считаются достаточными. Именно эти формы доминируют по охвату безработных активной помощью. Так, на первом месте (до 60–70% зарегистрированного контингента) стоит посредничество в трудоустройстве на заявленные в Центры занятости вакансии, а на втором — профориентация и социальная адаптация. Между тем уровень фрикционного вида в среднем по РФ ни разу не был достигнут. Даже в 2007 г., когда безработица подошла к нему вплотную, в региональном разрезе он наблюдался всего лишь в 30% регионов. И только в единичных из них (Москва, С.-Петербург, Калужская обл.) количество вакансий на регистрируемом рынке превышало число клиентов Центров занятости, незанятых трудовой деятельностью.

Если безработица находится в рамках естественного уровня (в нашей стране до 8%), при котором она носит преимущественно структурный характер, то актуальность приобретают профессиональное обучение и содействие территориальной мобильности. Данный уровень в среднем по стране фиксируется с 2003 г. до настоящего времени (кроме 2009 г.). Но до кризиса и после выхода из него обучение проходили в основном не более 10–12% зарегистрированных безработных, а численность сменивших место жительства была ничтожной.

Гораздо большее значение придается общественным работам, которые лучше подходят для условий циклической безработицы (выше 8%). В последние годы такой уровень безработицы был зафиксирован только в 2009 г., но до кризиса и после него в них участвовала примерно треть зарегистрированных безработных. Несмотря на то, что эта форма активной помощи позволяет поддерживать экономическую активность, при доминировании структурной безработицы на трудовой потенциал она оказывает противоречивое воздействие. Общественные работы — это, как правило, труд низкой квалификации, который расширяет «зону» рутинной занятости, а у квалифицированных безработных ведет к деградации профессиональных знаний и навыков.

Неадекватность поддержки безработных видам безработицы имеет глубокие корни и связана с тем, что она рассматривается только как форма социальной защиты населения. Расходы на нее неоправданно считаются непроизводительными затратами, которые отвлекают ресурсы от инвестиций и ослабляют стимулы экономической активности [4]. Поэтому реализуется в основном минималистский вариант поддержки — и по уровню финансирования, и по формам помощи. В результате,

регистрируемая безработица весь постсоветский период не превышает уровня фрикционного вида, что противоречит ее реальным характеристикам. А формы и размеры помощи дестимулируют регистрацию, поэтому за ней обращается главным образом контингент самых уязвимых из уязвимых.

Последствия ограниченной поддержки безработных и недоучета в ней видов безработицы, выражающиеся в масштабах пограничных активных и неактивных слоев, лучше изучать в региональном разрезе. Дело в том, что в субъектах РФ присутствует полный комплект показателей безработицы — от индикаторов полной занятости (фрикционный вид) до уровней кризисных спадов (циклический вид). Для рассмотрения этих последствий использованы данные за 2008 г. Регионы сгруппированы по уровню регистрируемой безработицы (от нее зависят масштабы поддержки), которая коррелирует с безработицей по методике МОТ: чем выше «мотовский» показатель, тем в основном больше безработных проходит регистрацию. В качестве индикатора последствий использована характеристика долгосрочной безработицы (рис. 3).

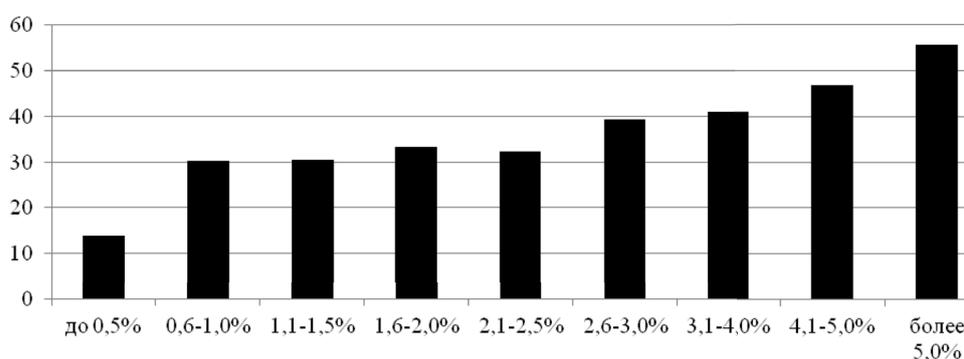


Рис. 3. Безработные по методике МОТ, ищущие работу 12 месяцев и более, в субъектах РФ по показателям регистрируемой безработицы в 2008 г., %

Источник: Росстат.

Чем выше регистрируемая безработица и шире охват безработных поддержкой, тем в основном больше доля тех, кто ищет работу не менее года. Минимальна она (около 14%) при регистрируемом показателе до 0,5%, который характерен для регионов с «мотовской» безработицей до 3%. Именно для этих субъектов РФ с низким коэффициентом напряженности рынка труда подходит реализуемая поддержка безработных. Но в 2008 г. они составляли только пятую часть всех регионов, а в 2009–2010 гг. — менее 10%.

В остальных субъектах РФ длительным поиском работы охвачены в основном не менее трети безработных. Даже в группе регионов с регистрируемым показателем 0,6–1,0%, также подпадающих под фрикционный вид, долгосрочная безработица достигает 30%, что подтверждает трудности ее рассасывания в условиях дефицита подходящих рабочих мест. В группах, где доминирует циклический вид (регистрируемая безработица выше 3,0%), эта доля превосходит 40%. А в группе с самым высоким регистрируемым показателем (благодаря особому статусу Чеченской республики он даже превысил «мотовский»), долгосрочная безработица зашкаливает за 50%. То есть действующая система поддержки безработных и при широком охвате помощью не способствует сохранению их трудового потенциала и экономической активности.

Это служит серьезным предупреждением в связи с современным кризисом и ожидаемыми возобновлениями его острой фазы с выходом безработицы на уровень циклического вида. Поэтому следует остановиться на достоинствах и недостатках антикризисной программы дополнительных мер по снижению напряженности на рынке труда, в рамках которой были предприняты активные шаги не только по поддержке безработных, но и по профилактике безработицы. Данная программа по сути представляет собой комплекс региональных программ, появившихся в 2009 г. и пролонгированных до 2011 г. Основной их спонсор — федеральный бюджет (свыше 90% совокупного финансирования), субсидии из которого передаются в регионы, где к ним присоединяются ресурсы региональных и муниципальных бюджетов, а также средства работодателей и самих участников программ. Основные виды поддержки в рамках этих программ следующие:

- опережающее профессиональное обучение работников в случае угрозы массового увольнения;
- организация общественных работ, временного трудоустройства и стажировки в целях приобретения опыта работы;

- оказание адресной поддержки гражданам, включая их переезд в другую местность для за-мещения рабочих мест;
- содействие развитию малого предпринимательства и самозанятости безработных.

В региональные антикризисные программы вошли также меры по содействию занятости ра-ботников градообразующих и системообразующих предприятий; по трудоустройству инвалидов; по поддержке самозанятых, создавших рабочие места для безработных; по опережающему про-фессиональному обучению штурманов и бортиженеров, увольняемых в связи с реорганизацией и/или переходом авиакомпаний на современные воздушные суда; по обучению женщин, находя-щихся в отпуске по уходу за ребенком до 3-х лет и др.

Реализуемые меры в основном не новы, но изменились масштабы и правила их финанси-рования, благодаря чему доля совокупных расходов на политику занятости в сравнении с 2008 г. удвоилась. Профилактическими среди них являются меры по опережающему профессиональному обучению и общественным работам для работников под угрозой массовых увольнений, а также по стажировкам для выпускников профессиональных учебных заведений. При всей их противо-речивости они в основном пригодны для циклического вида.

Еще одной антикризисной мерой является содействие самозанятости безработных, тоже наи-более подходящее для условий циклического вида. А такая мера, как адресная поддержка пересе-ления граждан и их семей в другую местность, актуальна и при структурной безработице. Как рас-ходы и количество участников данной программы распределились по ее основным направлениям, показано в табл. 2.

Таблица 2

Кассовые расходы и количество участников региональных программ дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда в 2009–2010 гг., %

| Вид поддержки | Кассовые расходы | | Количество участников | |
|---------------------------------------|------------------|-------|-----------------------|-------|
| | 2009 | 2010 | 2009 | 2010 |
| Опережающее профессиональное обучение | 3,8 | 3,2 | 7,7 | 7,2 |
| Организация общественных работ и др. | 71,9 | 46,2 | 86,8 | 81,3 |
| Оказание адресной поддержки | 1,1 | 0,9 | 0,4 | 0,5 |
| Содействие развитию самозанятости | 21,1 | 41,8 | 4,6 | 10,3 |
| Другое | 2,1 | 7,9 | 0,5 | 0,7 |
| В среднем по РФ | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Источник: данные Федеральной службы по труду и занятости.

По расходам на одного участника самыми дорогими являются меры по поддержке самозанято-сти, к которым в 2010 г. добавились расходы по трудоустройству безработных на рабочих местах, созданных самозанятыми. За ними следуют меры адресной поддержки граждан (не только безра-ботных) для переезда в другую местность. Значительно более экономными являются организация общественных, временных и стажировочных работ, а также опережающее обучение, позволяющих задействовать в этих формах поддержки более 95% участников всех программ.

В 2010 г. в сравнении с 2009 г. количество участников региональных программ уменьшилось на 40%, что связано с выходом из острой фазы кризиса. В наибольшей степени это касается при-влеченных к опережающему обучению, общественным и др. работам, численность которых со-кратилась на 45%. Помимо того, что потребность в данных формах поддержки снизилась, следует иметь в виду, что они вели не столько к сокращению безработицы, сколько к переводу излишней занятости в скрытую безработицу. Работников, оказавшихся под угрозой увольнения, вовлекали в деятельность, либо неактуальную для еде держащихся на плаву предприятий (переобучение, уборка территорий, простой ремонт и пр.), либо не пользующуюся спросом на рынке труда (на малоквалифицированных рабочих местах). На ряде предприятий эти формы поддержки были вне-дрены по прямому распоряжению «сверху» (например, в 2009 г. на «Автовазе») или через админи-стративные запреты на увольнения. Такой подход, хотя и подразумевает профилактику открытой безработицы, но консервирует сложившуюся на производствах ситуацию, не стимулирует развитие и является всего лишь мерой экстренного порядка [1].

Сокращение числа участников на 20% затронуло и программу адресной поддержки для переезда в другую местность. Если в 2009 г. программа реализовывалась в 31 субъекте РФ, то в 2010 г. — только в 26. Эта поддержка, актуальная для условий структурной безработицы, буксует по причинам как экономического (ограниченность привлекательных для переезда регионов и рабочих мест), так и организационного порядка. В плане организации выделяемые средства недостаточны, а гарантии трудоустройства слабо обеспечены. Поэтому по числу участников данная программа является аутсайдером.

Рост количества участников в 2010 г. зафиксирован только по мерам поддержки развития малого предпринимательства и самозанятости безработных (не считая мер, введенных в действие с 2010 г.). Несмотря на то, что данная программа официально признана эффективной, ее успешность определена реализацией преимущественно в малых городах и сельской местности [2, С. 55]. Это подтверждается тем, что свыше половины самозанятых создали бизнес в аграрном производстве. То есть программа лучше срабатывает в малых депрессивных поселениях, тогда как в крупных и средних городах дает сбой.

При относительной дороговизне этой программы выделяемые средства нельзя назвать значительными, так как для открытия собственного дела безработные прибегают к софинансированию. Это показали наши исследования, проведенные в 2010 г. в Переславском муниципальном районе Ярославской области, куда входят малый город Переславль-Залесский и прилегающие села. Около 30% всех стартовых финансовых ресурсов пришлось на взносы самих участников программы, причем эти взносы, хотя и разной величины, внесли все без исключения. Формально безработные не обязаны софинансировать свой бизнес, но реально, по их собственному признанию, на основе только бюджетных средств начать дело практически невозможно. Это обстоятельство ограничивает реализацию программы, тем более что в 2010–2011 гг. удельные размеры средств федерального бюджета на данные цели не изменились.

Для оценки влияния антикризисных программ на уровень общей и регистрируемой безработицы рассчитана численность их участников по отношению к экономически активному населению. Расчеты показали, что в 2009 г. без этих программ уровень официальной безработицы мог бы достичь 6,5% (при предположении, что регистрацию прошли бы все участники), а уровень безработицы по методике МОТ — превзойти социально опасный 11%-й рубеж. В 2010 г. расчетные показатели составили соответственно 4,6% и 10%. Однако результативность данных программ не следует преувеличивать, так как большинство участвовавших в них фактически представляли скрытую безработицу. Это относится к тем, кто был привлечен к опережающему профессиональному обучению и общественным, временным и стажировочным работам, на долю которых пришлось около 90% вклада программ в сдерживание открытой безработицы.

Чтобы рассмотреть, как участники антикризисных программ распределились в 2009 г. в региональном разрезе, субъекты РФ на основе показателя регистрируемой безработицы были объединены в те же группы, что и на рис. 3. Выпала только первая группа, так как под влиянием кризиса ни в одном из регионов официальная безработица не составила до 0,5%. В каждой группе совокупное количество участников рассчитано по отношению к среднегрупповой численности экономически активного населения (в 1 тыс. человек) и соотнесено со средним показателем по РФ (табл. 7).

Относительное количество участников антикризисных программ имело тенденцию к росту, но до групп с официальной безработицей более 4%. Это обусловлено тем, что кризис сильнее всего отразился на индустриальных регионах Центра, Поволжья и Урала [2, С. 48], попавших в основном в группы с регистрируемым показателем до 4%. На прочих территориях, где обрабатывающие производства либо деградировали, либо слабо развиты (Ивановская область, ряд республик Северного Кавказа и Сибири), воздействие кризиса оказалось не таким сокрушительным, как в предыдущей группе (3,1–4,0%). В этом плане масштабы мер по сдерживанию роста открытой безработицы соответствовали угрозам ее повышения.

Вместе с тем обозначились и выпадающие группы с очень высокой численностью участников программ — с официальной безработицей от 2,6 до 3,0% и более 5%. Если в последней группе это обусловлено ее политическим статусом, то в другой, судя по всему, — лоббистским давлением со стороны Республики Татарстан. Иначе трудно объяснить, почему в этой группе, состоящей из двенадцати субъектов РФ, на долю Татарстана пришлось почти половина участников программ.

Таблица 3

Участники программ по снижению напряженности на рынке труда в субъектах РФ в 2009 г.
на тыс. человек экономически активного населения по показателям регистрируемой безработицы,
% к среднему показателю по РФ

| Группа субъектов РФ с регистрируемой безработицей, % | Опережающее профессиональное обучение | Организация общественных работ и др. | Адресная поддержка | Содействие развитию самозанятости | Всего |
|--|---------------------------------------|--------------------------------------|--------------------|-----------------------------------|-------|
| до 1,0 | 27,6 | 22,4 | 0,7 | 8,8 | 22,2 |
| 1,1-1,5 | 65,5 | 39,4 | 4,7 | 94,1 | 43,9 |
| 1,6-2,0 | 82,8 | 88,2 | 53,3 | 84,7 | 87,8 |
| 2,1-2,5 | 127,6 | 99,4 | 36,0 | 79,4 | 100,5 |
| 2,6-3,0 | 127,6 | 158,7 | 286,6 | 140,0 | 155,8 |
| 3,1-4,0 | 120,7 | 130,4 | 106,7 | 108,2 | 128,7 |
| 4,1-5,0 | 127,6 | 115,5 | 214,7 | 80,6 | 115,4 |
| более 5,0 | 44,8 | 114,3 | 293,3 | 62,9 | 132,8 |
| В среднем по РФ | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Источники: Росстат, данные Федеральной службы по труду и занятости.

Все перечисленные особенности распределения численности участников по группам регионов в основном воспроизводятся по программам опережающего обучения и общественных и др. работ. Иное дело — две другие программы, имеющие не только антикризисный контекст. По программе адресной поддержки (за исключением выпадающих групп) четко видна тенденция роста численности ее участников по мере роста безработицы, что в принципе является позитивным результатом в аспекте влияния на перемещение рабочей силы из проблемных в более успешные регионы. Однако количество переехавших в другую местность мизерно: 0,015% экономически активного населения в 2009 г. и 0,012% в 2010 г. Это подтверждает, что данная программа пока плохо срабатывает и требует финансовой и организационной корректировки.

Что касается программы содействия самозанятости безработных, то ее результаты зависят не только от уровня безработицы, но и от природно-климатического фактора (учитывая преобладание ее участников в аграрном производстве), от степени локализации в регионах малых городских поселений и от развития малого бизнеса до ее принятия. В депрессивных субъектах РФ ввиду дефицита альтернатив малое предпринимательство уже сравнительно распространено, что сказалось на скромной численности участников в регионах с официальной безработицей выше 4%. В целом в программе было задействовано 0,17% экономически активного населения в 2009 г. и 0,26% в 2010 г., что едва ли можно назвать серьезным результатом.

Таким образом, определенный вклад в сдерживание безработицы региональные программы по снижению напряженности на рынке труда, безусловно, внесли. Однако, исходя из доминирования мер, формирующих скрытые формы безработицы, следует признать, что в эти программы, как и во всю политику занятости, заложен подход, отвечающий задаче снижения социальной напряженности в обществе, но не задаче преодоления безработицы. А такие меры перспективного характера, как адресная поддержка переезда в другую местность, не получили заметного распространения. Возможно, процесс межрегиональных перемещений трудовых ресурсов должен регулироваться не службами занятости, а другими институтами. Нет также оснований говорить о высокой эффективности мер по содействию самозанятости безработных, так как они подходят в основном для малых поселений, тогда как кризис сильнее ударил по индустриальным городам более высокого статуса (не считая малых моногородов). Кроме того, в депрессивных регионах с высоким уровнем безработицы эти меры ввиду и так широкого распространения мелкого и мельчайшего бизнеса не принесли ожидаемого эффекта.

В условиях нестабильной экономической конъюнктуры и возможных новых волн современного кризиса опыт антикризисных программ показал, что эффективные методики поддержки безработных в кризисных ситуациях пока не отработаны.

В целом же для улучшения поддержки безработных и встраивания ее в процесс повышения экономической активности населения необходимо прежде всего пересмотреть политику занятости и определить ее стратегические ориентиры. В противном случае в этой поддержке так и будет реализовываться остаточный принцип, который в условиях обостряющейся потребности в экономии бюджетных расходов получит дополнительный стимул.

ЛИТЕРАТУРА

1. Башкатова А. Роструд спрятал 65% безработных. // Независимая газета. 2009. 8 декабря. URL: <http://www.openbudget.ru/articles/index.php?ID=2085>.
2. Зубаревич Н.В. Регионы России: неравенство, кризис, модернизация.
3. Капелюшников Р.И. Общая и регистрируемая безработица: в чем причина разрыва. М.: ГУ ВШЭ, 2002. С. 46–47.
4. Соболева И.В. Проблемы воспроизводства человеческого потенциала в трансформационной экономике. М.: ИЭ РАН, 2006. С. 157–158.
5. Сячина Н. Уровень безработицы будет расти. URL: <http://www.km.ru/biznes-i-finansy/2011/10/24/typok-truda-i-bezrobotitsa-v-rossii/uroven-bezrobotitsy-budet-rasti>.
6. Токсанбаева М.С., Лежнева Ю.А. Влияние политики занятости на структуру рабочей силы. // Экономическая наука современной России. 2010. № 4. С. 62–63.
7. Четвернина Т.Я. Социальная защита от безработицы и ее институциональное обеспечение. Автореферат докторской диссертации. М.: ИЭ РАН, 2002. С. 14.

РАЗВИТИЕ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Е.М. АВРААМОВА,

доктор экономических наук, профессор,
заместитель директора,

Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН,
e-mail: eavraamova@yandex.ru

Научный потенциал представлен как составляющая человеческого потенциала. На материале опроса научных сотрудников исследованы процессы воспроизводства научных кадров, а также перспективы развития научной сферы как необходимого условия модернизации национальной экономики.

Ключевые слова: развитие науки и образования, воспроизводство научных кадров, модернизация экономики.

Scientific potential is presented as a part of human potential. Based on survey conducted amongst scientists, process of production of scientific manpower is researched as well as prospects of science development being a necessary condition for national economy modernization are analyzed.

Keywords: развитие науки и образования, воспроизводство научных кадров, модернизация экономики.

Коды классификатора JEL: Z10, Z13.

Перспективы развития научного потенциала не в последнюю очередь зависят от того, как происходит воспроизводство научных кадров в академической среде. Именно этот аспект, на наш взгляд, очень важен, так как стремление объединить науку и образование путем перераспределения финансовых ресурсов в пользу образовательных учреждений, повысить инновационную составляющую процесса обучения и пр. еще не дало ощутимых позитивных результатов, и ядро научных исследований по-прежнему сосредоточено в Академии наук, переживающей, впрочем, не лучший период.

С целью прояснить состояние научного потенциала и мотивации научных работников было проведено исследование на основе анализа данных пилотного опроса 200 респондентов — сотрудников различных московских институтов российской Академии наук¹ (февраль 2011 г.). Такой опрос не претендует на полную репрезентативность, однако в силу однородности группы (уровень образования, род деятельности, проживание в столице), его результаты можно рассматривать как содержательно значимые и отражающие общие характеристики мотивационного комплекса.

Две трети респондентов начали работать в научных учреждениях сразу после окончания вуза, одна треть имела иной опыт работы. При этом 95% опрошенных работают по полученной в вузе или близкой специальности. Содержание труда в науке делает наличие специального образования императивом, в то время как иные сегменты рынка труда значительно менее чувствительны к наличию образования по специальности, что подтверждается тем фактом, что около 50% получивших высшее образование работают не по специальности.

Среди мотивов посвятить себя науке (см. табл. 1), безусловно, доминирует один — желание заниматься интересным делом, и это принципиально отличает исследуемый контингент от общей

¹ Институт общей генетики им. Н.И.Вавилова РАН, Институт дальнего востока РАН, Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН, Центральный экономико-математический институт РАН, Институт вычислительной математики и техники РАН, Институт всеобщей истории РАН.

массы россиян, которые, согласно общероссийским данным (многочисленные опросы ВЦИОМ, ФОМ, Левада-центра), на первое место ставят величину заработка. На втором месте в числе мотивов — социальная среда: желание работать в хорошем коллективе важно для 20% опрошенных.

Соответственно, и представление о жизненном успехе у представителей научной интеллигенции сосредоточено на интересе к работе (см. табл. 2), и это их опять же отличает от других профессиональных групп, а сближает — включение в число приоритетов семейных ценностей. Лишь на третьем месте с большим отрывом идет материальное благополучие. Можно ли рассматривать исследуемую группу как бескорыстных альтруистов? Представляется, что нет, но их отказ или неспособность занять место в высокодоходных сегментах рынка труда имеет свои резоны.

Таблица 1

Основные мотивы начала научной карьеры

| Показатель | Число респондентов, % ² |
|--|------------------------------------|
| Родители (близкие родственники) работали в науке | 14,7 |
| Желание зарабатывать хорошие деньги | 4,4 |
| Желание обрести высокий социальный статус | 5,9 |
| Желание заниматься интересным делом | 85,3 |
| Желание работать в хорошем коллективе | 20,6 |
| Желание иметь свободный график работы | 8,8 |
| Другое | 7,4 |

Таблица 2

Характеристики жизненного успеха

| Показатель | Число респондентов, % ³ |
|---------------------------|------------------------------------|
| Материальное благополучие | 23,5 |
| Интересная работа | 63,2 |
| Хорошая семья | 64,7 |
| Удачная карьера | 13,2 |
| Уважение людей | 17,6 |
| Другое | 4,4 |

Вместе с тем респонденты понимают, что их деятельность непрестижна, и это видно из табл. 3, где приведены ответы на вопрос, что является критериями престижа профессии.

Таблица 3

Характеристики престижной профессии

| Показатель | Число респондентов, % |
|----------------------------------|-----------------------|
| Необходимый уровень квалификации | 26,6 |
| Уровень дохода | 64,0 |
| Общественная полезность | 7,8 |
| Другое | 1,6 |
| Всего | 100 |

Согласно приведенным данным, престиж профессии определяется не необходимым уровнем квалификации и не приносимой пользой, а уровнем дохода.

Среди преимуществ, компенсирующих непрестижность занятия наукой, отмечаются (см. табл. 4), во-первых, те, которые можно интерпретировать как стремление к свободе и самостоятельности (возможность самостоятельно ставить и решать задачи, самостоятельно структурировать время), а во-вторых, те, что обеспечивают возможность находиться в комфортной социальной среде.

² Сумма ответов превышает 100%, т.к. респонденты могли дать два варианта ответа на вопрос.

³ Сумма ответов превышает 100%, т.к. респонденты могли дать два варианта ответа на вопрос.

Таблица 4

Возможности, которые дает работа в науке

| Показатель | Число респондентов, % ⁴ (по сумме ответов «полностью согласны» и «скорее» согласны) |
|---|---|
| Позволяет самостоятельно ставить и решать интересные задачи | 92,5 |
| Обеспечивает личностное (интеллектуальное, профессиональное) развитие | 100,0 |
| Позволяет самостоятельно структурировать рабочее время | 82,1 |
| Обеспечивает приемлемый уровень дохода от научной деятельности | 32,3 |
| Дает возможность иметь приработки вне научной деятельности | 57,8 |
| Обеспечивает высокий уровень общественного положения | 46,2 |
| Дает возможность работы и общения в интересном, приятном коллективе | 92,6 |

Что касается общей оценки удовлетворенности научной работой, то она в целом более чем позитивна — 90% респондентов чувствуют себя вполне комфортно, при этом за последние 5–7 лет, как это следует из данных пилотного опроса, уровень удовлетворенности повысился (см. табл. 5).

Таблица 5

Изменение удовлетворенности научной работой

| Показатель | Число респондентов, % |
|---------------|-----------------------|
| Не изменилась | 53,1 |
| Повысилась | 31,1 |
| Понижилась | 15,6 |
| Всего | 100 |

Вместе с тем у респондентов есть целый ряд причин для озабоченности (см. табл. 6). Большинство ответивших считает, что государство не заинтересовано в развитии науки — об этом говорят две трети опрошенных. Невнимание к науке проявляется в недостаточном финансировании ученых, вынужденных по этой причине заниматься параллельной научно-педагогической деятельностью, отнимающей время и силы, а также в недофинансировании научно-практических (полевых, лабораторных и пр.) исследований. О трудностях практического внедрения научных результатов заявляют примерно треть респондентов и около трети говорят о недостатках организации и управления наукой.

Таблица 6

Факторы снижения удовлетворенности научной работой

| Показатель | Число респондентов, % ⁵ |
|--|------------------------------------|
| Факторы отсутствуют | 12,5 |
| Вынуждены заниматься малополезными / малоинтересными / малоактуальными исследованиями | 8,1 |
| Существуют трудности практического внедрения результатов научных исследований | 38,7 |
| Государство недостаточно заинтересовано в развитии науки | 74,2 |
| Проблемы материально-технического обеспечения научного процесса снижают его эффективность | 25,8 |
| Недостаток финансирования ограничивает возможности проведения полевых / лабораторных / практических исследований | 43,5 |
| Низкий уровень оплаты научной работы вынуждает заниматься приработками, отнимающими время от науки | 46,8 |
| Существуют ограничения эффективной коммуникации / общения в научном сообществе | 8,1 |
| Существующие практики управления в научной сфере снижают эффективность деятельности | 32,3 |
| Не смогли достичь желаемого карьерного положения | 6,5 |
| Не уверены, что научная деятельность — личное призвание | 8,1 |

⁴ Сумма ответов превышает 100%, т.к. респонденты могли дать несколько вариантов ответа на вопрос.

⁵ Сумма ответов превышает 100%, т.к. респонденты могли дать несколько вариантов ответов на вопрос.

Если сравнить мнения респондентов разных возрастов (табл. 6 а), можно увидеть, что проблемы финансирования научных исследований в большей степени волнуют старшее поколение, а проблемы оплаты труда — молодых ученых.

Таблица 6 а

Факторы снижения удовлетворенности научной работой в зависимости от возраста

| Причины | Число респондентов, % | |
|--|-----------------------|---------------|
| | До 35 лет | Старше 35 лет |
| Причины отсутствуют | 16,7 | 10,0 |
| Вынуждены заниматься малополезными / малоинтересными / малоактуальными исследованиями | 8,0 | 8,8 |
| Существуют трудности практического внедрения результатов научных исследований | 36,0 | 41,2 |
| Государство недостаточно заинтересовано в развитии науки | 72,0 | 76,5 |
| Проблемы материально-технического обеспечения научного процесса снижают его эффективность | 16,0 | 32,4 |
| Низкий уровень оплаты научной работы вынуждает заниматься приработками, отнимающими время от науки | 52,0 | 44,1 |
| Существуют ограничения эффективной коммуникации / общения в научном сообществе | 4,0 | 11,8 |
| Существующие практики управления в научной сфере снижают эффективность деятельности | 28,0 | 35,3 |
| Не смогли достичь желаемого карьерного положения | 8,0 | 5,9 |
| Не уверены, что научная деятельность — личное призвание | 16,0 | 2,9 |

Также проявились различия в оценках ученых различных специальностей. Так, трудностями практического внедрения результатов научных исследований, проблемами недофинансирования полевых исследований и низким уровнем оплаты труда в значительно большей степени озабочены ученые технических и естественно-научных специальностей (см. табл. 6 б).

Таблица 6 б

Факторы снижения удовлетворенности научной работой в зависимости от возраста

| Причины | Число респондентов, % | |
|--|------------------------|--|
| | Гуманитарные профессии | Математические и естественно-научные профессии |
| Причины отсутствуют | 12,5 | 14,3 |
| Вынуждены заниматься малополезными / малоинтересными / малоактуальными исследованиями | 7,1 | 9,4 |
| Существуют трудности практического внедрения результатов научных исследований | 32,1 | 46,9 |
| Государство недостаточно заинтересовано в развитии науки | 71,4 | 78,1 |
| Проблемы материально-технического обеспечения научного процесса снижают его эффективность | 10,7 | 37,5 |
| Недостаток финансирования ограничивает возможности проведения полевых / лабораторных / практических исследований | 25,0 | 56,3 |
| Низкий уровень оплаты научной работы вынуждает заниматься приработками, отнимающими время от науки | 39,3 | 50,0 |
| Существуют ограничения эффективной коммуникации / общения в научном сообществе | 3,6 | 12,5 |
| Существующие практики управления в научной сфере снижают эффективность деятельности | 32,1 | 34,4 |
| Не смогли достичь желаемого карьерного положения | 3,6 | 9,4 |
| Не уверены, что научная деятельность — личное призвание | 7,1 | 9,4 |

Что касается оплаты труда академических ученых, то она в результате проведенной в три этапа реформы оплаты труда втрое выросла и складывается из основной и стимулирующей части. Если базовая часть привязана к занимаемым должностям, то стимулирующая зависит от активности работника. Другой источник финансирования — грантовые программы (научные фонды) и иные исследовательские проекты, финансируемые не из бюджета Академии наук. Как видно из табл. 7, респонденты достаточно активны в добывании дополнительного финансирования: лишь 12% опрошенных оказались в стороне от подобной деятельности. Наиболее популярны подачи заявок в Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ) и Российский государственный научный фонд (РГНФ) — туда подавали заявки примерно половина опрошенных. Менее 10% ученых обращались в иные российские и зарубежные фонды. Исследования по заказу коммерческих структур предполагали делать лишь 4,5% респондентов.

Таблица 7

Виды поданных заявок на дополнительное финансирование

| Показатель | Число респондентов, % ⁶ |
|--|------------------------------------|
| Не подавалось | 12,1 |
| Внутриинститутские исследовательские программы | 12,1 |
| Исследовательские программы Академии наук | 28,8 |
| Исследовательские программы министерств, ведомств, органов исполнительной и законодательной власти | 24,2 |
| РГНФ | 42,4 |
| РФФИ | 51,5 |
| Другие российские грантообразующие фонды | 7,6 |
| Иностранные грантообразующие фонды | 9,1 |
| Исследования для коммерческих структур | 4,5 |

Если сравнить обращение с заявками с реально полученными проектами, то видно (табл. 8), что удовлетворена примерно каждая вторая заявка в РГНФ, чуть более половины заявок в РФФИ, практически все заявки, поданные на участие в исследовательских Программах РАН, менее половины заявок — на конкурс, проводимый министерствами, ведомствами и иными организациями, втрое меньше заявок, чем подавались в международные грантовые фонды. В соответствии с полученными данными, треть ученых не имеет дополнительного финансирования.

Таблица 8

Виды полученного дополнительного финансирования

| Показатель | Число респондентов, % ⁷ |
|--|------------------------------------|
| Не получено | 32,8 |
| Внутриинститутские исследовательские программы | 4,5 |
| Исследовательские программы Академии наук | 22,4 |
| Исследовательские программы министерств, ведомств, органов исполнительной и законодательной власти | 14,9 |
| РГНФ | 22,4 |
| РФФИ | 35,8 |
| Другие российские грантообразующие фонды | 3,0 |
| Иностранные грантообразующие фонды | 1,5 |
| Исследования для коммерческих структур | 3,0 |

В результате участия в грантовых и иных исследовательских проектах дополнительное финансирование половины респондентов сравнивается (28,9%) или превышает (20%) регулярную заработную плату (табл. 9).

⁶ Сумма ответов превышает 100%, т.к. респонденты могли дать любое число вариантов ответа на вопрос.

⁷ Сумма ответов превышает 100%, т.к. респонденты могли дать любое число вариантов ответа на вопрос.

Таблица 9

Оценка полученного дополнительного финансирования

| Показатель | Число респондентов, % |
|--------------------------------|-----------------------|
| Превышает заработную плату | 20,0 |
| Соответствует заработной плате | 28,9 |
| Ниже заработной платы | 51,1 |
| Всего | 100 |

Другим источником заработка для академических ученых является совместительство, которым занимается 60% опрошенных. В семи случаях из десяти это преподавание, в двух случаях из десяти — научная работа в иных научных учреждениях, в одном случае из десяти — работа в коммерческих структурах.

Субъективная оценка материального положения демонстрирует соответствие кривой нормального распределения с высокой (54,6%) концентрацией в середине шкалы (табл. 10). При этом 70% опрошенных свидетельствуют, что за последние годы их материальное положение выросло.

Таблица 10

Субъективная оценка материального положения

| Показатель | Число респондентов, % |
|---------------|-----------------------|
| Низкий | 9,1 |
| Ниже среднего | 24,2 |
| Средний | 54,6 |
| Выше среднего | 10,6 |
| Высокий | 1,5 |
| Всего | 100 |

Что касается субъективной оценки общественного положения, то она также имеет вид нормального распределения и смещена в сторону позитивных оценок, но в меньшей степени, нежели материальное положение, и с меньшей концентрацией к середине шкалы (табл. 11). По мнению респондентов, престиж науки за последние годы также вырос (так полагают 30% опрошенных против 10% считающих, что он понизился), при этом 60% респондентов полагают, что он не претерпел изменений.

Таблица 11

Уровень общественного положения

| Показатель | Число респондентов, % |
|---------------|-----------------------|
| Низкий | 3,1 |
| Ниже среднего | 20,3 |
| Средний | 46,9 |
| Выше среднего | 29,7 |
| Высокий | 0,0 |
| Всего | 100 |

При столь в целом позитивных оценках материального и социального статуса вызывает некоторое удивление распределение ответов (табл. 12) на вопрос, выросла ли уверенность в завтрашнем дне: повышение уверенности декларируют 17% опрошенных, а снижение — 25%.

Таблица 12

Распределение ответов на вопрос: «Как изменилась Ваша уверенность в завтрашнем дне?»

| Показатель | Число респондентов, % |
|------------------------|-----------------------|
| Существенно выросла | 6,3 |
| Выросла | 10,9 |
| Осталась без изменений | 57,8 |
| Понизилась | 17,2 |
| Существенно снизилась | 7,8 |
| Всего | 100 |

Респондентам был задан ряд вопросов, касающихся положения науки. Прежде всего было предложено дать оценку той области научной деятельности, которой они занимаются (см. табл. 13). Около трети ответивших считают, что уровень научных исследований находится на мировом уровне (1,5% полагают, что выше), а 68% считают, что он ниже мирового уровня (15,2% считают его низким).

Таблица 13

Оценка уровня развития науки в России

| Показатель | Число респондентов, % |
|----------------------|-----------------------|
| Выше мирового уровня | 1,5 |
| На мировом уровне | 30,3 |
| Ниже мирового уровня | 53,0 |
| Низкий | 15,2 |
| Всего | 100 |

На вопрос, что препятствует развитию науки, получены следующие ответы (табл. 14).

Таблица 14

Препятствия развитию науки⁸

| Показатель | Число респондентов, % ⁸ | Ранг |
|--|------------------------------------|------|
| Государство не заинтересовано в развитии Вашей научной сферы | 59,7 | 1 |
| Отсутствует финансирование на проведение дорогостоящих научных исследований | 40,3 | 3 |
| Трудности межстрановых научных коммуникаций | 22,4 | 7 |
| Недостаточный приток молодых кадров | 44,8 | 2 |
| Негативное влияние «утечки мозгов» | 26,9 | 6 |
| Плохая организация (управление) в научной сфере | 37,3 | 4 |
| Низкое качество высшего образования / низкое качество подготовки выпускников вузов | 33,3 | 5 |

На первом месте — незаинтересованность государства в развитии науки, об этом говорят около 60% опрошенных. Это обстоятельство, как можно предположить, выступающее причиной непрестижности научной сферы, определяет и ее слабую привлекательность для молодежи — о недостаточности притока научных кадров свидетельствуют около 45% респондентов. Еще одна причина озабоченности — отсутствие финансирования на проведение дорогостоящих научных исследований. Далее следует плохая организация и управление научной сферой. Около трети респондентов отмечают также низкое качество подготовки выпускников вузов. Проблема «утечки мозгов» и затрудненность межстрановых коммуникаций в меньшей степени беспокоят респондентов (соответственно 26,9% и 22,4%).

⁸ Сумма ответов превышает 100%, т.к. респонденты могли дать любое число вариантов ответа на вопрос.

При сравнении ответов на этот вопрос молодых и немолодых ученых (табл. 14 а) виден ряд различий. Проблемы притока (вернее, его отсутствия) молодых кадров естественным образом больше волнует старшее поколение, оно же больше озабочено недофинансированием научных исследований. Молодое же поколение, столкнувшись с реальной научной деятельностью, почувствовало недостатки полученного образования.

Таблица 14 а

Мнения о препятствиях развитию науки в зависимости от возраста респондентов

| Факторы | Число респондентов, % ⁹ | |
|--|------------------------------------|---------------|
| | До 35 лет | Старше 35 лет |
| Государство не заинтересовано в развитии Вашей научной сферы | 57,7 | 63,2 |
| Отсутствует финансирование на проведение дорогостоящих научных исследований | 30,8 | 47,4 |
| Трудности межстрановых научных коммуникаций | 15,4 | 21,1 |
| Недостаточный приток молодых кадров | 34,6 | 52,6 |
| Негативное влияние «утечки мозгов» | 30,8 | 26,3 |
| Плохая организация (управление) в научной сфере | 30,8 | 42,1 |
| Низкое качество высшего образования / низкое качество подготовки выпускников вузов | 41,7 | 20,0 |

Существенны и различия в ответах представителей гуманитарных и негуманитарных профессий (табл. 14 б). Последних в несравнимо большей степени волнует проблема утечки мозгов. Они же значительно больше озабочены проблемами организации и управления в научной сфере, дефицитом молодых кадров, качеством их образования.

Обратимся к еще одному вопросу — проблемам с внедрением научных разработок, который, как мы показали выше, также больше беспокоит представителей математических и естественно-научных специальностей. Половина респондентов сообщает о том, что практика взаимодействия с бизнес-структурами в их институтах отсутствует; 47% респондентов выполняли разовые проекты, заказанные бизнес-структурами, и лишь 3% сотрудничает с ними на постоянной основе. Половина опрошенных объясняет это отсутствием стратегического планирования со стороны бизнеса; 45% — несовершенством законодательства, не стимулирующего подобное взаимодействие.

Таблица 14 б

Мнения о препятствиях развитию науки в зависимости от специальности респондентов

| Факторы | Число респондентов, % | |
|--|----------------------------|--|
| | Гуманитарные специальности | Математические и естественно-научные специальности |
| Государство не заинтересовано в развитии Вашей научной сферы | 61,8 | 59,4 |
| Отсутствует финансирование на проведение дорогостоящих научных исследований | 35,3 | 43,8 |
| Трудности межстрановых научных коммуникаций | 23,5 | 18,8 |
| Недостаточный приток молодых кадров | 35,3 | 53,1 |
| Негативное влияние «утечки мозгов» | 8,8 | 46,9 |
| Плохая организация (управление) в научной сфере | 20,6 | 56,3 |
| Низкое качество высшего образования / низкое качество подготовки выпускников вузов | 31,3 | 42,9 |

Подводя итог, следует сказать, что научное сообщество можно рассматривать как группу, хорошо адаптировавшуюся к сложившимся в стране социально-экономическим условиям. Академи-

⁹ Сумма ответов превышает 100%, т.к. респонденты могли дать несколько вариантов ответа.

ческие ученые находятся в относительно благополучных материальных условиях, достигнутых за счет возможностей совместительства и участия в различного рода конкурсных проектах. При этом они занимаются любимым делом, находятся в близкой и комфортной социальной среде, достаточно самостоятельны в выборе тематики и структурировании рабочего времени. Они высоко оценили повышение финансирования науки. Но вместе с тем ряд проблем не решен. Эти проблемы прежде всего касаются результатов труда, внедрение которых сталкивается с трудностями, среди которых главная, по мнению респондентов — слабая заинтересованность бизнеса. Учитывая сырьевой тип национальной экономики, развития, помимо добывающей промышленности, трудоемких, а не наукоемких сервисных отраслей, эта незаинтересованность вполне объяснима. Видимо, именно здесь коренится причина слабых «рыночных позиций» науки. Второй высветившейся проблемой стало недофинансирование прикладных исследований и необходимой для их проведения аппаратуры. Третья проблема — отсутствие научной смены и низкое качество образования пришедших в науку специалистов. Инициативы по материальному стимулированию молодых специалистов в ущерб опытным не смогут реализоваться из-за необходимости сохранения дифференциации оплаты труда, к которой весьма чувствительно научное сообщество. Заметим, что уровень межстрановых научных коммуникаций не представляется академическим ученым особенно серьезной проблемой, и можно предположить, что они не стоят перед необходимостью проявлять себя в международной конкуренции. Что же касается внутристрановой конкуренции, она проявляется в «битве» за гранты и проекты, в которой примерно половине научного сообщества удается проявить себя.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гохберг Л.М., Китова Г.А., Кузнецова Е.Е. Стратегии интеграционных процессов в сфере науки и образования // Вопросы экономики. 2008. № 7.
2. Российское образование: Тенденции и вызовы / Под ред. Т.Л. Клячко. М.: Дело. 2009.

ПРАКТИКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА В СВОЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

С.В. МАРЕЕВА,

кандидат социологических наук, старший научный сотрудник,
Институт социологии РАН,
e-mail: s.mareeva@gmail.com

В статье рассматриваются особенности практик инвестирования в человеческий капитал представителей российского среднего класса. Показано, что несмотря на более высокий уровень инвестиций по сравнению с другими социальными группами, сам средний класс в последние годы характеризуется негативными тенденциями в этой сфере, которые могут сказаться на перспективах развития страны в целом.

Ключевые слова: средний класс; человеческий капитал; образование; информационные технологии

Features of investments in human capital made by Russian middle class representatives are analyzed in this article. It is shown that despite higher level of investments compared to other social groups, middle class itself is characterized by recent negative trends in regards to human capital which could affect perspectives of the country in general.

Keywords: middle class; human capital; education; information technologies

Коды классификатора JEL: I21, J24, O15

Перспективы России в глобализирующемся мире во многом зависят от качества ее человеческого капитала. Особое же значение качество человеческого капитала и готовность к инвестициям в него имеют для так называемого «нового» среднего класса как субъекта, который обеспечивает технологический и социально-экономический прогресс в обществе, а также воспроизводство квалифицированных кадров [1]. Более того, человеческий капитал является тем капиталом, собственность на который выступает для среднего класса основным классообразующим признаком. Как же обстоят дела с инвестированием в свой человеческий капитал у среднего класса, существующего в современном российском обществе? Ответу на этот вопрос и посвящена данная статья.

Эмпирической базой для анализа послужили данные общероссийских социологических исследований (исследования ИКСИ РАН и ИС РАН 2003, 2006, 2008, 2009, 2010, 2011 гг¹).

Важным вопросом является методология выделения среднего класса, так как именно из-за различий в методологии его выделения у разных исследователей оценка численности среднего класса в современном российском обществе значительно колеблется. Доля представителей среднего класса в России (в зависимости от используемого подхода и конкретных критериев) оценивается на уровне от 2–3% до половины населения, однако чаще оценки сходятся на уровне 20–25% (исследования ИС РАН, ИФ РАН, ИСЭПН РАН)².

¹ Речь идет об общероссийских исследованиях Института комплексных социальных исследований РАН и Института социологии РАН, в т.ч.: «Богатые и бедные в современной России» (март 2003 г., № 2106); «Малообеспеченные в современной России: кто они? Как живут? К чему стремятся?» (март 2008 г., № 1751); «Российская повседневность в условиях кризиса: взгляд социологов» (февраль 2009 г., № 1749), «Готово ли российское общество к модернизации» (февраль-март 2010 г., № 1734), «Двадцать лет реформ глазами россиян» (март 2011, № 1741). Выборка всех этих исследований репрезентировала население страны в целом по региону проживания, а внутри каждого региона — по типу поселения, полу и возрасту.

² Нужно отметить, что оценки западных экспертов относительно численности среднего класса в России зачастую даже более оптимистичны, чем оценки российских специалистов.

На основании анализа зарубежной и российской литературы, посвященной месту среднего класса в классовых структурах, а также с учетом цели исследования, была разработана методология выделения этого социального субъекта, в основе которой лежат особенности тех структурных позиций, которые занимают в обществе представители среднего класса. Были использованы два базовых критерия отнесения индивидов к среднему классу: во-первых, характеристики социально-профессионального статуса, являющегося маркером определенных структурных позиций в производственных отношениях; во-вторых, объем человеческого капитала, индикатором которого выступал уровень образования.

Зачастую в западных исследованиях использование этих критериев считают достаточным. Однако с учетом российских условий в качестве дополнительных фильтров были введены еще два критерия — уровень благосостояния (но не сам по себе, а по причине того, что средний класс должен быть способен обеспечить как минимум простое воспроизводство себя как класса и своего человеческого капитала), и показатель самоидентификации, использованный, чтобы отсеять из анализа аутсайдеров, которые заведомо не будут соответствовать среднему классу по особенностям сознания и определяемому им поведению.

Таким образом, были использованы следующие критерии выделения среднего класса:

- критерий нефизического характера труда;
- наличие как минимум среднего специального образования;
- показатели среднемесячных душевых доходов не ниже их медианных значений для данного типа поселения или количество имеющихся товаров длительного пользования не ниже медианного значения по населению в целом;
- интегральная самооценка индивидом своего положения в обществе по десятибалльной шкале не ниже 4 баллов включительно.

Для неработающего населения принадлежность к среднему классу определялась на основе трех из четырех перечисленных выше критериев — не учитывался профессиональный статус. Эмпирическая проверка показала, что выделенные таким образом представители неработающего населения, оказавшиеся в среднем классе, были связаны со структурными позициями, характерными для среднего класса — занимали их ранее или, по всей вероятности, займут их в будущем (пенсионеры с высшим образованием, студенты из образованных семей и т.п.).

Применение этих критериев к данным ИС РАН демонстрируют рост среднего класса в период 2003–2008 гг., сокращение его численности во время кризиса и восстановление в 2010 г. Согласно этим данным, средний класс вырос с 19% до 34% за период с 2003 по 2008 гг., сократился до четверти населения во время кризиса и вновь составил около трети населения в 2010 и 2011 гг. Такие оценки численности среднего класса на первый взгляд оказываются достаточно велики, но нужно учитывать, что средний класс неоднороден и состоит из нескольких подгрупп.

Наиболее устойчивая часть среднего класса, составляющая его ядро (11–15% населения) — это профессионалы, занимающие позиции, связанные с умственным не рутинным трудом и имеющие высокий уровень образования и квалификации (руководители, управляющие, менеджеры, профессионалы с высшим образованием в сферах образования, здравоохранения и т.п.). Они характеризуются наиболее высокими уровнями человеческого капитала и устойчивыми позициями на рынке труда, влияют на решения в рамках своего подразделения и предприятия, повышают свою квалификацию и могут быть конкурентоспособны в новой, информационной экономике³.

Менее устойчивая часть среднего класса, которая занимает менее стабильные позиции на рынке труда и легко «выпадает» из среднего класса при неблагоприятных экономических условиях (15–21% населения в разные годы, составляющие «ближнюю периферию» среднего класса) — это работники рутинного нефизического труда (секретари, технический и линейный персонал и т.п.).

На основе данных были выделены также две группы, не попадающие в состав среднего класса: дальняя периферия (не входящая в состав среднего класса, но частично перетекающая в ближнюю периферию при благоприятных внешних экономических условиях) и остальное население, которое практически ни при каких условиях не сможет войти в состав среднего класса России (неквалифицированные рабочие и рабочие со средним уровнем квалификации, россияне с уровнем образования ниже среднего и т.п.).

³ Информационная экономика — экономика, конкурентоспособность агентов в которой зависят в первую очередь от их способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях (М. Капельс).

Динамика численности этих групп показывает, что при благоприятных экономических условиях часть дальней периферии попадает в ближнюю и оказывается в составе среднего класса, однако, в случае резких изменений на рынке труда (что было характерно для кризисного периода в 2009 гг.) ближняя периферия сокращается, и ее представители, наоборот, выпадают из состава среднего класса в дальнюю периферию (см. рис. 1).

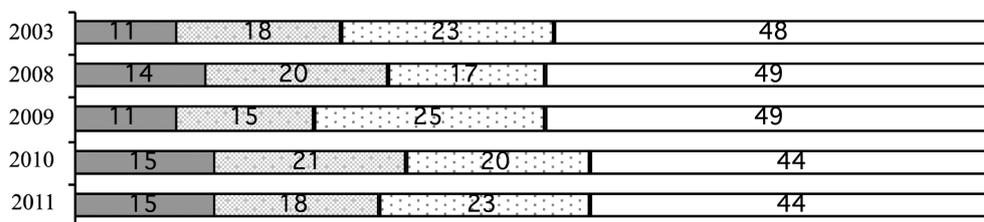


Рис. 1. Динамика численности различных социальных групп в 2003–2010 гг., %

Посмотрим, насколько активно на сегодняшний день инвестируют в свой человеческий капитал представители российского среднего класса. В качестве показателя инвестиций в человеческий капитал рассмотрим, прежде всего, **потребление платных медицинских, образовательных и оздоровительных услуг.**

Таблица 1

Использование платных услуг за последние три года перед опросом 2010 г. различными социальными группами, в % от групп⁴

| Платные услуги | Ядро среднего класса | Ближняя периферия | Дальняя периферия | Остальное население |
|--|----------------------|-------------------|-------------------|---------------------|
| Медицинские услуги | 74 | 56 | 53 | 46 |
| Образовательные услуги для взрослых | 25 | 21 | 16 | 9 |
| Оздоровительные услуги для взрослых | 28 | 15 | 15 | 9 |
| Оздоровительные услуги для детей | 28 | 21 | 22 | 14 |
| Образовательные услуги для детей | 35 | 30 | 33 | 18 |
| Туристические или образовательные поездки за рубеж | 21 | 11 | 8 | 4 |
| Не пользовались ничем из перечисленного | 16 | 32 | 39 | 46 |

Как видно из табл. 1, представители среднего класса чаще других инвестируют как в себя, так и в своих детей (в 84% случаев в ядре и 68% в ближней периферии против 61% в дальней периферии и 54% среди остального населения).

Использование платных **медицинских услуг** отличает, в первую очередь, ядро среднего класса — в нем подобные услуги использовали за три года до опроса 2010 года три четверти его представителей. В другую сторону отличается остальное население, где такими услугами пользовались менее половины представителей. Ближняя периферия, входящая в состав среднего класса, и дальняя периферия, не входящая в его состав, оказались в этом смысле схожи между собой: медицинские услуги в этих группах использовали 56% и 53%, соответственно. Однако хорошо известно, что в российских условиях использование платных медицинских услуг часто является вынужденным и буквально жизненно необходимым, поэтому они не всегда отражают практики инвестирования в человеческий капитал.

Образовательные услуги для взрослых также используются представителями ядра среднего класса активнее, чем другими группами населения — из них каждый четвертый прибегал к такого рода услугам. Ближняя периферия в этом вопросе оказывается между ядром среднего класса и дальней периферией, не входящей в его состав, что ярко демонстрирует переходный характер этой группы. Значительно отличается остальное население, где только каждый десятый за последние

⁴ Доли использовавших оздоровительные и образовательные услуги для детей здесь и далее приведены в процентах от численности групп, имеющих несовершеннолетних детей.

три года воспользовался платными образовательными услугами для взрослых, инвестируя тем самым в свой человеческий капитал.

В рамках самого среднего класса образовательные услуги чаще использовали те, кто обладал более высоким уровнем образования (статистически эта связь оказалась значимой, хотя и слабой). Хотя среди представителей ядра среднего класса доля использовавших платные услуги оставалась примерно одинаковой в разных группах по уровню образования (таким образом, в данном случае был важен сам факт принадлежности к ядру среднего класса), в ближней периферии среди обладавших средним специальным образованием только 12% использовали за последние три года перед опросом платные образовательные услуги, а среди тех, кто имел высшее образование, эта доля возросла до 21%. Что касается дифференциации по типу населенного пункта, то наименьшая доля использовавших образовательные услуги представителей среднего класса оказалась в селах — том типе поселения, где, по всей вероятности, человеческий капитал в силу структурных особенностей остается невостребованным.

Практически в два раза чаще, чем ближняя и дальняя периферия, и в три раза чаще, чем остальное население, представители ядра среднего класса используют **оздоровительные услуги для взрослых** (санатории, дома отдыха, клубы здоровья, спортивные секции и т.п.). Эти услуги зачастую не только носят оздоровительный характер, но и используются в качестве способа проведения досуга, причем такой инновационный вид досуга свидетельствует об определенном качестве и стиле жизни, а также об особенностях типа сознания среднего класса России. При этом в ядре среднего класса потребление этого вида услуг даже опережает потребление образовательных услуг для взрослых. Особенность этого вида услуг проявляется в том, что их используют люди с более высоким уровнем дохода, причем качественный скачок в потреблении наблюдается на уровне дохода в две медианы и выше.

Часть различий в использовании разнообразных платных услуг для взрослых средним классом и другими слоями населения объясняется различиями их уровня благосостояния, однако свою роль играет не только доход, но и определенный тип сознания, влияющий на выбираемые способы расходования денежных средств. Так, если выделить среди всего населения тех, чей доход не ниже медианного для их типа населенного пункта, а количество предметов длительного пользования — не ниже медианного для населения в целом, то даже в этой группе с сопоставимыми текущими и накопленными доходами будут проявляться различия среднего класса и других слоев населения в инвестировании в свой человеческий капитал.

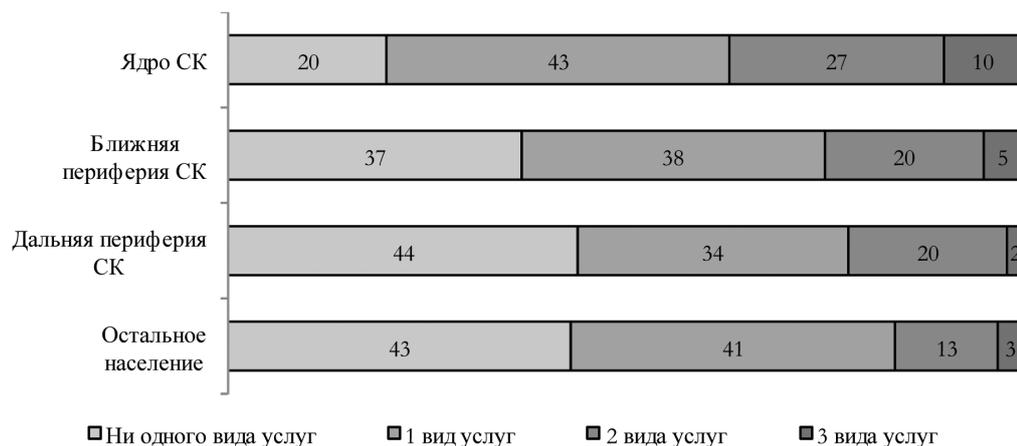


Рис. 2. Использование платных медицинских, образовательных и оздоровительных услуг за три года до опроса представителями различных социальных групп при сопоставимом уровне текущего и накопленного дохода (2010 г.), в %

Из рис. 2 видно, что даже в группах с доходом, соответствующим доходам среднего класса, дальняя периферия и остальное население от него отстают. Ближняя периферия же оказывается между ядром среднего класса и его дальней периферией. При статистической проверке взаи-

мосвязь потребления платных услуг для взрослых и принадлежности к той или иной социальной группе (среди тех, кто удовлетворял примененному критерию дохода) оказалась значимой, хотя и слабой (коэффициент V Крамера составил 0,2 при уровне значимости 0,001). Таким образом, даже при равном доходе средний класс в целом обращает больше внимания на инвестиции в свой человеческий капитал, хотя его ближняя периферия и оказывается достаточно близка по этим показателям к дальней периферии, не входящей в его состав.

Если же, исключив медицинские услуги, рассмотреть использование только образовательных и оздоровительных услуг для групп, отвечающих критерию благосостояния, использовавшегося для выделения среднего класса, различия оказываются не менее яркими — так, ни одну из этих двух услуг за последние три года до опроса 2010 г. не использовали 58% ядра среднего класса, 69% ближней периферии, 73% дальней периферии и 80% прочих массовых слоев (уровень значимости критерия Хи-квадрат — менее 0,001). Таким образом, различия в инвестировании в человеческий капитал взрослых между средним классом, периферией и остальным населением нельзя списывать только на различия в уровне благосостояния этих слоев. Эти различия между средним классом и прочими слоями населения во многом являются поведенческими и стилевыми и объясняются различиями в их профессиональном статусе, образовательном уровне и т.п. Переходный характер ближней периферии подтверждается при этом ее промежуточным положением по этому вопросу между ядром среднего класса и его дальней периферией.

Отметим также, что нацеленность среднего класса на инвестиции в человеческий капитал обычно проявлялась комплексно, т.е. инвестиции в свой человеческий капитал обычно сопровождалась и практиками инвестирования в детей. Среди тех представителей среднего класса, кто на момент опроса имел несовершеннолетних детей и использовал одну из услуг для себя, 40% использовали при этом и платные услуги для детей. Среди тех, кто использовал две или три услуги для себя, услуги для детей использовали уже 69%.

Обратимся теперь к динамике использования платных услуг представителями среднего класса.

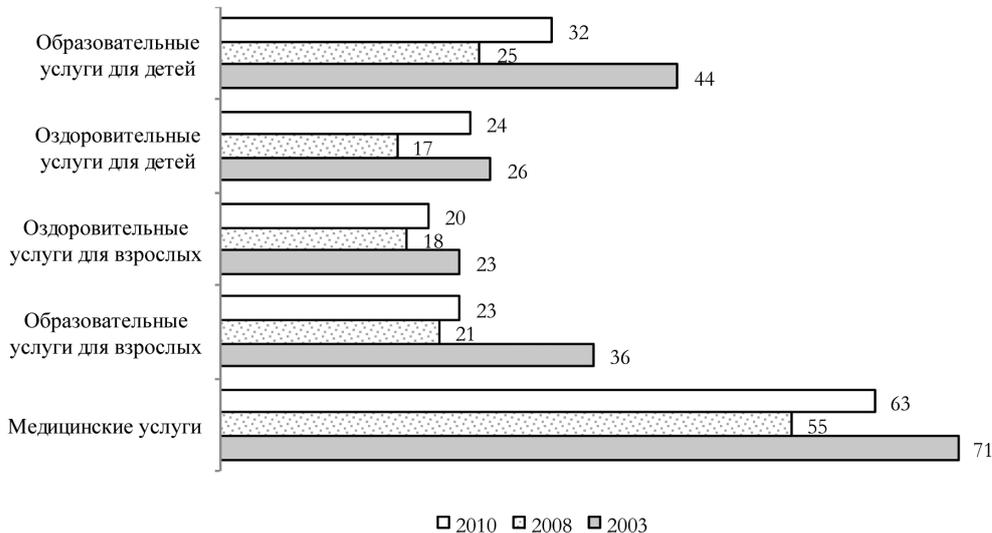


Рис. 3. Динамика потребления платных услуг представителями среднего класса, 2003, 2008, 2010 гг., %

Как видно из рис. 3, использование платных услуг в среднем классе за последние годы заметно снизилось, особенно это касается образовательных услуг для взрослых и детей. Снижение инвестиций в свой человеческий капитал в достаточно благополучный период 2003–2008 гг. свидетельствовало о постепенном осознании по крайней мере частью среднего класса экономической нерациональности таких инвестиций, что может быть связано с особенностями локальных рынков труда или не востребованности человеческого капитала определенного качества экономикой. Так, за этот же период (2003–2008 гг.) доля представителей среднего класса, которые отмечали, что им удалось добиться повышения на работе или поменять работу на лучшую, сократилась с 30% до 21%; а доля тех, кто среди своих достижений отмечал повышение квалификации, сократилась в среднем классе более чем в два раза — с 36% до 15%.

И хотя усиление конкуренции на рынках труда в связи с экономическим кризисом стимулировало некоторую активность представителей среднего класса в направлении инвестиций в свой человеческий капитал, уровень инвестиций 2003 г. ими пока так и не достигнут. При этом на микроуровне сокращение потребления платных услуг может быть рациональной стратегией для представителей среднего класса, однако, с точки зрения макроуровня и влияния на экономику в целом, это достаточно негативная тенденция, так как она отражает снижение человеческого потенциала страны.

Тем не менее, на фоне остального населения представители ядра среднего класса пока продолжают характеризоваться наиболее высоким уровнем инвестиций в человеческий капитал.

Обратимся теперь к другим, преимущественно бесплатным, способам пополнения своих знаний (см. табл. 2), которые используются представителями среднего класса и также представляют собой инвестирование в человеческий капитал, ведь использование различных способов пополнения своих знаний требует дополнительных затрат сил, времени и зачастую средств, что для российского населения идет вразрез с традиционными практиками и привычной, укрепившейся в сознании нормой бесплатного образования, получаемого в молодости и используемого затем всю жизнь.

За последние три года никак не пополняли свои знания 24% представителей ядра среднего класса и более половины его ближней периферии (52%). Среди групп, не вошедших в состав среднего класса, эта доля была еще выше — 69% среди дальней периферии и 78% среди остального населения⁵. Эти различия, являясь статистически значимыми, говорят о качественно ином отношении к своему образованию, свойственному представителям среднего класса.

Почти половина ядра среднего класса (46%) в течение последних трех лет перед опросом следили за новой литературой, приобретали новые навыки и узнавали о новых разработках, 40% приобретали или совершенствовали навыки работы на компьютере, 33% прошли обучение по старой специальности, 23% приобретали новые практические навыки, переходя к новым для себя видам деятельности, 7% прошли переподготовку по новой для себя специальности, 4% изучали иностранные языки, 1% брал частные уроки. По всем этим способам пополнения знаний ядро среднего класса опережало как ближнюю периферию, которая вновь заняла промежуточное положение между ядром и группами, не входящими в средний класс, так и прочие массовые слои населения, причем выявленные взаимосвязи оказались статистически значимыми.

Таблица 2

Использование различных способов пополнения своих знаний за последние три года перед опросом 2010 г. различными социальными группами, в % от групп⁶

| Способы пополнения знаний | Ядро среднего класса | Ближняя периферия | Дальняя периферия | Остальное население |
|--|----------------------|-------------------|-------------------|---------------------|
| Старались сами следить за новой литературой, приобретать новые навыки, узнавать о новых разработках | 46 | 22 | 14 | 8 |
| Приобретали или совершенствовали свои навыки работы на компьютере | 40 | 22 | 14 | 8 |
| Прошли дополнительное обучение по старой специальности (повышение квалификации) | 33 | 16 | 8 | 6 |
| Приобретали другие новые практические навыки, переходя к новым для себя видам деятельности и направлениям работы | 23 | 10 | 5 | 7 |
| Прошли переподготовку по новой для себя специальности (в том числе в порядке получения второго образования) | 7 | 3 | 4 | 4 |
| Изучали иностранные языки на курсах или самостоятельно | 4 | 4 | 4 | 1 |
| Брали частные уроки с целью повысить свою ценность как работника | 1 | 2 | 1 | 0 |

⁵ Обучение в вузе, аспирантуре или техникуме при расчете этих значений здесь и далее не учитывалось.

⁶ Доли использовавших оздоровительные и образовательные услуги для детей здесь и далее приведены в процентах от численности групп, имеющих несовершеннолетних детей.

Различия среднего класса и других слоев населения с точки зрения пополнения своих знаний также нельзя списать лишь на различия в материальном положении. Чтобы это показать, вновь обратимся к подгруппе населения, удовлетворяющей критерию благосостояния для среднего класса. При рассмотрении этой подгруппы населения выяснилось, что даже в ней принадлежность к тому или иному социальному слою играет очень большую роль: среди тех представителей дальней периферии, кто удовлетворял критерию благосостояния для среднего класса, 71% не использовали никаких способов пополнения своих знаний, в аналогичной подгруппе остального населения — 74%. Взаимосвязь принадлежности к той или иной социальной группе и интенсивности использования различных способов пополнения своих знаний оказалась статистически значима (при выделении групп с сопоставимым уровнем дохода значимость критериев Хи-квадрат и V Крамера составила менее 0,001). Таким образом, различия между средним классом и прочими слоями населения в вопросе пополнения знаний не связаны с разным уровнем их дохода.

В целом, судя и по бесплатным способам пополнения знаний, и по использованию платных образовательных услуг, в свой человеческий капитал более склонны инвестировать представители ядра среднего класса — то есть те, кто осознает важность человеческого капитала, так как занимает позиции, требующие значительного объема навыков и знаний, а также относительно более высокого уровня образования (с точки зрения социально-профессионального статуса выделяются руководители разных уровней и специалисты, имеющие высшее образование). Однако далеко не всегда эти инвестиции экономически рациональны — они далеко не для всех оборачиваются действительным улучшением положения на рынке труда, будь то повышение в должности или повышение заработной платы. С этим, вероятно, и связано постепенное снижение инвестиций в свой человеческий капитал представителями среднего класса, которое наблюдалось в докризисные годы — осознание отсутствия отдачи на инвестиции приводит к сокращению их объема. Тем не менее, для наиболее благополучных с точки зрения их положения на рынке труда групп инвестирование в человеческий капитал остается важным приоритетом — возможно, это является следствием того, что высокую отдачу на произведенные инвестиции в свой человеческий капитал они уже получили, заняв определенное место в системе разделения труда, и теперь перед ними стоит задача суметь его сохранить.

Сказываются ли более высокий уровень человеческого капитала и практики инвестирования в него на представлениях среднего класса об оптимальном будущем страны? Данные показывают, что представители среднего класса считают, что для занятия Россией достойного места в системе международного разделения труда необходима поддержка именно технологичных отраслей и науки, а не «сырьевого вектора развития». Руководители и специалисты с высшим образованием, составляющие ядро среднего класса (т.е. те, кто могут оказывать реальное воздействие на экономическое развитие страны), практически в подавляющем своем большинстве понимают, что перспективы России связаны с возможностями развития науки и современных технологий (см. табл. 3).

Таблица 3

Приоритеты развития страны с точки зрения различных групп городского экономически активного населения (2006 г.), в %

| Показатель | Ядро | Ближняя периферия | Дальняя периферия | Остальное население |
|--|------|-------------------|-------------------|---------------------|
| Государство должно поддерживать в первую очередь высокотехнологичные и наукоемкие производства (ВПК, космос, авиация, информатика, фундаментальная наука) | 74 | 62 | 65 | 55 |
| За ведущими странами России в ее нынешнем состоянии все равно не угнаться. Единственный выход — эффективно использовать ее природные и сырьевые богатства (лес, газ, нефть и т.д.) | 26 | 38 | 35 | 45 |

Однако интересы самого среднего класса гетерогенны. В интересах тех его подгрупп, представители которых получают доходы на свой человеческий капитал, — развитие России в направлении, при котором человеческий капитал будет востребован на рынках труда. В интересах тех,

кто занят скорее рутинной работой, не требующей высокого уровня человеческого капитала — развитие России в другом направлении — том, которое может принести краткосрочные высокие доходы стране, и тем самым повысить уровень жизни и доходы всех россиян (но не в долгосрочной перспективе).

Развитие экономики России в сторону высокотехнологичных и наукоемких отраслей поддерживается представителями среднего класса именно потому, что они в наибольшей степени могли бы вписаться в новую структуру, характерную для постиндустриальной стадии развития общества, благодаря качеству своего человеческого капитала и инвестициям в него. В частности, квалификация представителей среднего класса и особенно его ядра связана не только с формальным уровнем образования, но и такими востребованными в постиндустриальной экономике навыками, как включенность в информационные технологии и т.п. По этим параметрам представители среднего класса значительно опережают остальных россиян (см. табл. 4).

Таблица 4

Включенность в информационные технологии среднего класса и других групп населения, 2010 г., %

| Характеристики | Ядро среднего класса | Ближняя периферия | Дальняя периферия | Остальное население |
|--|----------------------|-------------------|-------------------|---------------------|
| Наличие компьютера | 94 | 76 | 49 | 43 |
| Не пользуются компьютером | 0 | 36 | 54 | 67 |
| Пользуются компьютером не реже нескольких раз в неделю | 92 | 51 | 40 | 24 |
| Не реже нескольких раз в неделю пользуются Интернетом | 77 | 41 | 29 | 18 |

Эти отличия, которые носят качественный характер, будут определять не только различия в образе жизни среднего класса и остального населения, но и разные перспективы, разные судьбы этих социальных групп в будущем.

Подведем итоги. Средний класс характеризуется заметно большим вниманием к своему человеческому капиталу, собственность на который является его классовообразующим признаком, чем другие слои населения. Данные показывают, что средний класс в настоящее время успешно выполняет функции воспроизводства рабочей силы с высоким уровнем человеческого капитала (представители среднего класса чаще инвестируют в себя и своих детей, повышают свой уровень образования, приобретают новые навыки и т.п.). При этом различия в благосостоянии не являются единственной причиной более высокого уровня инвестиций среднего класса в свой человеческий капитал — это связано и с особенностями его сознания.

Однако тенденции, наблюдающиеся в последние годы в этой сфере, а именно снижение в период с 2003 по 2009 гг. уровня инвестиций представителей среднего класса в человеческий капитал — как собственный, так и детей, — могут негативно сказаться на выполнении им данной функции. Хотя за последний год уровень инвестиций в свой человеческий капитал и человеческий капитал своих детей в среднем классе вырос, он все еще остается ниже, чем в 2003 г. — особенно в части образовательных услуг. С точки зрения перспектив развития как самого среднего класса как класса собственников человеческого капитала высокого качества снижение средним классом инвестиций в человеческий капитал является очень негативной тенденцией. По всей видимости, на этом сказывается ситуация, складывающаяся на локальных рынках труда, где отсутствие соответствующих рабочих мест или, наоборот, их переизбыток и низкая степень конкуренции приводят к нецелесообразности дополнительных инвестиций в человеческий капитал, так как подобные инвестиции не дают достаточной отдачи.

Тем не менее, при прочих равных условиях, представители ядра среднего класса в заметно большей степени склонны к инвестициям в свой человеческий капитал. Нужно, однако, учитывать, что средний класс не однороден — и это ярко проявляется и в особенностях инвестиций его представителей в свой человеческий капитал и человеческий капитал своих детей. Наиболее активно инвестиции осуществляют представители ядра среднего класса, в то время как ближняя периферия, также входящая в его состав, заметно отстает и занимает промежуточное положение между ядром и дальней периферией.

Все это позволяет с точки зрения прогнозирования ситуации на будущее выразить осторожный оптимизм, так как стандарты поведения российского среднего класса в целом лежат в русле понимания значимости человеческого капитала и, с учетом общей тенденции «тиражирования практик» верхних слоев населения при росте платежеспособного спроса со стороны российской экономики на человеческий капитал высокого качества могут обеспечить достаточно быстрое удовлетворение этого запроса. Проблема лишь в том, что пока этот запрос в большей степени затрагивает квалифицированных рабочих, чем собственно средний класс.

ЛИТЕРАТУРА

1. Middle class // The Concise Oxford Dictionary of Sociology / Ed. Marshall G. New York, 1994.

ФАКТОРЫ КОЛЛЕКТИВНЫХ ДЕЙСТВИЙ (на примере жилищной самоорганизации)

О.С. БЕЛОКРЫЛОВА,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
belokrylova@mail.ru;

А.В. ЕРМИШИНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
avermishina@sfedu.ru

Организация жилищного сектора в России основана на предположении о том, что общие интересы жильцов многоквартирных домов будут успешно реализованы активными коллективными действиями собственников. Однако в настоящее время для основного большинства собственников жилья характерны скорее пассивная позиция и явно выраженная ориентация на уклонение от участия в коллективных действиях по управлению МКД. Выявленные особенности поведения собственников квартир объяснимы в рамках теории коллективных действий, основоположником которой стал М. Олсон выстраивавший основную теорию коллективных действий, базируясь на минималистической концепции факторов, влияющих на коллективное действие. Однако учет таких факторов, как типы экономических благ и формы прав собственности позволяет существенно продвинуться в развитии теории коллективных действий.

Ключевые слова: многоквартирный дом; жилищные и коммунальные услуги; общественные блага; общая собственность; коллективные действия; «проблема безбилетника»; «дилемма заключенных»; самоорганизация.

The housing economy in Russia is based on the assumption that common interests of apartment house residents will be successfully realized by active collective actions. However the most homeowners prefer a passive role, they are oriented to avoid of collective action participation for managing of apartment house. The theory of collective action, created by M. Olson, explains the behaviors of these actors. This theory is based on a minimalist conception of the factors that affect on collective action. We investigate the affect on collective action by such factors as the types of economic benefits and forms of ownership. The results of investigations allow to develop the theory of collective action.

Keywords: apartment house; housing and communal services; public goods; common property; collective action; «free-rider problem»; «prisoners dilemma»; self-organization.

Коды классификатора JEL: B15, L97.

Более 84% городского населения в России проживает в многоквартирных домах (МКД), являясь частными собственниками своих квартир. При этом места общего пользования в МКД находятся в общей собственности всех владельцев жилья. Для обеспечения многих факторов комфортности проживания собственникам квартир необходимо соорганизоваться: согласовать свои интересы, принять коллективное решение, осуществить коллективное действие в отношении общего имущества МКД. Организация жилищного сектора в России основана на предположении о том, что общие интересы жильцов многоквартирных домов будут успешно реализованы активными коллективны-

ми действиями собственников. Однако темпы ожидаемого развития жилищной самоорганизации россиян пока крайне низки.

С целью определения степени текущей зрелости собственников многоквартирных домов, их готовности к рациональным и организованным коллективным действиям нами было проведено исследование поведения городских жителей в г. Ростов-на-Дону и г. Азов. Результаты исследования, включающего экономико-социологические методы, показали, что в настоящее время для основного большинства собственников жилья характерна скорее пассивная позиция и явно выраженная ориентация на уклонение от участия в коллективных действиях по управлению МКД.

Выявленные особенности поведения собственников квартир объяснимы в рамках теории коллективных действий, основоположником которой стал М. Олсон, выстраивавший основную теорию коллективных действий, базируясь на минималистической концепции влияющих факторов: частные и общие издержки и выгоды, связанные с подготовкой и осуществлением коллективных действий, а также размер группы и ее однородность. Однако даже в малых группах необходимость коллективных действий приводит к состоянию субоптимальности и диспропорции, возрастая по мере роста числа членов группы. Таким образом, «до тех пор, пока не существует какого-либо принуждения или группа недостаточно мала, рациональные, своекорыстные индивиды не будут прилагать никаких усилий к достижению общегрупповых целей. Другими словами, даже если все индивиды данной большой группы рациональны, действуют в собственных интересах и выгадают от достижения данной цели в рамках группы, они все равно не станут добровольно прилагать усилий к достижению этой цели» [3].

Между тем практика дает достаточно оснований для исследования коллективных действий, в том числе примеров их успешной организации. Включение в экономический анализ понятия «социальной дилеммы», то есть ситуации выбора индивидов, «при котором максимизация каждым из них своего краткосрочного интереса приводит к результатам, оставляющим всех в худшем положении, чем это было бы при иных возможных вариантах поведения» [8], позволяет дополнить теорию коллективных действий.

Анализ, проделанный Элиной Остром, показал, что успех в решении социальных дилемм самоорганизации зависит от множества факторов — характеристик группы (ее величины, степени однородности, стабильности состава и т.п.); характеристик экономических благ (их размеров, стационарности/мобильности и т.п.); характеристик используемой технологии; характеристик более широкой институциональной и культурной среды, в которую погружена группа. Число возможных комбинаций, которые могут быть получены при различных значениях этих параметров, настолько велико, что это делает саму идею проектирования и внедрения «оптимальных» институтов управления производством и потреблением коммунальных экономических благ заведомо нереалистичной [9, Р. 239].

Однако анализ огромного эмпирического материала, накопленного в ходе полевых исследований, позволил Э. Остром сформулировать восемь общих принципов институционального дизайна, которые повышают вероятность успеха [8, Р. 149–153]. Впоследствии практическая значимость этих принципов многократно проверялась в работах других исследователей, и в целом ее можно считать доказанной.

В нашем исследовании собственники жилья в многоквартирном доме представляют собой группу субъектов, объединенных общим интересом — обеспечением качественного и надежного получения услуг по содержанию общедомового имущества. Для реализации этих интересов требуется принятие коллективных решений по поводу предоставления коммунальных благ. При этом необходимо учитывать, что эти блага являются практически неисключаемыми и невычитаемыми, т.е. относятся к категории чистых коллективных благ.

Цель настоящего исследования — определить потенциал самоорганизации собственников жилья в многоквартирном доме на основе использования принципов, выявленных Э. Остром, и показать факторы, определяющие повышение эффективности коммунальной экономики.

Первый принцип, выявленный Э. Остром — установление четких границ группы, позволяющих участникам ясно представлять, кто входит, а кто не входит в состав группы и, следовательно, с кем им следует кооперироваться. На первый взгляд, в случае с жителями многоквартирных домов, этот принцип выполняется. Однако интересы разных групп жильцов дома неоднородны. Во-первых, следует различать собственников и нанимателей, а в группе собственников — проживающих в своей квартире и сдающих ее в аренду.

Второй принцип — правила доступа к ресурсу должны накладывать ограничения на объем, время и технологию его использования; распределять выгоды пропорционально затратам; учитывать локальные особенности среды. Если кто-то из пользователей получает выгоды, не неся почти никаких издержек по поддержанию ресурса, то со временем остальные участники перестают следовать установленным правилам. Этот принцип не получает своего воплощения на уровне многоквартирного дома, так как большинство благ являются неисключаемыми.

Третий принцип — большинство пользователей должно участвовать в принятии решений, устанавливающих или меняющих правила доступа к ресурсу или иначе, «правила игры» должны вырабатываться самими игроками. Ресурсные режимы, опирающиеся на этот принцип, в большей мере способны учитывать локальные особенности среды и рассматриваются самими пользователями как более честные и справедливые. Данный принцип на уровне производства и потребления жилищных и коммунальных благ выполняется лишь частично в силу неисключаемости из доступа к коллективным благам многоквартирного дома. Однако значение имеют общие правила. В российской системе жилищного хозяйства подавляющее большинство правил определены государством, что существенно препятствует реализации данного принципа.

Четвертый принцип — в большинстве ресурсных режимов, существующих длительное время, контроль за соблюдением правил организован так, что пользователи или сами выбирают/нанимают подотчетных перед ними «контролеров», либо осуществляют взаимный мониторинг сообща. Инфорсмент в российской системе жилищного самоуправления разделен между внешними органами (прокурорский надзор, жилищная инспекция и т.д.) и внутренними (домком, правление ТСЖ, ревизионная комиссия в ТСЖ). Однако реально контроль осуществляется только внешними органами в разрезе их узких функций. Система ротации существенно затруднена в силу пассивности большей части участников группы.

Пятый принцип — успешные ресурсные режимы используют градуированную шкалу санкций, зависящих от серьезности нарушений и контекста, в котором нарушения были допущены. Наказание за первое нарушение чаще всего оказывается чисто символическим и сводится к простому предупреждению. Оно, таким образом, почти не влияет на соотношение выгод и издержек, связанных с оппортунистическим поведением, и в основном выполняет сигнальную функцию: во-первых, оповещая остальных членов группы, кем именно было допущено нарушение, и, во-вторых, давая знать самому нарушителю, что о его проступке известно всем. Сотрудничество остальных членов группы с нарушителем при этом не прерывается. Реальную опасность представляют повторяющиеся нарушения, которые караются намного более сурово, вплоть до исключения из группы. В российском МКД участники группы не могут быть исключены из нее, а наказания могут быть применены только в пределах действующего законодательства и со стороны внешних органов. Как правило, применение наказания связано с большими общими издержками.

Шестой принцип — должны существовать локальные площадки с быстрым и легким доступом для всех участников, где могли бы эффективно разрешаться конфликты пользователей как друг с другом, так и с представителями государства.

Седьмой принцип — права пользователей ресурса на самоорганизацию и установление собственных правил должны хотя бы в минимальном объеме признаваться местными и центральными властями. Если этого нет, то тогда любые решения могут приниматься ими только на основе единогласия, что связано с высокими транзакционными издержками и может существенно замедлять процесс приспособления к меняющимся условиям.

Восьмой принцип касается крупномасштабных ресурсов, использующихся параллельно несколькими группами. Он предполагает, что в управлении такими ресурсами должны одновременно принимать участие различные организационные субъединицы, располагающиеся на разных иерархических уровнях и как бы «встроенные» друг в друга. В применении к сфере жилищного самоуправления этот принцип можно реализовать через создание ассоциаций собственников жилья, ТСЖ, органов территориального общественного самоуправления.

Таким образом, в соответствии с результатами Э. Остром, правила самоорганизации оказываются эффективными в тех случаях, когда они разрабатываются самими пользователями; защищаются либо самими пользователями, либо ответственными перед ними агентами с применением градуированной шкалы санкций; четко определяют, кто, когда и при каких условиях имеет право пользоваться ресурсом; разграничивают область коллективных решений, принимаемых всей группой, и область частных решений, принимаемых каждым ее членом самостоятельно; вменяют издержки пропорционально получаемым выгодам; предусматривают специальные площадки для быстрого

разрешения споров; исходят из признания данной группы остальным обществом. При таком институциональном дизайне проблема коллективных действий начинает решаться с возрастающей эффективностью. Запускается механизм положительной обратной связи: чем больше оказывается общий выигрыш от сотрудничества, тем сильнее становятся стимулы к взаимному мониторингу; чем действеннее оказывается взаимный мониторинг, тем значительно становится общий выигрыш от сотрудничества. Со временем это способно приводить к настолько глубокому усвоению норм кооперативного поведения, что дорогостоящий внешний контроль за соблюдением установленных правил может даже становиться ненужным [9, Р. 152].

Однако в настоящее время только три принципа эффективной самоорганизации из восьми имеют место в сфере российского жилищного сектора в многоквартирных домах.

Выявленные Элиной Остром восемь принципов реализуются в условиях наличия в группе значительного социального капитала, то есть потенциала взаимного доверия и взаимопомощи, целерационально формируемый в межличностных отношениях: обязательства и ожидания, информационные каналы и социальные нормы¹.

С целью моделирования поведения городских жителей в многоквартирных домах нами использовалась игровая модель типа «дилеммы заключенных» с двумя игроками. Такого рода модели применяются в некоторых исследованиях, изучающих склонность индивидов к сотрудничеству [например, 10 и др.]. Предлагаемая модель позволяет выявить и описать стратегии поведения жильцов многоквартирного дома, а также уровень социального капитала в группе. Основными параметрами модели являются выгода от сотрудничества, затраты (инвестиции) и оценка риска неполучения положительного результата совместных действий.

Выгода от кооперации — это преимущества, получаемые группой от объединения и принятия совместных решений. Затраты — уровень инвестиций и расходов, которые придется понести каждому игроку, принимающему решение о вступлении в кооперацию с соседями (дополнительные денежные инвестиции, посещение собраний жильцов — временные издержки и т.п.). Риск — вероятность неполучения положительных результатов от деятельности, предполагающей взаимодействия с другими собственниками. Выгода от сотрудничества скорее относится к долгосрочному инструменту стимулирования кооперации в среде жильцов, нежели риски и затраты, которые имеют место здесь и сейчас.

В экспериментальной установке, где количество субъектов и множество допустимых действий постоянны, выявляются четыре основных элемента, которые влияют на поведение жильцов. К ним относятся: выигрыши, типы игроков, информация о типах игроков, связи между игроками, которые возникают при повторных игровых ситуациях.

В ходе исследования были определены две основные стратегии игроков: активная стратегия «кооперации» и пассивная стратегия «уклониста». При этом были выявлены жильцы, которые систематически выбирают стратегию кооперации, а также собственники, пассивно относящиеся к управлению МКД.

Распределение выигрышей при различных оценках параметров модели в ситуации низкого и высокого уровней социального капитала представлено на рис. 1.

Низкий уровень социального капитала

| Игрок 1 | Игрок 2 | | | |
|-------------------------|-----------------------|-----|-------------------------|----|
| | Стратегия «уклониста» | | Стратегия «кооператора» | |
| Стратегия «уклониста» | 60 | 60 | 110 | 10 |
| Стратегия «кооператора» | 10 | 110 | 80 | 80 |

Затраты =30, Риск =50, Выгода от сотрудничества=20

Высокий уровень социального капитала

| Игрок 1 | Игрок 2 | | | |
|-------------------------|-----------------------|-----|-------------------------|----|
| | Стратегия «уклониста» | | Стратегия «кооператора» | |
| Стратегия «уклониста» | 50 | 50 | 110 | 10 |
| Стратегия «кооператора» | 10 | 110 | 90 | 90 |

Затраты=20, Риск=40, Выгода от сотрудничества=40

Рис. 1. Параметры игровой модели при различных уровнях социального капитала

¹ URL: http://www.situation.ru/app/j_arp_325.htm — _ftn13#_ftn13 [4].

Если исходить из предпосылки, что собственники жилья в МКД — абсолютно рациональные игроки, стремящиеся максимизировать свою личную выгоду, то моделирование ситуации отрицает наличие значимых уровней социального капитала в группе. Абсолютно рациональный человек будет стремиться минимизировать свои личные издержки, выбирая стратегию отстранения от участия в управлении жильем.

Однако на практике мы видим, что существуют примеры эффективной жилищной самоорганизации в многоквартирных домах (хотя множество примеров можно найти и вне сферы коммунальной экономики, когда люди выбирают стратегии кооперации).

В неповторяющихся играх игроки чаще выбирают стратегию эгоистичности и обособления, но в повторяющихся чаще выбирают сотрудничество. Среди возможных объяснений этого результата, существует и тот, что денежные выгоды не всегда принимаются в расчет в первую очередь при принятии решений. Психологи давно утверждали, что социальные ценности, управляющие человеком, влияют на преобразование денежной матрицы выигрышей в эффективную матрицу [5; 6 и др.; 7 и др.]. Вместо того, чтобы предполагать существование только одного типа игрока, максимизирующего денежные выплаты, целесообразно предположить, что игроки придерживаются разных ориентаций в игре, основанных на их собственных внутренних системах ценностей и их связях с другими игроками.

В нашем исследовании более 55% опрошенных отметили, что не доверяют активистам и не знают людей, которые могли бы эффективно заниматься организацией своих соседей (данные по г. Ростову-на-Дону). Эти игроки будут более склонны к стратегии обособления от соседей («уклонисты», предполагающие, что эффективное управление может осуществляться и без их участия). Другие игроки более склонны к сотрудничеству, т.к. больше доверяют другим собственникам («кооператоры»). Проведенные фокус-группы позволили выявить типы особо склонных к сотрудничеству игроков, а также особо пассивных игроков.

При этом следует отметить еще одну важную особенность моделирования социального капитала в среде собственников жилья. Если игроки четко разделены на «уклонистов» и «кооператоров», то «кооператоры» всегда имеют большую склонность к сотрудничеству, чем «уклонисты». Однако вклады в общее дело от всех игроков, когда они сортированы случайно («уклонисты» и «кооператоры» перемешаны), оказываются меньше, чем если бы «кооператоры» участвовали в повторяющихся играх только среди себе подобных.

Групповое поведение во многом определяется общими групповыми установками, контингент соседей влияет на каждого индивида в отдельности. Так, есть основания предполагать, что в ТСЖ, где большинство собственников проявляют заинтересованность в управлении МКД, эффективность их действий выше, чем если бы в доме было, например, только несколько особо активных соседей. При попадении в среду «уклонистов» энтузиазм «кооператоров» снижается. В результате социологического исследования мы выяснили, что некоторые жильцы, стремящиеся привлечь своих соседей к участию в управлении и не получающие ожидаемого отклика и поддержки, отказываются от активных действий. Например, собственники, которым не удается убедить своих соседей в необходимости создания ТСЖ, в конце концов оставляют это начинание, ограничивая свои выигрыши повышением эффективности управления домом и соглашаясь на издержки упущенных возможностей, т.е. фактически принимая также стратегию «уклониста». В целом затраты от такой пассивности собственников жилья часто во много раз превышают необходимые краткосрочные инвестиции, связанные с процессом самоорганизации.

Таким образом, уровень социального капитала оказывает значимое влияние на соотношение параметров модели. Чем выше степень доверия и склонность к взаимопомощи в группе, тем меньшие издержки несет каждый из игроков в процессе самоорганизации, тем меньше риски неполучения положительных результатов организованных действий и тем выше оказываются выгоды от сотрудничества. В результате выигрыши всех игроков при высоком уровне социального капитала превышают аналогичные выигрыши при низком уровне социального капитала. Следовательно, стимулирование жилищной самоорганизации связано с влиянием как на внешние параметры модели — распределение издержек, рисков и выгод от самоуправления в МКД, так и на внутренние факторы — типы игроков, информация о типах игроков и связях между игроками, которые возникают при повторных игровых ситуациях. Совокупность этих внутренних факторов и описывает модель социального капитала.

Следовательно, учет таких факторов, как типы экономических благ, формы прав собственности, наличие и величина социального капитала, позволяет существенно продвинуться в развитии теории коллективных действий. На основе полученных результатов возможно формирование рекомендаций, корректирующих современную жилищную политику в России.

Учитывая, что целенаправленное влияние на уровень социального капитала в городской среде достаточно проблематично, а процесс урбанизации и связанные с ним тенденции повышения мобильности населения по-прежнему носят активный характер, следует признать, что активизация жилищного самоуправления в современной России может происходить в основном за счет внешних факторов — снижения издержек и рисков самоорганизации при одновременном повышении выгод от соседского сотрудничества, создания условий реализации основных принципов самоорганизации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ермишина А.В., Клименко Л.В. В поисках эффективных собственников в многоквартирном доме // Экономическая социология. 2010. Т. 11. № 4. С. 105–136. URL: http://ecsoc.hse.ru/issues/2010-11-4/annot.html#doc_23041.
2. Капелюшников Р.И. Множественность институциональных миров: нобелевская премия по экономике–2009: Препринт WP3/2010/02 (Часть 1). М.: Изд. дом ГУ ВШЭ. 52 с.
3. Олсон М. Логика коллективных действий: Общественные блага и теория групп. М.: Изд-во ФЭИ, 1995.
4. Coleman J. Foundations of Social Theory. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1990.
5. Kelley H.H., Thibaut J.W. Interpersonal Relations. Wiley, New York. 1978.
6. Kramer R.M., McClintock C.G., Messick D.M. Social values and cooperative response to a simulated resource conservation crisis // Journal of Personality. 1986. Vol. 54. P. 576–592.
7. Kuhlman D.M., Camac C.R., Cunha D.A. Individual differences in social orientation. In: Wilke, H., Messick, D.M., Rutte, C.G. (Eds.), Experimental Social Dilemmas. Peter Land, Frankfurt. 1986.
8. Ostrom E.A. Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // American Political Science Review. 1998. Vol. 92. No. 1. P. 1–22.
9. Ostrom E.A. Collective Action and the Evolution of Social Norms // Journal of Economic Perspectives. 2000. Vol. 14. No. 3. P. 137–158.
10. Schmidt D., Shupp R., Walker J., Ahn T.K., Ostrom E.A. Dilemma games: game parameters and matching protocols // Journal of Economic Behavior & Organization. 2001. Vol. 46. P. 357–377.

Глава 10. СТАНОВЛЕНИЕ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА И ПОИСКИ БОГАТСТВА НАРОДОВ

Р.М. НУРЕЕВ,

доктор экономических наук, профессор,
Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
e-mail: nureev@hse.ru

В очередной главе учебника по экономической компаративистике исследуются предпосылки становления индустриального общества, раскрываются три стадии развития капитализма в промышленности, анализируется генезис классической политической экономии как науки о богатстве народов, рассматривается концепция перехода к самоподдерживающему росту. Приводятся учебно-методические материалы.

Ключевые слова: индустриальное общество, классическая политическая экономия, самоподдерживающийся рост.

In the section of the textbook on economic comparativity preconditions of the industrial society formation are investigated; three stages of industrial capitalistic development are revealed; genesis of classical political economy as the science of nations' wealth is analyzed; self-sustained growth concept is described. The training and methodological materials are attached.

Keywords: industrial society, classical political economy, self-sustained growth.

Коды классификатора JEL: B11, N01, Z13.

Современная историко-экономическая наука выделяет в истории человечества три крупных качественных скачка, три революции в производительных силах общества и в структурах самого общества. Неолитическая революция создала производящую экономику; промышленная революция привела к переходу от аграрного общества к промышленному; продолжающаяся научно-техническая революция ведет к переходу от промышленного общества к сервисному. Все эти процессы происходили асинхронно в разных странах и регионах, однако имели глобальный характер.

Согласно Ф. Броделю¹, термин «революция» в значении переворота, разрушения существующего общества появляется в английском языке во времена Славной революции 1688 г. Именно в этом значении, а также в смысле противоположности эволюции (постепенному развитию), следует понимать ставшее в наши дни общепринятым среди экономистов и историков выражение «промышленная революция». Его «изобретателем» был, видимо, в 1830-е гг. французский экономист Адольфом Бланки. С 1840-х гг. оно стало широко использоваться марксистами, отразившись и в первом томе «Капитала». Марксистский подход к объяснению сущности и этапов промышленной революции пользуется широкой популярностью и в наши дни. Среди историков-немарксистов понятие «промышленная революция» стало классическим уже в конце XIX в., после публикации в 1884 г. «Лекций о промышленной революции» Арнольда Тойнби².

Промышленная революция имеет много измерений. Обратим особое внимание на то, как она сформировала принципиально новый тип экономического роста.

10.1. Три стадии развития капитализма в промышленности

Как указывал К. Маркс, исторически и логически можно выделить три стадии развития капитализма в промышленности:

¹ Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV–XVIII вв. Т. 2. Структуры повседневности. М., 1992.

² Тойнби А. Промышленный переворот в Англии. М.: Мир, 1924. (И другие издания).

1. Кооперация.
2. Разделение труда и мануфактура.
3. Машины и крупная промышленность.

Кооперация

Кооперация представляет собой исторический и логический исходный пункт капиталистического производства и выступает как отрицание рыночной экономики внутри хозяйственной единицы. Кооперация — это такая форма труда, при которой много лиц планомерно и совместно участвуют в одном и том же или разных, но связанных между собою процессах труда. Она обладает рядом несомненных преимуществ. Отклонения индивидуальной рабочей силы погашаются, и продукт становится результатом среднего общественного труда. Средства производства также приобретают характер условий общественного труда. Контакт работников вызывает соревнование, не говоря уже о том, что возникает своеобразный синергетический эффект в результате того, что люди работают вместе. Становится возможным комбинирование труда во времени и в пространстве.

Разделение труда

Когда к принципу кооперации добавляется разделение труда, возникает мануфактура. Она создается двояким путем:

- ♦ либо путем кооперации ранее разделенного труда — так появляется подетальное разделение труда (карета, локомотив, часы);
- ♦ либо путем разделения ранее кооперированного труда — так создается пооперационное разделение труда (бумага, шрифт, иголки).

Эти два вида разделения труда предопределяют и две основные формы мануфактуры. В основе гетерогенной мануфактуры лежит подетальное разделение труда; в основе органической — пооперационное.

Соединение кооперации и разделения труда приводит к появлению простых элементов мануфактуры. Ими становятся частичный рабочий и его специализированный инструмент (частичное орудие). Это означало не только ликвидацию сращенности непосредственного производителя со средствами производства, но и полную революцию в способе труда. Если раньше работник знал весь процесс труда целиком, то теперь его уделом становится промежуточный продукт или частичная операция. Таким образом, мануфактура уродует рабочего, создавая предпосылки для развития промышленного идиотизма. Наоборот, то, что теряют «частичные рабочие», сосредоточивается в противовес им в капитале.

Разделение труда в мануфактуре сильно отличается от общественного разделения труда (см. табл. 10-1). Оно показывает, что для победы рыночной экономики внутри предприятия должны были сложиться нерыночные отношения.

Подведем итоги. Мануфактурное разделение труда создает качественное расчленение и количественную пропорциональность общественных процессов производства. Однако на этой стадии капиталу не удавалось подчинить себе все рабочее время мануфактурного рабочего, так как мануфактура не была в состоянии ни охватить общественное производство во всем его объеме, ни преобразовать его до самого корня. Базисом мануфактурного производства по-прежнему остается ремесло.

Таблица 10-1

Разделение труда внутри общества и внутри мануфактуры

| | Разделение труда внутри общества | Разделение труда внутри мануфактуры |
|---------------------------|-----------------------------------|---|
| 1. Связь | Через обмен | В производстве |
| 2. Основа | Раздробление средств производства | Концентрация в руках одного предпринимателя |
| 3. Установление пропорций | Стихийно, задним числом | Планомерно, заранее |
| 4. Власть | Через конкуренцию | Капиталиста |

Составлено по: Маркс К. Соч. Т. 23. С. 367–369.

Машины и крупная промышленность³

Эта ограниченность преодолевается в ходе промышленной революции. Возникает новый элемент производительных сил общества — машина, которая состоит из трех основных частей: машины-двигателя, передаточного механизма и машины-орудия или рабочей машины. Важно подчеркнуть, что промышленная революция XVIII в. исходит от рабочей машины: происходит многократное повышение производительности труда. Субъективный принцип разделения труда отпадает. Субъективно сложившиеся пропорции уступают место технически обоснованным пропорциям. Отдельные изолированные процессы (господствовавшие в мануфактуре) сменяются принципом непрерывности производственных процессов.

Рассмотрим основные технические инновации, появившиеся в конце XVIII–начале XIX вв.⁴

Изобретение рабочих машин

Первые машины создавались механиками-самоучками, они изготавливались из дерева и не требовали инженерных расчетов. Техника развивалась независимо от науки.

Попытки использования машин известны еще в древности и в средние века. Однако массовое внедрение технических изобретений требовало осуществить сначала некоторые институциональные инновации — прежде всего, ликвидировать средневековую цеховую систему, которая запрещала конкуренцию, и создать систему правовой защиты прав изобретателя. В средние же века подобные изобретения остались уникальным примером, поскольку внедрение техники наталкивалось на противодействие цеховых ремесленников, которые боялись потерять работу. Феодальная регламентация создавала для технических новинок не стимулы, а контрстимулы. Началом промышленного переворота считают изобретение в 1765 г. английским ткачом Дж. Харгривсом механической прялки, которую он назвал в честь своей дочери «Дженни». Прялка «Дженни» увеличивала производительность труда прядильщика в 20 раз. Хотя цеховая система уже отмирала, боящиеся конкуренции ткачи ворвались в дом Харгривса и сломали его машину. Но «дух капитализма» уже оказывал сильное влияние, поэтому, несмотря на сопротивление, через некоторое время «Дженни» стала повсеместно использоваться прядильщиками. Следующий важный шаг сделал в 1769 г. Ричард Аркрайт, запатентовав прядильную ватерную машину, рассчитанную на водяной привод. С этого момента машины стали использоваться на капиталистических мануфактурах, изобретатели получили поддержку владельцев крупных капиталов.

После того как сопротивление противников машин стало ослабевать, новые машины начали появляться одна за другой. В 1774–1779 гг. Самуэл Кромптон сконструировал прядильную мюль-машину, выпускавшую еще более качественную ткань, чем машина Аркрайта. Наконец, в 1784 г. Эдмунд Картрайт создал ткацкий станок, который увеличил производительность ткачей в 40 раз.

Хотя машинное производство первоначально возникло не на соответствующей ему материальной основе (на ремесленном мануфактурном базисе), с течением времени эта ограниченность преодолевается. Возникает цепная реакция. Машинное прядение приводит к машинному ткачеству. Оно, в свою очередь, становится толчком для технической революции в белильном, ситцепечатном и красильном производствах. Все это создает необходимость производства хлопка в крупном масштабе. А для его доставки становится необходимой революция в средствах связи и транспорта и т.д. до тех пор, пока не совершается революция в самом машиностроении. В ходе промышленной революции возникает адекватный базис — производство машин машинами.

Изобретение двигателя для машин

Если сами машины пришли из ткацкой индустрии, то машинные двигатели — из горной промышленности.

При эксплуатации шахт одной из основных производственных проблем была откачка воды. В 1698 г. англичанин Севери создал машину, использовавшую для этой цели силу пара. В 1712 г. Томас Ньюкомен усовершенствовал эту машину, снабдив ее цилиндром и поршнем. К 1770-м гг.

³ Данный раздел написан совместно с профессором Ю.В. Латовым.

⁴ Изложение истории совершенствования орудий труда в эпоху промышленной революции построено по: *Запарий В.В., Нефедов С.А.* История науки и техники. Екатеринбург, 2003.

в Англии работало уже около 200 машин Ньюкомена. Поскольку они имели неравномерный ход, то часто ломались и использовались только на шахтах.

В 1763 г. к работе по усовершенствованию машины Ньюкомена приступил Джеймс Уатт, работавший лаборантом в университете Глазго. Разобравшись в недостатках традиционной модели, Уатт разработал проект принципиально новой машины. В 1769 г. (одновременно с изобретением прядильной машины Аркрайта) Уатт взял патент на свой двигатель.

Доработка модели машины Уатта до ее массового практического внедрения проходила с большим трудом. Специалисты утверждали, что идея Уатта не может быть практически реализована: при тогдашней технике невозможно было обточить математически правильный паровой цилиндр. Уатту повезло, что как раз в это время была создана достаточно совершенная машина, предназначенная для высверливания стволов пушек. Кроме того, Уатту удалось привлечь к своему делу крупного фабриканта Мэтью Болтона, который ради этой идеи поставил на карту все свое состояние. В 1775 г. на заводе Болтона в Бирмингеме было налажено производство паровых машин. Однако только через десять лет это производство стало давать ощутимую прибыль. Наконец, в 1784 г. Уатт запатентовал паровую машину двойного действия, которая стала символом «века пара».

Первая промышленная революция: Текстиль и пар (1712–1830)

- 1712 г. — Ньюкомен изобретает паровой двигатель.
- 1733 г. — Джон Кей изобретает легучий челнок для ткацкого станка.
- 1764 г. — Джеймс Харгривз изобретает механическую прялку.
- 1769 г. — Ричард Аркрайт патентует прядильную машину с гидравлическим двигателем.
Джеймс Уатт патентует серию усовершенствований двигателя Ньюкомена.
- 1779 г. — Сэмюэль Кромптон оптимизирует механическую мюль-машину.
- 1785 г. — Эдмунд Картрайт патентует механический ткацкий станок.
- 1793 г. — Эли Уитни патентует систему очистки хлопка.
- 1807 г. — Роберт Фултон организует пароходное движение на реке Хадсона.
- 1830 г. — Джордж Стефенсон организует железнодорожное сообщение между Ливерпулем и Лондоном.

Транспортная революция

Изобретение нового двигателя вызвало переворот в организации транспорта. Создание и распространение механических транспортных средств историки-экономисты называют транспортной революцией.

Уже вскоре после появления паровой машины начались попытки создания пароходов. В 1802 г. американец Роберт Фултон построил в Париже лодку с паровым двигателем и продемонстрировал ее членам Французской Академии. Однако ни академики, ни Наполеон, которому Фултон предлагал свое изобретение, не заинтересовались идеей парохода. Фултон вернулся в Америку и построил пароход «Клермонт»; машина для этого парохода была изготовлена на заводе Уатта. В 1807 г. «Клермонт» под восторженные крики зрителей совершил первый рейс по Гудзону. Характерная деталь: сначала не нашлось ни одного смельчака, который захотел бы стать пассажиром нового судна. Однако уже через четыре года Фултон стал совладельцем пароходной компании, через девять лет в Америке было 300 пароходов, а в Англии — 150. В 1819 г. американский пароход «Саванна» пересек Атлантический океан, а в 1830-х гг. начинает действовать первая регулярная трансатлантическая пароходная линия.

Одновременно со изобретением пароходов делались попытки создания паровой повозки. В 1803 г. механик Ричард Тревитик построил первый паровоз, заменивший лошадей на одной из рельсовых дорог в Уэльсе. Однако Тревитика, в отличие от Уатта и Фултона, не удалось получить поддержку предпринимателей, он разорился и умер в нищете. Судьба была более благосклонна к Джорджу Стефенсону, механику-самоучке, получившему заказ на постройку локомотива для одной из шахт близ Ньюкасла. В 1815 г. Стефенсон построил свой первый паровоз, а затем руководил строительством первой в мире железной дороги длиной более 50 км. В 1830 г. Стефенсон завершил строительство первой большой железной дороги между Манчестером (индустриальным

центром) и Ливерпулем (морским портом, откуда английские товары развозились по всему миру). Выгоды от дороги были таковы, что Стефенсону сразу же предложили руководить строительством дороги через всю Англию от Манчестера до Лондона. В 1832 г. была пущена первая железная дорога во Франции, немного позже — в Германии и США. На протяжении XIX в. протяженность железных дорог росла взрывообразно, пик роста пришелся на 1860–1880 г. (табл. 10-2).

Промышленная революция дала в руки европейцев новое оружие — винтовки и стальные пушки. Это оружие подкрепило высокую экономическую эффективность стран Западной Европы не менее высокой эффективностью их армий. Благодаря ему колониальное подчинение всего мира передовой Европе стало лишь вопросом времени.

Таблица 10-2

Распространение железных дорог в 10 избранных странах (длина железнодорожных линий
[в км [1 км = 5/8 мили])

| Страны | 1840 | 1860 | 1880 | 1900 |
|----------------|-------|--------|--------|--------|
| Австро-Венгрия | 144 | 4,543 | 18,507 | 36,330 |
| Бельгия | 334 | 1,730 | 4,112 | 4,591 |
| Франция | 496 | 9,167 | 23,089 | 38,109 |
| Германия | 469 | 11,089 | 33,838 | 51,678 |
| Великобритания | 2,390 | 14,603 | 25,060 | 30,079 |
| Италия | 20 | 2,404 | 9,290 | 16,429 |
| Голландия | 17 | 335 | 1,846 | 2,776 |
| Россия | 27 | 1,626 | 22,865 | 53,234 |
| Испания | – | 1,917 | 7,490 | 13,214 |
| Швеция | – | 527 | 5,876 | 11,303 |

Источник: Fontana Economic History of Europe. Vol. 4. Part 2.

Распространение промышленной революции (1830–1875 гг.)

1840 г. — Сэмюэль Кунард организует трансатлантическое пароходное сообщение.

1856 г. — Генри Бессемер оптимизирует конвертер Бессемера.

1859 г. — Первый коммерческий нефтяной колодец пробурен в Пенсильвании.

1866 г. — Братья Сименс оптимизируют сталелитейный процесс, создав открытую подовую печь.

Уже давно было известно, что ружья с нарезами в канале ствола придают пуле вращение, отчего дальность увеличивается вдвое, а кучность — в 12 раз. Однако зарядить такое ружье с дула стоило немало труда, поэтому скорострельность была очень низкой, не более одного выстрела в минуту. В 1808 г. по заказу Наполеона французский оружейник Поли создал казнозарядное ружье; в бумажном патроне помещались порох и затравка, взрываемая уколком игольчатого ударника. Если бы Наполеон вовремя получил такие ружья, он был бы непобедим. Однако изготовление казенного затвора требовало ювелирной точности, а у Поли не было высокоточного токарного станка. Эта проблема была решена уже после завершения наполеоновских войн, когда появился станок с суппортом Модсли и помощник Поли, немец Дрейзе сконструировал игольчатое ружье. Уже в 1841 г. оно было принято на вооружение прусской армии. Ружье Дрезе делало 9 выстрелов в минуту — в 5 раз больше, чем гладкоствольные ружья других армий; дальность выстрела составляла 800 метров — втрое больше, чем у других ружей.

Одновременно произошла еще одна революция в военном деле — появление стальных пушек. В 1850-х гг. английский изобретатель и предприниматель Генри Бессемер изобрел бессемеровский

конвертер, а в 1860-х гг. французский инженер Эмиль Мартен создал мартеновскую печь. После этого было налажено промышленное производство стали и производство стальных пушек. Промышленная революция происходила в различных странах неравномерно. После промышленной революции в Англии промышленный переворот начинается в 1830–1860 гг. во Франции, в 1850–1890-е — в США и Германии, в 1870-е — в скандинавских странах, в 1880-е — в Японии (см. рис. 10-1).

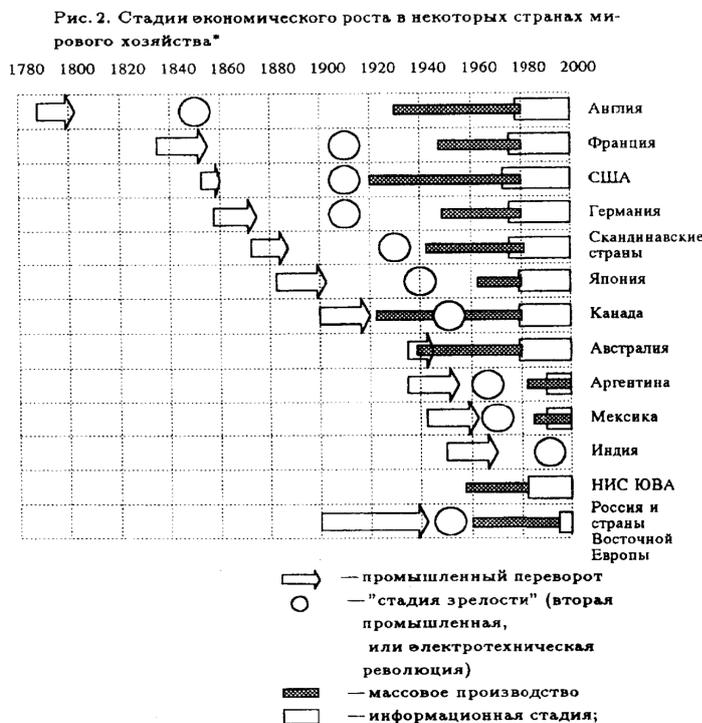


Рис. 10-1. Стадии экономического роста в различных странах мирового хозяйства
 Источник: Кузнецова Н.П. Экономический рост в историческом контексте. СПб., 1996. С. 106

Социальные последствия промышленной революции

В качестве средства труда машины приобретают такую материальную форму существования, которая обуславливает замену человеческой силы — силами природы и эмпирических рутинных приемов — сознательным применением естествознания. Кооперативный характер процесса труда становится технической необходимостью.

Машинное производство позволило вовлечь в процесс труда не только взрослую мужскую рабочую силу, но также и женщин и детей. Происходит уменьшение цены труда за счет вовлечения женского и детского труда, что приводит к стремительному росту детской смертности до 100–260%. Интеллектуальное одичание детей становится столь вопиющим, что общество осознает необходимость введения начального образования детей до 14 лет.

Парадоксально, но на первых порах машина выступает как средство удлинения рабочего дня. К этому подстегивает предпринимателей материальный и моральный износ машин. Однако удлинение рабочего дня входит в противоречие с интенсификацией труда. Условием интенсификации труда является сокращение рабочего дня. Объективной предпосылкой сокращения рабочего времени стало машинное производство. Это может быть достигнуто как путем роста скорости машин, так и увеличения количества машин, находящихся под контролем рабочего.

Фабрика становится основной формой организации труда. С самого начала она обладает двойственностью, которая позволяет ее по-разному характеризовать как ученым, так и писателям. Одни видят в комбинированном совокупном рабочем субъект, а в механическом автомате — объект труда. Другие, фетишизирующие форму, считают сами автоматические средства труда — субъектом, а рабочих — лишь объектом, подчиненным центральной двигательной силе.

Леворадикальные ученые, сторонники идей К. Маркса, считают главным социальным следствием промышленной революции переход от формального к реальному подчинению труда ка-

питалу. Пожизненная специальность управлять частичным орудием, считают они, превращается в пожизненную специальность — служить частичной машине. Поэтому, с их точки зрения, машина освобождает не рабочего от труда, а труд — от всякого содержания. Происходит отделение интеллектуальных сил процесса производства от физического труда и превращение их во власть капитала над трудом. Техническое подчинение рабочего создает на заре капитализма казарменную дисциплину труда.

10.2. Классическая политическая экономия — наука о богатстве народов

Классическая политическая экономия — философия рыночного хозяйства

Формирование классической политической экономии было подготовлено развитием капитализма. Ее первыми представителями были Уильям Петти в Англии и Пьер Буагильбер во Франции. Оба они предприняли попытку свести стоимость к труду, и тем самым сделали решающий шаг в сторону трудовой теории стоимости, искавшей источник капиталистического богатства в сфере производства.



Уильям Петти
(1623–1687)

Уильям Петти (1623–1687) прошел путь от юнги до помещика, и не только в своей жизни, но и в своем творчестве был лаконичен, упрям и строг. Уже в 14 лет он ушел из дома и нанялся юнгой на корабль. Сломав ногу, он был высажен на берег в Нормандии, и в 15 лет был принят в иезуитский колледж в Кане. Полученные в колледже знания позволили ему вернуться во флот уже в качестве лоцмана. Позднее У. Петти получает медицинское образование в Голландии. В 1650 г. в Оксфордском университете удостоивается степени доктора физики и становится профессором анатомии и вице-принципалом одного из колледжей. В 1651 г. он оставляет кафедру и получает должность врача при главнокомандующим английской армии в Ирландии. В 1661 г. за свои заслуги перед отечеством он был возведен в рыцарское звание («сэр»).

Наиболее важными экономическими сочинениями У. Петти являются: «Трактат о налогах и сборах» (1662), «Политическая арифметика» (1676 и

1690) и «Разное о деньгах» (1682).

У. Петти интерпретировал политическую экономию как политическую анатомию и политическую арифметику. В область нормативных суждений и рекомендаций по обогащению государства Петти ввел количественный подход, или, выражаясь его словами, «язык чисел, мер и весов». Именно ему принадлежит знаменитое высказывание о том, что «первое, что необходимо сделать, — это подсчитать»⁵.

В изданной в 1676 г. «Политической арифметике» содержится первая попытка подсчета национального богатства. Любопытно, что уже тогда У. Петти оценивал человеческую составляющую национального богатства выше, чем вещественную. Стоимость населения Англии он определил в 417 млн фунтов стерлингов, а все вещественное — в 250 млн. Фактически, как справедливо писал К. Маркс, он открывает, что «население — богатство»⁶. Однако открытие У. Петти оказалось слишком революционным, обогнав эпоху на три столетия.

Основоположник французской классической политической экономии **Пьер Лепезан де Буагильбер (1646-1714)** родился в Руане. Он принадлежал к дворянству мантии, и его формальная биография вполне укладывается в традиционные рамки, типичные для его класса: в 1689 г. за большие деньги он купил доходную и влиятельную должность генерального лейтенанта судебного округа Руана и за 2 месяца до своей смерти успел передал эту должность своему старшему сыну. Необычной является его научная биография. В 1691–1707 гг. Буагильбер разрабатывает свою «Систему», которая включала три основных элемента: замену регрессивной налоговой системы пропорциональной (или прогрессивной); ограничение внутренней торговли от ограждений (таможенных застав) и введение свободного рынка зерна.



Пьер Лепезан де
Буагильбер (1646-1714)

⁵ Петти У. Трактат о налогах и сборах в кн. «Экономические и статистические работы», М.: Соцэкгиз, 1940, С. 175.

⁶ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26. Ч. 1. С. 357.

В 1695–1696 гг. Буагильбер публикует «Подробное описание положения Франции, причины падения ее благосостояния и простые способы восстановления, или Как за месяц доставить королю все деньги, в которых он нуждается, и обогатить все население».

В 1705 г. Буагильбер получает округ в Орлеанской провинции для экономического эксперимента. В 1707 г. он публикует «Рассуждение о природе богатств, денег и налогов». Книгу запрещают, автора ссылают в провинцию. Главным условием экономического равновесия и прогресса, считает автор, являются пропорциональные (нормальные) цены, которые устанавливаются стихийно. Вождение денег лишь трояким образом нарушает равновесие между предметами, присущее естественному порядку. Оно способствует тому, что: 1) «соревнование в трудолюбии и сноровке подменяется желанием обмануть соседа»; 2) «занижение цен на зерно из-за государственного вмешательства не позволяет земледельцам покрывать издержки производства и оплачивать другие профессии» 3) «сосредоточение денег в руках богатых накопителей создает неопределенность в хозяйстве, мешая национальному балансу доходов и расходов»⁷.

Во Франции ведущей отраслью оставалось земледелие. Поэтому представители французской классической политической экономии, **физиократы** (Ф. Кенэ, А. Тюрго и др.), источник прироста капитала искали в земледелии, а «чистый доход» рассматривали как дар природы.



Франсуа Кенэ
(1694–1774)

Франсуа Кенэ (1694–1774) прошел нелегкий путь от сельского эскулапа до медика маркизы Помпадур. От медицины Ф. Кенэ перешел к философии, а от нее — к политической экономии. Для философов Просвещения была характерна убежденность в решающей роли познания «естественного порядка» для развития человечества и исправления многочисленных общественных недостатков. Отсюда становится понятным выбранное Ф. Кенэ название для руководимой им школы — физиократия («власть природы»).

Глава школы физиократов Франсуа Кенэ заложил основы теории воспроизводства общественного капитала, создав первую макроэкономическую модель. В 1758 г. он публикует «Экономическую таблицу» а в 1766 г. дает более развернутый «Анализ арифметической формулы экономической таблицы».

Ее основу составляло движение совокупного общественного продукта между тремя классами граждан нации — классом земельных собственников, производительным (к которому он относил земледельцев) и непроизводительным классом (к которому он относил всех лиц, не связанных с земледелием). Производительный класс затрачивает на организацию производства 3 млрд ливров и получает по завершении производства 5 млрд ливров, 3 из которых составляют возмещение потраченных в процессе производства средств производства и рабочей силы, 2 — чистый продукт. Он присваивается собственниками земли — землевладельцами. На 1 млрд ливров они покупают продовольствие у производительного класса и на 1 млрд ливров — готовую продукцию у бесплодного класса. На 1 млрд ливров производительный класс покупает готовую продукцию. Полученные от землевладельцев и производительного класса деньги (2 млрд ливров) бесплодный класс тратит на покупку продовольствия и сырья у производительного класса.

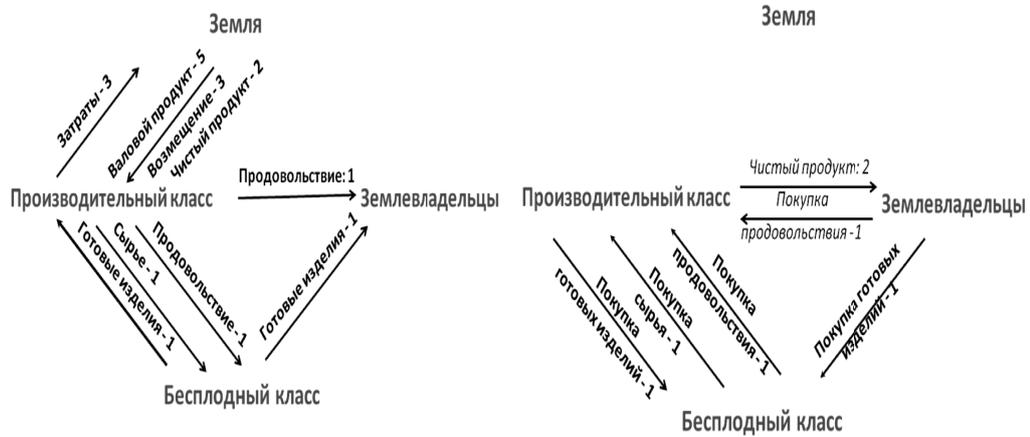
Схема товарного (1) и денежного (2) обращения в «Экономической таблице» Ф. Кенэ 1766 г. представлена на рис. 10-2 в простой и понятной интерпретации Ж. Бенара, опубликованной 200 лет спустя, в 1958 г. На современников Ф. Кенэ произвел большое впечатление тот факт, что деньги в процессе воспроизводства лишь отражают движение товаров.

Строгая закономерность присутствует не только в обмене между классами. Элементы пропорциональности существуют между основным (10 млрд л.) и оборотным (2 млрд л.) капиталом (5:1). В распределении чистого продукта также соблюдаются элементы пропорциональности: собственники земли получают 4/7, король и его чиновники — 2/7, а церковь и ее учреждения — 1/7. Наконец есть определенная пропорциональность и в расходовании дохода собственников (1:1).

Первая макроэкономическая модель, созданная Ф. Кенэ, конечно, не была лишена некоторых недостатков. Прежде всего они касались идеи «экономического излишка» как дара природы

⁷ Гловели Г. История экономических учений. М.: Юрайт. 2011. С. 112.

и ограниченной трактовки производительного труда лишь как труда сельскохозяйственного. Критику последующих поколений вызвало и объединение эксплуататоров и эксплуатируемых в один класс (производительный, бесплодный).



Сетка реальных товарных потоков (1) и денежного (2) обращения в «Экономической таблице» Ф. Кенэ 1766 г. (интерпретация Ж. Бенара 1958 г.)

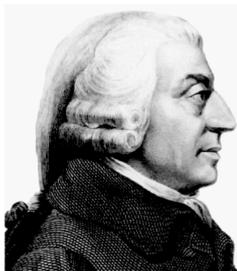
Основные цели, требования и условия проведения экономической политики физиократов кратко показаны в табл. 10-3.

Таблица 10-3

Экономическая политика физиократов

| Цели | Кто обеспечивает | Требования |
|---|---|--|
| 1. Возможно более успешная обработка земли | 1. «Приводится в систему частным интересом» | 1. Свобода торговли |
| 2. Охрана общества «от воров и дурных людей». | 2. «Поручается гражданскому правительству» | 2. Замена косвенных налогов единым поземельным |

Под влиянием физиократов в 1764 г. во Франции была установлена свобода торговли зерном. Однако освобождение хлебных цен обострило продовольственную ситуацию в полуфеодальной стране. Поэтому в 1770 г. правительство снова ввело ограничения. Фернандо Галиани (1728–1787) в «Диалоге о торговле зерном» выступил с довольно едкой критикой абсолютизации «естественного порядка» физиократами, не учитывавшей ни особенностей географического положения, ни исторически сложившихся условий, ни достигнутого нацией уровня промышленного производства. Такая же неудача постигла и сторонника физиократов Жака Тюрго (1727–1781). В 1774 г. Людовик XVI пригласил его на пост генерального контролера финансов. Следуя рекомендациям физиократов, Тюрго пытался восстановить свободу торговли зерном, спровоцировав «мучную войну». Подавление восстания испортило его репутацию в обществе. Предложенный им план реформ так и не был реализован и привел к отставке.



Адам Смит (1723–1790)

Распространение мануфактурного и становление машинного производства означало создание адекватной материально-технической базы капитализма. Классики политической экономии пытаются открыть источник капиталистического богатства уже в сфере производства. Решающий шаг в этом направлении был сделан **Адамом Смитом (1723–1790)**. Начатая в «Теории нравственных чувств» (1759) полемика с Б. Мандевилем о моральной стороне частных интересов сыграла важную роль в превращении Смита-философа в Смита-экономиста. В опубликованном в 1776 г. «**Исследовании о природе и причинах богатства народов**» Адам Смит анализирует

TERRA ECONOMICUS 2012 Том 10 № 1

условия производства и накопления богатства. В основе его концепции лежит идея «неуравнительного равенства». Каждый человек уникален, он обладает данными от природы (или благоприобретенными) способностями. Эти различия индивидов становятся общественно значимыми благодаря обмену и торговой деятельности. Их односторонность и ограниченность превращаются в их достоинство, так как специализация повышает производительность труда. Обмен, минимизируя издержки, заставляет людей становиться «глубокими специалистами в узкой области». Индивиды становятся полноправными членами общества, необходимыми друг другу благодаря своей специализации. Обмен в результате играет двоякую роль: «подключает» отдельных людей к цивилизации и развивает их потребности, способствуя всестороннему развитию личности.

В своем главном экономическом сочинении «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) А. Смит придавал решающее значение разделению труда как основному фактору повышения производительной силы. Мануфактурный труд, отмечал он, расчленяет единый процесс труда на мельчайшие операции, значительно упрощая их. В этом заключается общественный прогресс, соединяющий специфичное и всеобщее, труд отдельного работника и труд вообще. Именно труд вообще, существующий в рамках общественного разделения труда, А. Смит провозглашает источником материального богатства при капитализме. Стремясь не только проникнуть в сущность капиталистического производства, но и описать внешние формы его проявления, он дал четыре определения стоимости (ценности), что породило многочисленные противоречия.

А. Смит обосновывает экономический либерализм. Он считает, что лучшим стимулом экономического развития является личный интерес каждого члена общества. Государственные функции должны быть ограничены охраной и защитой частной собственности от посягательств со стороны других членов данного общества, и производством таких благ, которые не выгодны частным производителям.

Адам Смит полагал, что производительный труд должен удовлетворять двум условиям: быть трудом, производящим потребительную стоимость, и трудом, увеличивающим ценность переработанного материала на величину стоимости содержания изготовившего его работника и прибыли ее хозяина. При таком подходе непроизводительными оказываются как «слуги общества» — государственный аппарат, армия и флот, — так и «священники, юристы, врачи, писатели всякого рода, актеры, паяцы, музыканты, танцовщики, певцы всякого рода и пр.». Такой подход являлся для XVIII в. чрезвычайно революционным и вызвал широкую полемику в печати.



Жан-Батист Сэй
(1767–1832)

Жан-Батист Сэй (1767–1832) разошелся со своим учителем Смитом в вопросе о производительном труде, признав участие в таковом за создателями и нематериальных продуктов, оказывающим различные услуги. Категория производительных услуг позволила Ж.-Б. Сэю разработать отсутствовавшую у А. Смита теорию предпринимательской функции. Сэй считает, что три фактора производства — земля, труд и капитал — выносятся на рынок производительные услуги. При этом закон спроса и предложения регулирует цену услуг.

Неоднозначный подход А. Смита к определению стоимости (ценности) породил многочисленные противоречия, которые попытался преодолеть **Давид Рикардо (1772–1823)**. Он формулирует «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817) опираясь на дедуктивный, абстрактно-аналитический метод.

В центре внимания Д. Рикардо находится уже не сфера производства, а сфера распределения, что отражается и на определении предмета политической экономии. Он открыто формулирует экономическую противоположность классов буржуазного общества — капиталистов и пролетариата, что позволило некоторым из его учеников — социалистам-рикардианцам (Т. Годскин, У. Томпсон и др.) — сделать революционные выводы.

Заслуга Д. Рикардо заключается в том, что он попытался построить систему категорий политической экономии на основе трудовой теории стоимости. Однако полностью выдержать монистический принцип ему не удалось. Отчасти это произошло потому, что он дал двойственный принцип определения стоимости (трудом и редкостью), отчасти потому, что он некритически заимствовал



Давид Рикардо
(1772–1823)

понятия из обыденной жизни («цена труда» и т. п.), отчасти из-за того, что он пытался прямо и непосредственно свести сложные категории капиталистической действительности к определению стоимости трудом. В результате возникали противоречия, которые ни сам Д. Рикардо, ни его ученики (Р. Торренс, Дж. Милль, Дж. Мак-Кулох) так и не смогли разрешить. На смену монистической концепции Д. Рикардо приходит плюралистическая концепция факторов производства, фактически похоронившая трудовую теорию стоимости.

Роберт Торренс (1780–1864) был первым, кто наиболее отчетливо сформулировал основное противоречие, о котором разбилась школа Д. Рикардо — противоречие между стоимостью и издержками производства. Он определяет стоимость товара капиталистическими издержками производства. Р. Торренс возвращается сначала к А. Смиуту, затем к физиократам и потом к меркантилистам. Получается, что прибыль создается в обмене путем продажи товаров выше их стоимости.

Джеймс Милль (1773–1836) развивает отдельные моменты учения Д. Рикардо, но в самом существенном и важном — в вопросе об источнике стоимости идет не вперед, а назад. Он определяет стоимость товара производительностью труда и капитала, то есть рабочим временем человека и машины.

Нападки Мальтуса, Бейли и Сениора на учение Д. Рикардо заставили **Джона Рамси Мак-Куллоха (1789–1864)** провести границу между меновой стоимостью и стоимостью, которые у самого Д. Рикардо не получили никакого теоретического выражения. Он определяет стоимость товара суммой стоимости сил природы, машин и рабочих, создавших товар (создавая оригинальный вариант теории трех факторов производства).

Любопытно, что к такому же результату пришли и противники школы Д. Рикардо (Т.Р. Мальтус, С. Бейли, Н.У. Сениор, Ж.Б. Сей). Уже **Томас Роберт Мальтус (1766–1834)**, получивший широкую известность благодаря формулировке «фатального закона народонаселения», осуществил переход от закона стоимости к теории спроса и предложения. **Самюел Бейли (1791–1870)** прямо отождествил стоимость с меновым отношением, а **Нассау Сениор (1790–1864)** попытался найти основания меновых отношений в психологических ощущениях человека (теория воздержания).



Джон Стюарт Милль
(1806–1873)

Попытку примирить различные течения экономической мысли предпринял **Джон Стюарт Милль (1806–1873)**. Однако в центре его исследований оказалась не теория стоимости как таковая, а теория спроса и предложения. Фактически его интересовала не стоимость как основа цены, а различные факторы, влияющие на нее, и механизм ценообразования в целом.

Дж. С. Милль выступает как основоположник английского позитивизма, как создатель политической экономии компромиссов. Вплотную подойдя к пониманию провалов рынка, он предлагает три основных направления реформирования экономической системы: ограничение права наследования, социализация земельной ренты и замена системы наемного труда ассоциацией рабочих.

В 1830-е гг. происходит раскол либерализма на два основных направления: которое отстаивает свободу предпринимательства и невмешательства государства в экономику (манчестерская школа), и выступающее за активную роль государства (И. Бентам, Дж. Милль, Дж.С. Милль, Ж. Сисмонди).

Завершая краткую характеристику политической экономии богатства, отметим особый вклад **Жана Шарля Леонара Сисмонди (1773–1842)**. Уже в работе «О коммерческом богатстве и принципах политической экономии» (1803) он вплотную подходит к определению закона стоимости как соотношения общественно необходимого времени и величины общественной потребности.

Для Ж. Сисмонди важно уже не столько абсолютное увеличение капиталистического богатства, сколько его относительный рост — рост, соотношенный с динамикой населения, размерами его потребления. Свободная конкуренция способствует, по его мнению, не только развитию буржуазного индивидуализма, чувства личной свободы, ответственности и инициативы, она заражает общество утилитаризмом.

В опубликованных в 1819 г. «Новых началах политической экономии, или о богатстве в его отношении к населению» Ж. Сисмонди формулирует теорию «недопотребления». Он выступает



Жан Шарль Сисмонди
(1773–1842)

против либерального безразличия к страданиям основной массы населения, которое стало жертвой перехода к индустриальному обществу. Разорение промежуточных слоев в обществе неизбежно сокращает покупательный спрос, приводит к его хроническому отставанию от предложения товаров, к кризисам перепроизводства. «Новые» начала означали и принципиально новое понимание предмета политической экономии как «теории благотворительности». Для устранения существующих недостатков, считает Ж. Сисмонди, необходима реформа общества на основе социального законодательства и более справедливого распределения земельной собственности и капиталов.

Подведем итоги. В отличие от меркантилистов, классики политической экономии (Ф. Кенз, А. Смит, Д. Рикардо и др.) искали источник капиталистического богатства в сфере производства. Однако в центре внимания даже лучших представителей классической политической экономии был не сам общественный процесс производства, а в основном лишь внешний его результат — капиталистическое богатство. А. Смит уделял наибольшее внимание условиям его производства и накопления, Д. Рикардо — распределения, С. де Сисмонди — потребления. По мере того как борьба с феодальной идеологией уходила на задний план, философия хозяйства вытеснялась практическими рекомендациями. Если А. Смит колебался между эзотерическим и экзотерическим подходами, между теорией стоимости и теорией цены, то у учеников (Р. Торренс, Дж. Милль, Д. Р. Мак-Куллох) и противников (Т.Р. Мальтус, С. Бейли, Н.У. Сениор) Д. Рикардо теория цены вытесняет теорию стоимости, теория факторов производства — трудовую теорию, анализ конкретных ситуаций — теоретические абстракции.

10.3. Концепция перехода к самоподдерживающемуся росту



Уолт Ростоу
(1916-2003)

Большое влияние на становление современных западных концепций модернизации «третьего мира» оказала теория перехода к «самоподдерживающемуся росту», которую выдвинул американский ученый Уолт Уитмен Ростоу.

Концепция перехода к «самоподдерживающемуся росту» была сформулирована профессором Массачусетского технологического института У. Ростоу в 1956 г. Ее основная идея заключалась в обосновании перехода от традиционного общества к современному обществу западного типа⁸. Развивая концепцию перехода к «самоподдерживающемуся росту» У. Ростоу позднее, в 1960 г., сформулировал свою теорию стадий экономического роста⁹, которая в 1963 г. стала предметом обсуждения на конференции, органи-

зованной Международной экономической ассоциацией¹⁰.

Первоначально У. Ростоу предлагал выделять три стадии роста; позднее он увеличил их число до пяти:

- 1) традиционное общество (*the traditional society*);
- 2) период создания предпосылок для взлета (*the preconditions for take-off*);
- 3) взлет (*the take-off*);
- 4) движение к зрелости (*the drive to maturity*);
- 5) эпоха высокого массового потребления (*the age of high mass consumption*).

Критерием выделения стадий служили преимущественно технико-экономические характеристики: уровень развития техники, отраслевая структура хозяйства, доля производственного накопления в национальном доходе, структура потребления и т.д.

Для первой стадии «традиционного общества» характерно, что свыше 75% трудоспособного населения занято производством продовольствия. Национальный доход используется главным образом непроизводительно. Это общество структурировано иерархически, политическая власть принадлежит земельным собственникам или центральному правительству.

Вторая стадия является переходной к взлету. В этот период осуществляются важные изменения в трех непромышленных сферах экономики — сельском хозяйстве, транспорте и внешней торговле.

⁸ Rostow W.W. The Take-off into Self-sustained Growth // The Economics of Underdevelopment. 2nd Ed. L., 1960. P. 154–186.

⁹ Rostow W.W. The Stages of Economic Growth. A Non-communist Manifesto. Cambridge, 1960; Idem. The Process of Economic Growth. The 2nd Ed. Oxford, 1960. P. 307–331.

¹⁰ The Economics of Take-off into Sustained Growth // Proceeding of a Conference Held by the International Economic Association / Ed. by W.W. Rostow. L., 1963.

Третья стадия, «взлет», охватывает сравнительно небольшой промежуток времени — 20–30 лет. В это время растут темпы капиталовложений, заметно увеличивается выпуск продукции на душу населения, начинается быстрое внедрение новой техники в промышленность и сельское хозяйство. Развитие первоначально охватывает небольшую группу отраслей («лидирующее звено»), и лишь позднее распространяется на всю экономику в целом. Для того, чтобы рост стал автоматическим, самоподдерживающимся, необходимо выполнение нескольких условий:

- ♦ резкое увеличение доли производственных инвестиций в национальном доходе (с 5% до как минимум 10%);
- ♦ стремительное развитие одного или нескольких секторов промышленности;
- ♦ политическая победа сторонников модернизации экономики над защитниками традиционного общества.

Возникновение очагов новой институциональной структуры должно обеспечить распространение первоначального импульса роста на всю экономическую систему (путем мобилизации капитала из внутренних источников, реинвестиции прибылей и т.д.).

Четвертая стадия — период «движения к зрелости» — характеризуется У. Ростоу как длительный этап технического прогресса. Он считал началом этого периода для:

| | | | |
|----------------|----------|--------|----------|
| Великобритании | –1850 г. | Канады | –1920 г. |
| США | –1900 г. | Швеции | –1930 г. |
| Германии | –1910 г. | Японии | –1940 г. |
| Франции | –1910 г. | России | –1950 г. |

В этот период развивается процесс урбанизации, повышается доля квалифицированного труда, руководство промышленностью сосредоточивается в руках квалифицированных управляющих — менеджеров.

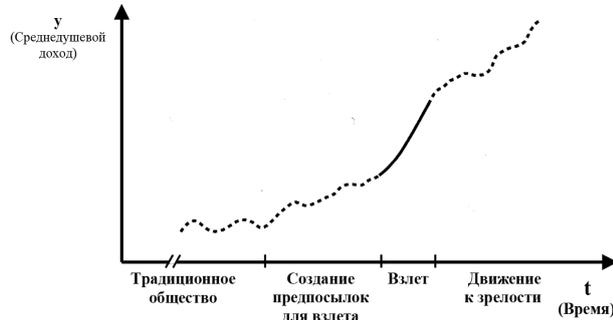


Рис. 10-3. Концепция У.У. Ростоу: графическая интерпретация

Источник: Hess P., Ross C. *Economic Development: Theories, Evidence and Policies*. Philadelphia etc., 1997. P. 98.

В период **пятой стадии** — «эпоху высокого массового потребления» — осуществляется сдвиг от предложения к спросу, от производства к потреблению. Этот период соответствовал состоянию американского общества 60-х гг.

В своей более поздней работе «Политика и стадии роста» (1971) У. Ростоу добавляет шестую стадию — «стадию поиска качества» жизни, когда на первый план выдвигается духовное развитие человека¹¹. Тем самым он пытался наметить перспективу развития и современных обществ Запада. Н.П. Кузнецова схематически изображает стадии У.У. Ростоу следующим образом (см. рис. 10-3). На рис. 10-3 промышленный переворот соответствует 3-й стадии Ростоу, стадия зрелости — 4-й, массовое производство — 5-й, информационная стадия — 6-й.

Чтобы нагляднее изобразить концепции У.У. Ростоу, нарисуем график (см. рис. 10-3). Отложим по оси абсцисс время с указанием выделенных У.У. Ростоу стадий, а по оси ординат — среднюю душу доход. Для традиционного общества характерно колебание на одном и том же уровне, среднюю душу доход то немного увеличивается, то падает под влиянием ухудшения соотноше-

¹¹ Rostow W.W. *Politics and the Stages of Growth*. Cambridge. The University Press. 1971. P. 230. Историю разработки вопроса более подробно смотри в книге: Rostow W.W. *Theory of Economic Growth from David Hume to the Present. With Perspective to the Next Century* N.Y. Oxford University Press, 1992.

ния жизненные средства/население. Во второй стадии, переходной к взлету, ситуация несколько улучшается: растет среднедушевой доход, однако еще нельзя говорить о необратимых изменениях. Лишь стадия взлета переводит среднедушевой доход на качественно новый жизненный уровень, и главное, создает предпосылки для необратимого (хотя и циклического) роста вверх.

Таблица 10-4

Циклы Кондратьева и «стадии экономического роста»

| Фазы длинных циклов | «Стадия взлета» | «Стадия зрелости» | «Стадия массового потребления» |
|--|-----------------------------------|--|----------------------------------|
| Первый цикл: Фаза А 1790–1815 Фаза Б 1815–1848 | Великобритания США | Великобритания | |
| Второй цикл: Фаза А 1848–1873 Фаза Б 1873–1896 | США, Германия | Великобритания Великобритания, США, Германия | |
| Третий цикл: Фаза А 1896–1920 Фаза Б 1920–1951 | Япония, Россия Турция, Мексика | Великобритания, США, Германия Япония, СССР | США, Великобритания, Германия |
| Четвертый цикл: Фаза А 1951–1972 Фаза Б 1972–... | Индия, Китай | Турция, Мексика Индия, Китай | Япония, СССР |

Составлено по: Савельева И.М., Полетаев А.В. История и время. В поисках утраченного. М., 1997. С. 461.

Если соотнести циклы Кондратьева и стадии экономического роста, то получится следующая картина (см. табл. 10-3). Первый цикл охватил только Великобританию и США, во втором цикле к ним добавилась Германия, в третьем — Япония, Турция, Мексика и СССР, в четвертом цикле круг этих стран расширился за счет развивающихся стран, и прежде всего Индии и Китая.

Развитие при таком подходе понимается прежде всего как синоним высоких темпов роста. Действительно, промышленная революция привела к резкому ускорению темпов ежегодного прироста основных экономических индикаторов (табл. 10-5). Однако при таком подходе глубокие социальные, институциональные изменения оказываются как бы в тени, на передний план выходит соотношение инвестиций и темпов роста валового национального продукта.

Таблица 10-5

Ежегодные темпы роста ВВП (GDP), %

| Страны | 1–1000 гг. | 1000–1500 | 1500–1820 | 1820–1870 | 1870–1913 | 1913–1950 | 1950–1973 | 1973–2001 |
|-------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Великобритания | | | 0,80 | 2,05 | 1,90 | 1,19 | 2,93 | 2,08 |
| Германия | | | 0,37 | 2,00 | 2,81 | 0,30 | 6,68 | 1,75 |
| Франция | | | 0,37 | 1,43 | 1,63 | 1,15 | 5,05 | 2,20 |
| Западная Европа в целом | -0,01 | 0,29 | 0,40 | 1,68 | 2,11 | 1,19 | 4,79 | 2,21 |
| США | | | 0,86 | 4,20 | 3,94 | 2,84 | 3,93 | 2,94 |
| Япония | 0,10 | 0,18 | 0,31 | 0,41 | 2,44 | 2,21 | 9,29 | 2,71 |
| Китай | 0,00 | 0,17 | 0,41 | -0,37 | 0,56 | -0,02 | 5,02 | 6,72 |
| Индия | 0,00 | 0,12 | 0,19 | 0,38 | 0,97 | 0,23 | 3,54 | 5,12 |
| Весь мир в целом | 0,01 | 0,15 | 0,32 | 0,93 | 2,11 | 1,82 | 4,90 | 3,05 |

Источник: Maddison A. The World Economy: Historical Statistics. OECD, 2003. P. 260.

Теория стадий роста представляет существенный шаг вперед по сравнению с теориями первой половины XX в. Вместе с тем эта концепция, претендующая на объяснение исторического процесса развития человечества, не свободна от существенных недостатков.

Во-первых, она характеризует экономические отношения не системно, анализируя лишь их отдельные элементы. Явно недооцениваются социально-правовые моменты.

Во-вторых, вольно или невольно искажается исторический процесс, так как абсолютизируется лишь один период развития — период модернизации, стадия подготовки и развертывания промышленной революции. Другие качественные этапы в развитии общества, в частности, замена присваивающего хозяйства производящим (неолитическая революция) и индустриального общества — постиндустриальным (научно-техническая революция) не получают никакого отражения.

В-третьих, сама промышленная революция трактуется несколько односторонне. На передний план выдвигаются главным образом социально-психологические характеристики, оставляя в тени всю гамму социально-экономических последствий, связанных с переходом от аграрного общества к индустриальному.

И наконец, *в-четвертых*, необходимо отметить довольно абстрактный характер количественных критериев, предложенных для выделения стадий. В теории «самоподдерживающегося роста» большую логическую нагрузку несет тезис об удвоении доли производственных инвестиций в национальном доходе. Между тем он явно противоречит историческому опыту развитых капиталистических стран. Как справедливо заявил С. Кузнец, доля внутреннего накопления в национальном доходе перед стадией взлета во многих странах была заметно выше 5% (в США в 40–50-е гг. XIX в. она составляла 15–20%, в Канаде в 1870 г. — 15%, в 1890 г. — 15,5% и в 1900 г. — 13,5%), и удвоения ее в ходе взлета так и не произошло. Схема У. Ростоу, замечает С. Кузнец, скорее «могла бы соответствовать «коммунистическим взлетам»¹², поскольку в процессе «социалистической индустриализации» действительно произошло (хотя и на более высоком уровне) удвоение нормы производственного накопления.

Несмотря на очевидные для многих экономистов недостатки, концепция перехода к «самоподдерживающемуся росту» оказала большое влияние на лидеров «третьего мира» и была использована в процессе создания новых теорий модернизации — концепций «большого толчка».

Учебно-методические материалы

Занятие 10. Промышленная революция — формирование индустриального общества

Органичное и неорганичное становление индустриальной системы и его предпосылки. А. Смит и разделение труда. Взаимосвязь технического и общественного разделения труда. Рыночная природа индустриальной системы. Промышленная революция и фабрично-заводское производство. Общественные производительные силы. Развитие экономической ответственности и инициативы. Урбанизация и возрастание социально-экономической плотности населения.

Накопление экономических знаний: от нормативного к позитивному анализу. Вклад У. Петти. Дж. Локк как основоположник экономического либерализма. Трудовая теория собственности Дж. Локка. «Басня о пчелах» Б. Мандевиля. Сторонник свободной торговли Д. Юм. П. де Бугильбер как основоположник французской классической политэкономии. Физиократы. «Экономическая таблица» Ф. Кенэ. Экономическая политика физиократов.

Классическая политическая экономия. Шотландское просвещение. Адам Смит как философ и экономист. «Теория нравственных чувств» и «Исследование о природе и причинах богатства народов» А. Смита. Трудовая теория стоимости. Труд как источник и мера богатства. Либеральный оптимизм Жана-Батиста Сэя (1767–1832): «гармония» факторных доходов.

Давид Рикардо «Начала политической экономии и налогового обложения». Основные направления развития классической политической экономии. Ученики (Торренс, Дж. Милль, Мак-Куллох) и противники учения Д. Рикардо (Мальтус, Бейли, Сениор). Попытка нового синтеза классической теории: Джон Стюарт Милль. Раскол либерализма. Утилитаризм И. Бентама. Теория недопотребления Жана Сисмонди.

¹² Kuznets S. Notes on Take-off // The Economics of Take-off into Sustained Growth. P. 34, 41.

ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. *Grafts N.F.R.* Exogenous Growth? The Industrial Revolution Reconsidered // The Journal of Economic History. 1995. Vol. 55. No. 4. (Dec.).
2. *Harley C.K., Crafts N.F.R.* Simulating the Two Views of the British Industrial Revolution // JEИ. 2000. № 4. P. 819–841.

Дополнительная

3. *Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV–XVIII вв. Т. 3. Время мира. М., 1992.
4. *Гловелли Г.* История экономических учений. Учеб. пос. М.: Юрайт, 2011. Гл. 3–7.
5. *Манту П.* Промышленная революция XVIII столетия в Англии. М., 1937.
6. *Ростоу В.В.* Стадии экономического роста / Пер. с англ. В.П. Марченко. Нью-Йорк, 1961.
7. *Тойнби А.* Промышленный переворот в Англии. М.: Мир, 1924. (И другие издания).

Web-ресурсы

8. *Мокур J.* Knowledge, Technology and Economic Growth during the Industrial Revolution: URL: <http://aghistory.ucdavis.edu/Mokurpaper.html>.
9. *Harvey S., James Jr.* British Industrialization and the Profit Constraint Hypothesis: The Case of a Manchester Cotton Enterprise, 1798–1827: URL: <http://econwpa.wustl.edu/eprints/eh/papers/9612/9612003.abs>.
10. *Temin P.* Two Views of the British Industrial Revolution. March 1996: URL: <http://www.nber.org/papers/H0081>.
11. *Tuttle C.* Child Labor during the British Industrial Revolution: URL: http://www.eh.net/encyclopedia/tuttle_labor.child.britain.php.
12. *Toynbee A.* Industrial Revolution in England [1884]: URL: <http://www.ecn.bris.ac.uk/het/toynbee/indrev>.

Вопросы для повторения

1. Какие институциональные предпосылки наиболее важны для промышленной революции?
2. Каковы объективные критерии начала и завершения промышленной революции?
3. Каковы главные экономические последствия промышленной революции?
4. Как отразились проблемы промышленной революции в классической политической экономии?
5. В чем достоинства и недостатки "Экономической таблицы" Ф. Кенэ?
6. Что такое трудовая теория стоимости (ценности)? Какой вклад внесли английские и французские экономисты-классики?
7. В чем достоинства и недостатки концепции У. Ростоу об основных стадиях роста? Каковы возможности ее эмпирической проверки?

Тесты**1. Верны ли следующие утверждения?**

1. В доиндустриальной экономике, в отличие от индустриальной, главным фактором производства выступает не продукт труда, а природные условия.
Да Нет
2. Изменение технологии не влечет за собой трансформации кривой производственных возможностей.
Да Нет
3. В индустриальной экономике по сравнению с традиционной большое значение приобретает такой фактор производства, как капитал.
Да Нет
4. Теория прав собственности основана на традициях континентального права (*civil law*), восходящего к римскому праву.
Да Нет
5. Промышленная революция в странах Западной Европы начиналась с отраслей тяжелой промышленности.
Да Нет

6. Мануфактура отличается от фабрики тем, что в ней отсутствует разделение труда.
Да Нет
7. В централизованной мануфактуре производительность труда была выше, чем в рассеянной мануфактуре.
Да Нет
8. Окончательное подчинение естественных производительных сил общественным происходит лишь в ходе промышленной революции.
Да Нет
9. Промышленное развитие колониальной периферии отличалось от развития метрополий тем, что фабричное производство возникло раньше, чем мануфактурное.
Да Нет

2. Выберите правильный ответ:

10. В.А. Мельянец сравнивает страны Запада и Востока по критерию:
а) дохода на душу населения;
б) средней продолжительности жизни;
в) степени товаризации экономики;
г) учитывается а) и б).
11. Переход от доиндустриального общества к индустриальному происходит в процессе:
а) промышленной революции;
б) неолитической революции;
в) «революции менеджеров»;
г) научно-технической революции.
12. Началом промышленного переворота в Англии можно считать изобретение:
а) парового двигателя;
б) паровоза;
в) ткацкого станка с ручным приводом;
г) механического ткацкого станка.
13. По расчетам П. Байроха, страны Западной Европы обогнали страны Востока по показателям среднедушевого ВВП;
а) в конце XVII в.;
б) в начале XVIII в.;
в) в конце XVIII в.;
г) в начале XIX в.
14. Переход от доиндустриального общества к индустриальному происходит в процессе:
а) промышленной революции;
б) неолитической революции;
в) «революции менеджеров»;
г) научно-технической революции.
15. Сущностью промышленной революции является:
а) замена ручного труда машинным;
б) освоение принципиально новых источников энергии;
в) использование принципиально новых предметов труда;
г) информатизация производства.

Вопросы и задачи

3. Решите задачи и ответьте на вопросы повышенной сложности

16. По оценке английского статистика конца XVII в. Грегори Кинга, когда в Англии урожай был ниже нормального уровня на 30%, цена на пшеницу поднималась выше своего постоянного значения на 16%. Вычислите формулу функции зависимости цены от урожая, предполагая, что эта зависимость является линейной. Средний уровень цен на пшеницу в Англии

XVII в. составлял примерно 40 шиллингов за квартал (12,7 кг), а средний урожай — порядка 20 млн центнеров.

17. В 1915 г. английский экономист Дж.У. Юл проанализировал собранные Г. Кингом статистические данные о соотношении в Англии XVII в. размеров урожая пшеницы и цен на нее. По его мнению, эта зависимость выражается уравнением:

$$Y = -2,33 X + 0,05 X^2 - 0,00167 X^3, \text{ где } X \text{ — величина урожая, } Y \text{ — цена.}$$

Определите, какова была зависимость цены на пшеницу от величины урожая — прямой или обратной. Какой экономический закон по существу эмпирически открыл Г. Кинг?

18. Охарактеризуйте концепцию «стадий роста» У.У. Ростоу.
- Какие основные стадии и по каким критериям он выделяет?
 - Как, по У.У. Ростоу, меняются темпы экономического роста в эпоху промышленной революции?
 - Каковы достоинства и недостатки концепции стадий роста?
 - Насколько концепция «стадий роста» подтвердилась последующими исследованиями?

«ЭФФЕКТ БРОНЕНОСЦА»

Дж. Мэйнстринг (1878–1918),
на русском языке публикуется впервые,
пер. с англ. Ефима Кандопожского

Джон У. Мэйнстринг, популярный представитель раннего американского институционализма как предтеча его поздней эволюционной разновидности, известен в истории экономической науки открытием двух эффектов — «эффект бачка» (см. «TERRA ECONOMICUS», 2010, №..., стр. ..., — Ред.) и «эффект броненосца».

Идя навстречу пожеланиям новых поколений российских экономистов, редакция впервые вводит в научный оборот отечественного мэйнстрима соответствующие материалы, публикуя фрагмент рукописи Дж. Мэйнстринга.



Меня часто спрашивают, как я открыл «эффект броненосца». И я говорю правду, хотя немного мистификации, пожалуй, не помешало бы.

А дело было так.

27 января 1904 года я оказался в Порт-Артуре, куда был отправлен для оценки рыночного потенциала торговли САСШ¹ с Маньчжурией. И именно в этот злосчастный день началась русско-японская война.

Я был уверен в скорой победе России. Особенно большое впечатление на меня произвел императорский флот и народная молва о его могуществе.

Дальнейшие события хорошо известны каждому, так что я не буду на них останавливаться.

Прошли годы. Я стал заниматься теоретической экономикой — проблемой устойчивости рыночного хозяйства.

Конечно, я высоко ценил марксову модель кризисного механизма общественного воспроизводства, но «спросово-предложный» подход подкупал меня больше, — своим откровенным эмпиризмом, который мне, с трудом закончившему заочное отделение начальной бизнес-школы, давался легче.

И тогда-то в моей памяти возникли воспоминания о «порт-артурском» эпизоде моей молодости.

А сейчас приготовьтесь к маленькой лекции по судостроению.

Да-да, милостивые государи, — по су-до-строе-нию!

* * *

Дело в том, что, будучи в Порт-Артуре, я впервые услышал об удивительном изобретении русского адмирала Макарова, важность которого для экономической науки (и вообще — для всего общественнознания) я осознал гораздо позже.

Конечно, сам адмирал меньше всего предполагал, что его открытие имеет эпохальный характер. Но я бы поставил его вровень с другим русским гением — Менделеевым, который изобрел Периодическую таблицу химических элементов. Эта таблица также применима к экономике, но это будет моим третьим открытием.

Однако вернемся к русскому адмиралу. Он выдвинул гениальную по простоте и по эффективности идею, — разделить трюм корабля на секторы, возведя между ними водонепроницаемые переборки. Благодаря этому, вода, попавшая в трюм, не затопит его, а окажется в «ловушке» —

¹ САСШ — Северо-Американские Соединенные Штаты Америки.

в пределах данного сектора. Более того, можно даже при необходимости дать доступ воде к уравнивающему сектору, и тем выровнять крен корабля.

А теперь посмотрим на экономику как на «трюм» социума (согласно, кстати, учению Карла Маркса, уподобившему экономику «базису» общества).

Время от времени в обществе происходят ужасающие бури (имя которым — «кризисы»), и они, как и на море, затопляют «трюм» общества — его экономику. Рецессия распространяется по всей экономике и, естественно, экономический корабль тонет.

Я предложил использовать для придания устойчивости экономике «эффект броненосца» — разделить экономику на секторы, возведя между ними «кризисонепроницаемые» переборки и действовать по ситуации.

Например, надвигается аграрный кризис. Нетрудно сообразить, что сельское хозяйство скоро окажется «под водой». Был бы у нас адмирал, он бы изолировал сельское хозяйство, и тем спас бы остальные сектора национальной экономики от катастрофы.

Или возьмите ипотеку, — ипотечные кредиты раздаются налево-направо. Это опасно. Что надо сделать в превентивных целях? Выделить ипотечные банки в особую группу, и тем изолировать ипотечный сектор.

А какие открываются математические перспективы!

Вот так, мои дорогие друзья.

Я знаю, что многие экономисты сочтут мое предложение шарлатанством, скажут, что изолировать какой-либо сектор живой экономики невозможно.

Я же уверен в обратном.

На этом обрывается фрагмент из воспоминаний Дж. Мэйнстринга.

Жестоко высмеянный Хайеком, увидевшем в «эффекте броненосца» возможность усиления государственного вмешательства в экономику, Дж. Мэйнстринг занялся Периодической таблицей Менделеева (см. след. номер журнала).

| | | |
|--|---|-----|
| | <i>EDITORIAL</i> | |
| | Mamedov O.Yu. Economic «landscape» for political vernisage | 4 |
| | <i>CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY</i> | |
| | Maevskiy V.I. Concerning the switching reproduction mode | 11 |
| | Alyoshin V.A., Ovchinnikov V.N., Chelysheva E.A. Tax security ensuring system paradigm for Russia and its regions | 20 |
| | Vishnevskiy V.P., Dementiev V.V. Theoretical foundations of industrial policy for the emergence economy | 27 |
| | Rozmainskiy I.V. «The common theory» of J.M. Keynes: lessons 75 years later . . | 46 |
| | Rozanova N.M., Chepel A.A. Modern approaches to innovative competition investigation and technological management in Russia | 53 |
| | Didenko D.V. Transformational processes and human development: influence of socioeconomic inequalities | 70 |
| | <i>HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT</i> | |
| | Efimov V.M. Scientific editor's preface to the translation of the article by Ph. Mirowski «Physics and the «marginalist revolution» | 89 |
| | Mirowski Ph. Physics and the «marginalist revolution» | 100 |
| | <i>ECONOMIC HISTORY</i> | |
| | Baryshnikov M.N. Business in historical perspective: efficiency and sociocultural preferences | 117 |
| | <i>HUMAN POTENTIAL AND MODERNIZATION PERSPECTIVES</i> | |
| | Tikhonova N.E. Russian modernists' human potential and modernization perspectives of Russia | 135 |
| | Toksanbaeva M.S., Lezhneva Yu.A. Issues of labor potential maintenance of the unemployed | 147 |
| | Avraamova E.M. Scientific potential advance in modern Russia | 156 |
| | Mareeva S.V. Middle class' investing practices in one's own human capital | 165 |
| | <i>ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE</i> | |
| | Belokrylova O.S., Ermishina A.V. Collective actions agencies (regarding housing self-organization model) | 174 |
| | <i>THE OPEN AUDIENCE</i> | |
| | Nureev R.M. The industrial society formation and search of nations' wealth . . . | 180 |
| | <i>HE IS THE ONE</i> | |
| | Meinstring J. «The armored car effect» | 198 |

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

2012

Том 10

Номер 1

Сдано в набор 17.02.2012. Подписано в печать 28.02.2012.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif
Печать офсетная. Усл. п. л. 23,80. Уч.-изд. л. 12,74
Тираж 558 экз. Заказ № 62. С. 201

Издательство «Наука-Спектр»
344010, г. Ростов-на-Дону, ул. Лермонтовская, 90, к. 8
Т. 8(863)269-09-71

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии