



ISSN 2073-6606

10 лет

**ПОЗДРАВЛЯЕМ
НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ!**

TERRA ECONOMICUS

**10
ТОМ**

2012

**3
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) 2653-158, 2648-466
факс: 2645-255, 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. Инвазивная экономика (Россия: от постсоветской экономики — к «квазипостсоветской»?).....	4
--	---

«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

Розанова Н.М., Катайкова А.А. Использование концепции жизненного цикла в экономическом анализе фирмы.....	8
Курбатова М.В., Саблин К.С. Институты развития и квазиинституты развития в российской экономике.....	22
Сухарев О.С. Новый институционализм: «ловушки», транзакционные издержки, «теорема Коуза» и время	39
Хубиев К.А. Экономическая теория: между прошлым и будущим.....	58
Мамедов О.Ю. «Философизм» против «экономизма», или как «философия хозяйства» уже более ста лет пытается тягаться с «политической экономией», соблазняя малых мира сего	63

«ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ»

Коммонс Дж.Р. Институциональная экономика	69
--	----

«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ»

Попов Г.Г. Все для обороны страны? К вопросу о подготовке СССР к войне в довоенные пятилетки	77
---	----

«ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ»

Сидорина Т.Ю. Операция «Welfare State»: решило ли государство всеобщего благосостояния проблемы идеального государства?	84
Кравцов Н.А. Государственное регулирование театра и статус актеров в Древнем Риме	100

«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА»

Цыганенко С.С. Вопросы системно-структурной организации уголовного процесса.....	109
---	-----

«ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ»

Алифанова Е.Н., Евлахова Ю.С. Влияние финансовой грамотности населения на развитие финансовых институтов и ключевых сегментов финансового рынка	115
--	-----

«ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ»

Нуреев Р.М. От свободной конкуренции к олигополии.....	121
---	-----

«НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ»

Дубянский А.Н. Обзор международной научной конференции «Экономическая культура современного капитализма».....	147
--	-----

«ОН ТАКОЙ ОДИН»

Мэйстринг Дж. Мэйнстринг против «Пивного барона из Бронкса»	150
--	-----

ИНВАЗИВНАЯ ЭКОНОМИКА (РОССИЯ: ОТ ПОСТСОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКИ — К «КВАЗИПОСТСОВЕТСКОЙ»?)

О.Ю. МАМЕДОВ,

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

Статья посвящена политико-экономической характеристике современной российской экономики.

Ключевые слова: современная экономическая теория; экономика переходного типа; инвазивная экономика.

The article focuses on the political and economic characteristics of the Russian economy.

Keywords: modern economic theory, economics of transition type, invasive economy.

Коды классификатора JEL: N14, O18.

Интеграция социального знания с естественно-биологическим из модной тенденции превратилась в обыденность. Что ж, при всей искусственности «интеграционной методологии» возможности ее эвристического потенциала в некоторых ситуациях (например, при анализе экономики переходного состояния), пожалуй, интересны. Нижеследующие заметки представляют попытку эскизной аналогии экономической природы постсоветского периода российского общества с явлениями в мире биологии.

НАУКА — ЭТО ТО, ЧТО НАЧИНАЕТСЯ И ЗАКАНЧИВАЕТСЯ МЕТОДОЛОГИЕЙ

Современная страница в истории экономической науки будет отмечена безудержным восхвалением прикладного знания и демонстративным пренебрежением знанием теоретическим. А методология, на фоне всеобщей жажды прагматических достижений, вообще кажется полным анахронизмом.

Но все это — забавы для той генерации ученых, которая убеждает окружающих в своей учености откровенной скупкой званий, регалий и должностей.

Те же, кто вслед за Марксом карабкается к вершинам абстрактного знания, навсегда испытывают благоговейный пиетет к методологии социального познания.

ПРАКТИКА ВЛЮБЛЕНА В КОНКРЕТИКУ, ТЕОРИЯ — В МЕТОДОЛОГИЮ!

Два предшествующих века были наполнены изнурительными теоретическими поисками, венцом которых стали величественные макроэкономические модели: Франсуа Кене, Адама Смита, Карла Маркса, Альфреда Маршалла, Джона Кейнса, Милтона Фридмана — гениальных зодчих гносеологической ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВСЕЛЕННОЙ.

Увы, пришли иные времена, — на теоретиках лежит клеймо путаников и схоластов, тогда как все пространство экономической науки заполнено математиками, неубедительно выдающими себя за экономистов. Произошло это после того, как математика, исполнявшая у экономтеоретиков роль универсального вспомогательного инструмента, неожиданно превратилась в самостоятельное экономическое (?) знание. Ну, прямо «эффект Франкенштейна»...

© О.Ю. Мамедов, 2012

Эконометрика победила Экономическую Теорию (это все равно, как если бы землемер вознесся выше геолога), а с ней отпала нужда и в Методологии...

Отныне хороший тон — не только поругивание экономтеоретиков, но и нарочитое демонстрирование дремучего методологического невежества.

Впрочем, оставим прикладников с землемерами, — им есть что сказать друг другу.

МЕТОДОЛОГИЯ — ЭТО МОНИСТИЧЕСКОЕ (КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ) ВИДЕНИЕ ЭКОНОМИКИ

Заменить теоретический поиск методология, конечно, не может. Зато она способна дать исследователю «нить Ариадны» — понимание логики развития экономических событий.

Но такое понимание может вырасти только из признания фундаментального принципа социальной гносеологии — объективной природы экономических процессов.

Непризнание же объективной природы означает скоропостижную кончину экономической науки, а с ней — и всего социального знания.

ДВА МИФА ОБ ЭКОНОМИКЕ ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

Вот почему для понимания исторических перспектив экономики постсоветского общества признание объективности логики его развития — главное условие его научно-теоретической характеристики. В противном случае сущностный анализ подменяется «анализом» выдуманных мифов.

Вызывающее невстраивание экономической истории российского общества в координаты общемировой логики становления цивилизованной экономики, упорное (и небескорыстное) противопоставление российской экономической системы экономической системе стран, на практике длительное время демонстрирующих успехи в эффективной организации общественного производства, привело к тому, что в современном экономическом сознании российского общества причудливым образом уживаются два — в равной мере не соответствующие никаким реалиям — мифа.

Миф первый — советская экономика была эффективна, а могучей ей не дали стать враги (внутренние и внешние). Хотя этот миф в силу ряда причин и овладел сознанием маргинальной части российского общества (и примкнувших к ней политиканов от «экономической науки»), он вряд ли заслуживает разоблачительных усилий со стороны профессиональных экономистов, — надоело!

Миф второй сводится к утверждению, будто рыночная экономика всегда и везде эффективна, поэтому ее приход «автоматически» решит все экономические проблемы постсоветского периода. Трудно сказать, какой дурак исповедует этот миф, но многие российские экономисты с подозрительным упоением (и словно по приказу) уличают неких «либералов» в подобной глупости.

ЭПОХА МЕЖДУМИФЬЯ

Появление и противоборство этих двух мифов объяснимо — страна никак не расстанется с Прошлым, а уже надвигается Будущее. Пространственно-временное переплетение Прошлого и Будущего — характерная черта не только экономики переходной эпохи, но неизбежное свойство общественного сознания в переходные времена, которое по-своему укрывается в мифоизвращенной рефлексии. Этим, кстати, обусловлено двойственное поведение управленцев всех рангов: в тех сферах, где мы соприкасаемся с будущим в лице мировой экономики, там они вынуждены быть «рыночниками», зато во внутренних сферах, все еще пребывающих в тенетах прошлого, — «ни шагу назад!»¹.

ИСКУССТВЕННАЯ ЗАГАДОЧНОСТЬ ПОСТСОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Экономика постсоветской России не может пожаловаться на недостаток внимания. Другое дело, что господство прикладного подхода может, конечно, дать многочисленные эконометрические замеры, но все они, пребывая вне монистического (концептуального) подхода, в состоянии только исполнить роль иллюстраций к еще не написанной книге.

¹ Особенно очевидна неэффективность псевдорыночных потуг в тех интеллектуальных сферах, которые по определению не совместимы с административной директивностью, — например, созданы гигантские учебные заведения, которые организационно построены по принципу суперцентрализма. В результате вся власть — у одного начальника, огромные коллективы погоняются сонмом малограмотных мелких администраторов, создавая видимость преобразований, тогда как в реальности интеллектуальный потенциал остается невостребованным. Ведь ученым, как и предпринимателям, как и вообще большинству людей, нужно только одно, — чтобы их оставили в покое!

Между тем теоретическое объяснение переходной сути постсоветской экономики содержится в пророческой статье К. Маркса «Критика Готской программы», в которой он дал чеканную формулировку:

«Мы имеем здесь дело не с таким... обществом, которое развилось на своей собственной основе, а, напротив, с таким, которое только что выходит как раз из (другого) общества и которое поэтому во всех отношениях, в экономическом, нравственном и умственном, сохраняет еще родимые пятна старого общества, из недр которого оно вышло».

Уми, Денис, — лучше не скажешь!

Задача экономтеоретиков — «проинвентаризировать» эти «родимые пятна старого общества» и предложить программу по ускоренному «выведению» этих пятен.

ПОСТСОВЕТСКАЯ ЭКОНОМИКА МОЖЕТ БЫТЬ ТОЛЬКО «ИНВАЗИВНОЙ»?

Переходная экономика может стремиться к переменам, а может сопротивляться им. Драма нашего общества переходного периода в том-то и состоит, что хотя оно ушло от старого во имя перемен, но сами перемены настолько противны общественному сознанию, что время идет, усилия тратятся, но ничего не происходит.

В биологическом мире такая ситуация описывается категорией «инвазивность». В зоологии, ботанике, экологии и биогеографии инвазией (от лат. *invasio* — нашествие, нападение) называют вселение новых видов на территорию, где они ранее отсутствовали, которое происходит (в отличие от интродукции) без сознательного участия человека.

Именно такими «инвазивными» признаками и характеризуется постсоветская экономика, — необходимые перемены рассматриваются как вторжение чужеродных элементов в родную экономическую систему, в которой этим «чужакам» даже не за что зацепиться.

СТЕПЕНЬ ИНВАЗИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ЕЕ ИНЕРЦИОННОСТЬЮ

Конечно, инвазивная экономика — *редкое явление* в мировой истории, когда происходит переход к альтернативному состоянию экономики. А что может быть альтернативнее «социализма» и «капитализма»?

Инвазивная экономика означает *доминирование признаков сопротивляемости* во всем — в политике, в общественном сознании, в идеологии. Это — объективная характеристика постсоветской экономики, и понимание неизбежности эффекта инвазии исключительно важно для практики.

Скажем прямо: инвазивная экономика — это *особый способ движения* общества к будущему, когда прежнее упорно сопротивляется этому движению, препятствует ему. Тогда-то любая перемена рассматривается как вторжение и встречает соответствующий отпор.

Но инвазивная экономика — это и *расплата за инерционность*, косность экономики, неспособность ее к самодинамике, стремление к традиционности, а значит, и консерватизму.

ИНВАЗИВНАЯ ИЗНАНКА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕНДЕНЦИЙ

Экономико-статистические показатели последних двух лет, а также действие антикризисных регуляторов банковского сектора способны умерить экономический спад и даже стимулировать склонность инвесторов к риску; по мнению аналитиков, в текущем году можно ожидать положительной динамики, при этом российский рынок акций выглядит особенно выгодно (при условии, что вернется часть иностранных инвесторов, которые оставили его в третьем квартале 2011 года) [1].

Однако все эти и другие подобные прогнозы строятся на простой экстраполяции слишком краткосрочных тенденций, тогда как инвазивная направленность российской макроэкономики носит долгосрочный характер, требуя для своего преодоления гораздо большего объема очистительной работы.

Пренебрежение теоретической оценкой реального состояния экономики переходного периода в той или иной стране способно дезориентировать и цели ее макроэкономической политики, и стратегию долгосрочных инвесторов.

ИНВАЗИВНОСТЬ — БОЛЕЗНЬ ВНУТРИЭКОНОМИЧЕСКАЯ!

Инвазивность — следствие, а не первопричина: она означает сверхплотность экономической среды, порождающую сверхсопротивление нововведениям.

Эту сверхплотность образуют следующие элементы современной российской экономики: не-высокая эффективность производства, доминирование экспорта сырьевых товаров и сырья, влияние неконтролируемых страной факторов, слишком большие риски для инвесторов (коррупция государственных чиновников и вмешательство организованной преступности), непрочность институциональных и правовых основ рыночной экономики, непредсказуемость налоговой политики, эмиссионное финансирование дефицита бюджета, размах теневой экономики, неравные условия конкуренции, «беззащитность» защиты прав собственности, усиление административных барьеров для предпринимательства, ухудшение в стране инвестиционного климата [2].

Специфика, претендующая на роль общей закономерности, не в состоянии объяснить хоть что-нибудь.

Инвазивность — это способ насильственного отрезвления общества, уверовавшего в то, что его специфика и есть общая закономерность.

Успеем ли, удастся ли нам отрезветь?

ЛИТЕРАТУРА

1. М & тенденции 2012. The Moscow Times. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.themoscowtimes.com/conferences/eng/event/450556.html>).
2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nationsencyclopedia.com/economies/Europe/Russia-FUTURE-TRENDS.html&usg>.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ ФИРМЫ

Н.М. РОЗАНОВА,

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

А.А. КАТАЙКОВА,

аспирант,
Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
e-mail: anna.kataykova@gmail.com

Наиболее важные достижения в современной теории фирмы находятся на стыке различных дисциплин. В статье предлагается подход к исследованию экономического «здоровья» компании с многополярной точки зрения, включающей в себя менеджериальную концепцию жизненного цикла (продукта, фирмы, отрасли), микроэкономики и финансовой теории инвестиционного анализа.

Ключевые слова: жизненный цикл продукта; жизненный цикл компании; жизненный цикл отрасли; финансовая оценка; теория фирмы; высокотехнологичная отрасль.

The most important advances in modern theory of firm have been done at the margin of several academic conceptions. The article presents a new approach to economic analysis of firm using many-sided instruments on the basis of managerial theory of life cycle (of product, firm and industry), microeconomics and financial investment analysis.

Keywords: product life cycle; life cycle of firm; industry life cycle; financial estimation; theory of firm; high-tech industry.

Коды классификатора JEL: D23, D43, D85, L11, L13, L15, L17, L21, L22, L25, L86, L96, M13, M15.

Наиболее важные достижения в современной экономической теории находятся на стыке различных дисциплин, таких как: экономика, финансовый анализ, стратегический менеджмент, статистика, прикладной отраслевой анализ. Именно взаимодействие и взаимопересечение несхожих методов исследования и дифференцированных инструментов систематизации позволяют взглянуть по-новому на исходные условия анализа, выявляют новые закономерности, до сих пор скрытые односторонним подходом к наблюдаемому объекту.

Будучи когда-то единой и единственной наукой о хозяйственной жизни, экономика с течением времени раздробилась на многочисленное семейство дисциплин, каждая из которых характеризуется собственным аналитическим инструментарием, собственным подходом и даже собственным языком, поэтому одно и то же экономическое явление зачастую может описываться различными специалистами разными терминами, не всегда адекватно понимаемыми профессионалами другой области. Достаточно вспомнить пример предельных издержек, которые могут называться, в зависимости от подотрасли экономической науки, «удельными», «приростными» или «дополнительными». Все это вызывает ненужные вопросы и отвлекает силы от действительно важных вещей.

Профессиональная дифференциация экономики в настоящее время дошла до такой стадии, когда превратилась в тормоз — вместо стимула — для дальнейших продуктивных исследований экономической жизни общества. Сейчас требуется определенное объединение различных направлений экономических дисциплин. Особое внимание с этой точки зрения нужно обратить на экономическую теорию фирмы.

Фирма как ключевой субъект экономики (наряду с потребителем) изучается одновременно с разных позиций несколькими науками, а именно: микроэкономикой, управлением, стратегическим

менеджментом, финансовым анализом, инвестиционным проектированием, отраслевой экономикой и т.д. Во многих случаях оказывается, что достижения одного направления исследования практически не используются (и даже мало известны) экономистам другого профиля. Эта проблема междисциплинарного взаимодействия становится еще более значимой, когда мы имеем дело с феноменами новой экономики, например, высокотехнологичными отраслями.

Рассмотрим особенности поведения фирмы как в теоретическом плане, так и на примере отраслей высоких технологий (телекоммуникационных компаний), используя одновременно три аналитических метода: микроэкономику фирмы, теорию стратегического управления и финансовый менеджмент. Все они имеют общую точку соприкосновения — концепцию жизненного цикла.

Концепция жизненного цикла: экономическая теория

Почему так важна теория жизненного цикла?

На рынке ценных бумаг аналитики и инвесторы руководствуются показателем рыночной капитализации компании, которая определяется как цена одной акции, умноженная на общее число всех выпущенных в обращение акций компании. Однако, как показывает история, такой способ оценки не отражает суть происходящего. В последнее время немало говорится о несовершенстве механизмов фондовых рынков. Примеры обанкротившихся интернет-компаний и компаний высокотехнологичных отраслей таких как Nortel (мы рассмотрим пример Nortel во второй части статьи), подтверждают эту точку зрения.

Целесообразно предположить, что оценка компании должна производиться не с точки зрения краткосрочного инвестора, нацеленного на спекулятивный доход, а с точки зрения лица, заинтересованного в долгосрочном росте компании. Поэтому для оценки фирмы необходимо найти способ измерять не рыночную стоимость, а некую «фундаментальную» стоимость компании. Если высшее руководство компании заинтересовано в поддержании ее устойчивого развития в долгосрочном периоде, необходим определенный обобщенный показатель «жизненного здоровья» компании.

С этой точки зрения особенно привлекательной видится теория жизненных циклов организации, развивающая идею о том, что компания, как и любой живой организм, проходит через ряд состояний (стадий), а проблемы, с которыми она сталкивается, различны для каждой стадии. В зависимости от того, на каком этапе развития находится продукт (или компания), необходимо применять подходящую именно к этому этапу стратегию, и в том числе финансовую, поскольку все стратегии так или иначе связаны с распределением финансов. А для определения возможностей компании на рынке представляется разумным использовать теорию жизненных циклов отрасли.

Источники, использованные в работе — это теоретические и эмпирические исследования. Общее между ними — то, что все они рассматривают феномен жизненного цикла в ракурсе финансовых показателей компании. Финансовые показатели представляют особый интерес, поскольку позволяют исследовать компанию с точки зрения жизненных циклов, имея на руках только ее финансовую отчетность. Теоретические работы используют в качестве доказательной базы ссылки на другие исследования и предыдущий опыт обоснования теорий жизненных циклов. Эмпирические исследования доказывают связь между стадиями жизненного цикла и финансовыми показателями при помощи статистики.

Исследователи Ринк, Роден и Фокс (David R. Rink, Dianne M. Roden and Harold W. Fox) раскрывают связь между стадиями жизненного цикла продукта и финансовыми стратегиями компании. Экономисты Титарт и Вивас (R.A. Thietart and R. Vivas) выявляют задачи, которые ставят перед собой компании в зависимости от стадии жизненного цикла продукта, размера фирмы и результата выбора одной из двух целей: увеличение доли рынка или улучшение показателя денежного потока.

В предположении, что стадия жизненного цикла продукта определена, результаты этих исследований позволяют получить представление о стратегиях и задачах компаний, основанное на предыдущем опыте.

Можно отметить также и ограничения, свойственные данным источникам:

- концепция в особенности подходит для изучения компаний, в которых определенные продукты господствуют над мыслями управляющих или выпуск которых доминирует над выпуском остальных продуктов;
- исследования не рассматривают эффект запаздывания, т.е. изучают зависимость параметров, измеренных в одном временном промежутке;
- не рассмотрены стадии роста и зрелости для больших фирм. Известны примеры, когда большие диверсифицированные компании выживают именно за счет переориентации на

выпуск нового инновационного продукта и попадают на стадию роста (или даже зарождения) продукта. Таким примером может служить компания Nokia, деятельность которой мы рассмотрим позднее.

Статья Горта и Клеппера (Michael Gort and Steven Klepper) раскрывает понятие жизненного цикла отрасли через концепцию распространения инноваций. Статья полезна тем, что, зная количество и тип инноваций, мы можем судить о стадии жизненного цикла отрасли.

Результаты исследования Виктории Дикинсон (Victoria Dickinson) исключительно важны для идентификации жизненного цикла компании через совокупность финансовых показателей.

Одной из важнейших характеристик, задействованных при оценке компании, является стратегия финансирования, т.е. решение о структуре капитала. Достаточно интересной в этом плане является статья экономиста Бьена (Soku Byoun), акцентирующая внимание на этом показателе в привязке к жизненному циклу компании.

Все эмпирические исследования жизненного цикла начинаются с определения способа идентификации стадии жизненного цикла. Жизненный цикл, будь то жизненный цикл продукта, отрасли или компании — явление, наблюдаемое скорее интуитивно, для него не существует строгой научно обоснованной метрики для идентификации стадий. Имеется огромное разнообразие определений жизненного цикла продукта. Многие авторы сходятся во мнении, что продукт переживает 4–5 стадий, так называемые стадии: *зарождения* (pioneering), *вывода продукта на рынок* (Introduction), *роста* (Growth), *зрелости* (Maturity) и *спада* (Decline).

Однако возникает вопрос — по какому принципу определять, на какой из стадий находится продукт в данный момент времени? Мы можем с уверенностью говорить о первой стадии: продукт выводится на рынок, когда о нем появляется первое упоминание. Последующие стадии вызывают разночтения среди авторов. Например, на стадии спада, с одной стороны (и это более очевидно), продукт завершает свою жизнь, полностью уйдя с рынка, с другой же стороны — есть множество примеров продуктов, так или иначе покинувших рынок, но до сих пор поддерживаемых компанией-производителем. С точки зрения маркетинга данный продукт уже не существует на рынке, но с финансовой точки зрения компания продолжает нести издержки на его поддержку, а также, возможно, получать выручку за услуги поддержки или от продажи запасных частей. На этом примере видно, что определение соответствия продукта и стадии его жизненного цикла в значительной степени зависит от точки зрения самого исследователя.

Все авторы сходятся во мнении, что стадию жизненного цикла продукта нельзя определять, исходя из размера компании или времени существования продукта на рынке.

В частности, Ринк, Роден и Фокс считают, что жизненный цикл продукта — обобщенная модель, описывающая тенденцию продаж некоторого строго определенного продукта, начиная с момента его первого появления на рынке до тех пор, пока фирма не выведет его с рынка. Титарт и Вивас исследуют жизненный цикл продукта на выборке из 1100 компаний. Для определения стадии жизненного цикла используется показатель роста доли рынка. Всего рассматривается 3 стадии: *рост* — более + 4.5% роста доли рынка, 0– 4.5% — *зрелость*, менее 0% — стадия *спада*.

Жизненный цикл отрасли обычно характеризуется показателем динамики количества производителей.

Стадия 1. Инновация (Innovation): один (или иногда несколько производителей) выходит на рынок с новым продуктом.

Стадия 2. Имитация (Imitation): стремительный рост количества производителей.

Стадия 3. Повторы (Repeat): количество производителей сбалансировано, никто не приходит в отрасль.

Стадия 4. Замещение (Substitute): количество производителей уменьшается.

Стадия 5. Упадок (Decline): количество производителей мало и сбалансировано. Продолжается до сокращения рынка, обусловленного устареванием продукта, или фундаментальных изменений в технологии.

Существует два типа инноваций: внешние и внутренние. Внешние инновации поступают от фирм, внешних по отношению к уже присутствующим на рынке. Это инновации, направленные на усовершенствование технологических или потребительских свойств товара. Внутренние инновации включают в себя оптимизацию процесса производства и др. действия, направленные на достижение лидерства по издержкам и эффекту масштаба. На первой стадии жизненного цикла отрасли преобладают внутренние инновации, затем ситуация изменяется. На стадии 2 проявляются исклю-

чительно внешние инновации, на стадиях 3 и 4 действуют как внешние (их число уменьшается), так и внутренние (их число растет). На стадии 5 инновации отсутствуют.

Кроме традиционных концепций жизненного цикла продукта и жизненного цикла отрасли в последнее время исследователи выделяют жизненный цикл компании. Ключевой по данному вопросу является книга Ицхака Адизеса "Управление жизненным циклом корпорации". Адизес рассматривает стадии жизненного цикла компании через поведенческие шаблоны, основанные на способе управления компанией, а также через особенности проблем, возникающих на различных стадиях.

В соответствии с теорией Адизеса, организация проходит через десять стадий (см. рис.1). Стадии определяются через значимые проблемы и стили управления. Каждая стадия зависит от набора многих параметров, ее нельзя однозначно определить динамикой какого-то одного показателя. Необходимо также отметить, что кривая жизненных циклов ни в коем случае не является инструментом прогнозирования. Это скорее — удобное средство визуализации состояний, в которые попадает типичная компания в течение своей жизни. Более того, ничто не мешает компании попадать в эти состояния в последовательности, отличной от той, которая показана на рис.1.

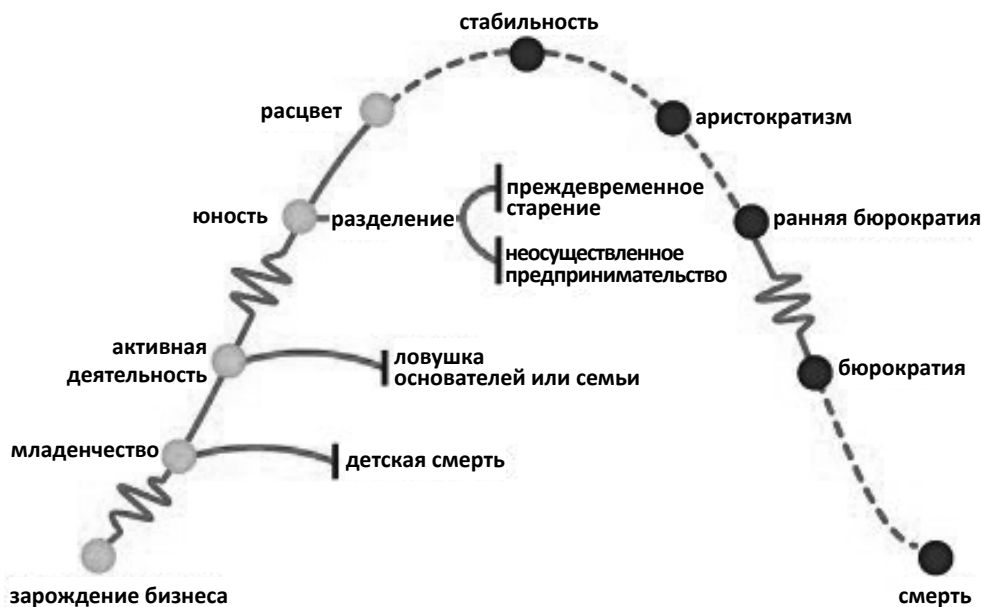


Рис. 1. Стадии жизненного цикла компании

Каждая стадия может быть охарактеризована с точки зрения нормальных и аномальных проблем. Нормальные — это типичные проблемы, свойственные данной стадии. Решение задач, порождаемых этими проблемами, переводит компанию на следующий этап развития.

Аномальные — это проблемы, не свойственные данной стадии, обычно являются последствиями проблем, не решенных на предыдущей стадии.

Нерешенные нормальные проблемы предыдущей стадии перерастают в аномальные проблемы последующей. Если это происходит, компания может прекратить существование на любом из этапов развития.

Важная мысль, встречающаяся не только в книге Адизеса, но и в различных статьях других авторов, такова: существует возможность для компании оставаться на стадии расцвета сколь угодно долго, не переходя рубеж стабильности и последующего спада. Стадией расцвета Адизес называет состояние баланса между гибкостью и самоконтролем. На самых ранних стадиях гибкость преобладает над контролем, на самых поздних — контроль преобладает над гибкостью. На этапе расцвета менеджеры находятся в эйфории от того, насколько хорошо обстоят дела у компании. Компания имеет хорошие показатели прибыльности и проникновения на рынок. Однако именно на этом этапе компания может войти в стадию упадка, и это не будет сразу заметно.

Как же поддерживать непрерывный рост компании?

Начало спада происходит из-за самодовольства управляющих, которым кажется, что все в порядке. Необходимо держать руку на пульсе и производить изменения до того, как этого потре-

бует ситуация. Адизес предлагает поддерживать рост за счет децентрализации и создания фирм-сателлитов, тем самым иницируя новые стадии жизненного цикла.

Очевидно, для того чтобы поддерживать компанию в стадии расцвета, необходимо постоянно отслеживать ее положение на кривой жизненного цикла.

Таким образом, задачами компании являются:

- в период от стадии зарождения и до стадии расцвета осуществлять последовательное решение нормальных проблем и обход аномальных;
- на стадии расцвета задача компании — оставаться на этом этапе;
- если так получилось, что компания перешла на одну из стадий спада, — то необходимо применять особые методы по оздоровлению компании и пытаться вернуться на стадию расцвета.

Жизненный цикл компании, для удобства, можно представить в виде пяти стадий: (1) основание компании — появление на рынке; (2) рост компании; (3) зрелость (расцвет) компании; (4) стабильность и (5) упадок компании. В этом случае [2] возможно исследовать показатели денежного потока, связанные с операционной, финансовой и инвестиционной деятельностью фирмы (см. табл.1).

Таблица 1

Денежные потоки на разных стадиях жизненного цикла компании

Показатель	Появление на рынке	Рост	Расцвет	Стабильность	Упадок
Оперативная деятельность	(–) Cash Flows	(+) Cash Flows	(+) Cash Flows	(+/-) Cash Flows	(–) Cash Flows
Инвестиционная деятельность	(–) Cash Flows	(–) Cash Flows	(–) Cash Flows	(+/-) Cash Flows	(+) Cash Flows
Финансирование	(+) Cash Flows	(+) Cash Flows	(–) Cash Flows	(+/-) Cash Flows	(+/-) Cash Flows

Поскольку любая компания в своем развитии стремится достичь стадии расцвета, то это стремление должно поддерживаться как на начальных этапах развития, так и в период стабильности и более поздних этапах, если есть возможность произвести обновление компании и предотвратить ее исчезновение. На этапе расцвета компания должна стремиться удержать свои позиции.

Ван Хорн (Van Horn) называет показателем здоровья и роста компании следующую совокупность значений денежных потоков:

- положительный денежный поток от операционной деятельности;
- отрицательный денежный поток от инвестиционной деятельности;
- положительный или отрицательный денежный поток от финансовой деятельности.

Несомненно, шаблон денежных потоков является информативной и важной частью финансовой оценки, но его одного недостаточно для получения полной картины. Например, может произойти так, что для обеспечения роста компании требуется произвести крупные вложения в оборотный капитал, при этом в течение какого-то времени в ее отчетности будет фигурировать отрицательный денежный поток, хотя это совсем не означает, что компания откатилась на предыдущую стадию или ушла в состояние спада.

На стадии расцвета компанию характеризует совокупность роста прибыли и роста продаж. На всех остальных стадиях не наблюдается либо роста прибыли, либо роста продаж, либо и прибыли и продажи уменьшаются. Действительно, известны примеры, когда управляющие добивались поставленной перед ними цели максимизации прибыли за счет снижения издержек и следующего за этим сокращения производства, что в долгосрочном периоде приводило к коллапсу компании. Сокращение издержек — наиболее простой способ достичь увеличения прибыли. Намного сложнее развиваться сбалансировано и увеличивать объемы деятельности. Здесь мы переходим к еще одной очень важной характеристике компании — финансовому рычагу и структуре капитала.

Эффективное управление структурой капитала — одна из самых важных задач, стоящих перед компанией. На определенном этапе компания не сможет двигаться дальше без привлечения заемного капитала. Но заемный капитал понижает ее финансовую устойчивость.

Что же делать?

Существует две конкурирующие теории управления структурой капитала:

- теория иерархической структуры капитала (pecking order theory) предполагает, что менеджмент корпорации всегда предпочитает заемному финансированию внутренние источники финансирования;
- компромиссная теория структуры капитала (trade-off theory) предлагает концепцию, согласно которой компания выбирает соотношение собственных и заемных средств исходя из баланса затрат и доходов.

Как показывают исследования (например, Victoria Dickinson), структура капитала изменяется в зависимости от стадий жизненного цикла, определенных через шаблоны потоков денежных средств.

На стадии появления на рынке у компании нет кредитных рейтингов, поэтому инвестиции происходят в основном за счет средств владельца, возможны также краткосрочные займы. Стадия роста требует привлечения средств, у компании появляются кредитные рейтинги, и она привлекает больше заемного капитала. Наблюдается максимальный среди всех стадий финансовый рычаг. Привлечение средств происходит в основном за счет долгового финансирования, это влечет за собой меньшие издержки, чем выпуск акций. На стадии зрелости большие фирмы предпочитают внутреннее финансирование, поскольку стремятся сохранить финансовую гибкость.

Итак, идентификация стадии жизненного цикла компании включает в себя следующие оценки:

1. Потоки денежных средств: операционный, инвестиционный, финансовый.
2. Объем продаж.
3. Рост продаж.
4. Прибыль.
5. Рост прибыли.
6. Величина финансового рычага.
7. Структура финансирования.

В обобщенном виде эти оценки представлены в табл. 2.

Таблица 2

Оценки жизненного цикла компании

Показатель	Появление на рынке	Рост	Зрелость	Спад
Операционный поток	небольшой или отрицательный	положительный	положительный	отрицательный
Инвестиционный поток	отрицательный	отрицательный	отрицательный	положительный
Финансовый поток	положительный	положительный	отрицательный	может быть любым
Объем продаж	низкий	высокий	стабилизация	сокращающийся
Рост продаж	высокий	ниже, чем на предыдущей стадии	ниже, чем на предыдущей стадии	не происходит
Прибыль	негативная	растущая	положительная	негативная
Рост прибыли	быстрый	быстрый	умеренный	негативный
Финансовый рычаг	низкий	самый высокий среди всех стадий	ниже, чем на предыдущей стадии	низкий или нулевой
Структура финансирования	в основном за счет средств владельца	в основном за счет долгового финансирования	в основном акционерный капитал	в основном за счет средств владельца

Предложенный механизм позволяет распознать стадию роста, которая является более обобщенным уровнем, чем у Адизеса. В дополнение к механизму финансовых показателей можно использовать сведения о целях, которые ставит перед собой компания, и сравнить с традиционным шаблоном, а также использовать сведения о предыдущей истории компании и сравнить ее с кривой жизненного цикла.

В отличие от традиционной микроэкономической теории фирмы данный подход демонстрирует динамику жизнедеятельности фирмы. Это важно, поскольку позволяет выделять многокомпонентность оптимальной траектории движения компании, не ограничиваясь одной классической целью максимизации совокупной прибыли.

Практика оценки компаний телекоммуникационной отрасли

В этой части работы мы применим механизмы оценки, проанализированные выше на примере трех ведущих компаний, производящих оборудование для телекоммуникаций, — Nortel, Cisco и Ericsson.

Особый интерес представляет исследование компании Nortel и причин, по которым она не сумела удержаться на стадии расцвета.

До 2000 года компания:

- была достаточно инновационной:
 - по словам бывшего CEO Nortel Майка Зафировски [7], на сегодня в портфолио Nortel насчитывается более 2000 патентов, причем большая часть из них продается вместе с соответствующими бизнес-направлениями;
 - LTE-технологии, которые возможно будут конкурентной технологией для WiMAX — патент принадлежит Nortel Networks [6];
- производила вложения в организационное развитие:
 - в «Послании к акционерам» (Letters to shareholders) от 1997 г. упоминается о том, что в течение последних 5 лет в компании происходила реорганизация и сокращение степени бюрократизированности;
- обладала передовыми навыками управления знаниями.

В 2000 г. Nortel показал феноменальную рыночную стоимость, оказавшись в глазах аналитиков наиболее преуспевающей и инвестиционно привлекательной компанией.

После этого начался период спада, и корпорация Nortel объявила себя в 2009 г. банкротом. Причиной банкротства было названо резкое падение количества заказов от телефонных компаний.

Для исследования была доступна финансовая отчетность с 1997 по 2000 гг. В этот период наблюдался значительный рост рынка Internet-коммуникаций.

Крупнейшие производители Nortel, Cisco Systems, Ericsson, Lucent, Alcatel, Motorola, Nokia, NEC поделили рынок так, как это представлено на рис. 2.

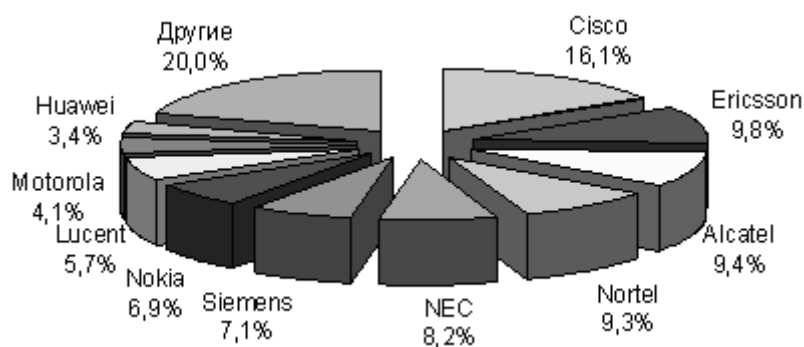


Рис. 2. Рыночные доли производителей на мировом рынке коммуникационного оборудования

Поскольку отрасль является высокотехнологичной, барьеры входа достаточно высоки из-за наличия патентов и особенностей технологической базы, требующей специфических знаний, оборудования и поставщиков. Это объясняет, почему на протяжении довольно длительных периодов времени доли основных игроков оставались практически неизменными. Так как до банкротства одного из лидеров отрасли серьезных изменений в параметрах поведения и результативности участников не происходило, внешним аналитикам, опирающимся на традиционные теории финансового и стратегического менеджмента или микроэкономическую теорию фирмы, было сложно заметить решающую пертурбацию отраслевой структуры. Как мы увидим далее, это можно было сделать на основе концепции жизненного цикла.

Сравним три высокотехнологичные компании по различным направлениям денежных потоков. Для удобства представим результаты в виде таблиц.

NORTEL 1999	Появление на рынке	Рост	Зрелость	Спад
Операционный поток		положительный, максимальный за весь период	положительный, максимальный за весь период	
Инвестиционный поток	отрицательный, минимальный за все периоды	отрицательный, минимальный за все периоды	отрицательный, минимальный за все периоды	
Финансовый поток	положителен	положителен		положителен
Объем продаж		высокий, растущий		
Рост продаж		высокий (>10%)		
Operating earnings	низкий			низкий
Рост operating earnings			небольшой рост	
Финансовый рычаг			низкий	
Структура финансирования			больше за счет средств акционеров	

NORTEL 2000	Появление на рынке	Рост	Зрелость	Спад
Операционный поток				положительный, но критически снижающийся по сравнению с 1999
Инвестиционный поток			отрицательный, но сильно увеличился по сравнению с 1999. Тенденция в сторону Спада	
Финансовый поток	положителен	положителен		положителен
Объем продаж		высокий, растущий		
Рост продаж		резкий рост (46%)		
Operating earnings	отрицательный			
Рост operating earnings	отрицательный			
Финансовый рычаг	низкий		низкий	
Структура финансирования			больше за счет средств акционеров	

CISCO 1999	Появление на рынке	Рост	Зрелость	Спад
Операционный поток		положительный	положительный	
Инвестиционный поток	отрицательный	отрицательный	отрицательный	
Финансовый поток	положительный	положительный		
Объем продаж		высокий		
Рост продаж		43%		
Финансовый рычаг	низкий		низкий	
Структура финансирования			в основном за счет средств акционеров	

CISCO 2000	Появление на рынке	Рост	Зрелость	Спад
Операционный поток		положительный	положительный	
Инвестиционный поток	отрицательный	отрицательный	отрицательный	
Финансовый поток	положительный	положительный		
Объем продаж		высокий		
Рост продаж		50%		
Финансовый рычаг			низкий	
Структура финансирования			в основном за счет средств акционеров	

Ericsson 1999	Появление на рынке	Рост	Зрелость	Спад
Операционный поток		положительный	положительный	
Инвестиционный поток	отрицательный	отрицательный	отрицательный	
Финансовый поток	положительный	положительный		
Объем продаж		высокий, растущий		
Рост продаж		17%		
Финансовый рычаг		высокий		
Структура финансирования		в равных долях		

Ericsson 2000	Появление на рынке	Рост	Зрелость	Спад
Операционный поток	отрицательный			отрицательный
Инвестиционный поток				положительный
Финансовый поток			отрицательный	отрицательный
Объем продаж		высокий, растущий		
Рост продаж		27%		
Финансовый рычаг		высокий		
Структура финансирования		в равных долях		

По классификации потока денежных средств в 2000 г. все три компании находились на стадии роста. У Ericsson эта стадия была наиболее четко выражена в том смысле, что все выбранные показатели соответствовали стадии роста. Между тем, показатели структуры финансирования и финансового рычага для Nortel и Cisco соответствовали стадии зрелости. Здесь можно сделать вывод, что все три компании находились на стадии роста, но Nortel и Cisco предпочитали более безопасную стратегию финансирования.

У Nortel наблюдался рост объема продаж и также рост прибыли от операционной деятельности (Operating earnings). Но нужно отметить, что в предыдущем 1998 г. Nortel показывала убыток, и в 2000 г. этот показатель опять ушел в «глубокий» минус. Создается впечатление, что это были признаки спада или перехода на предыдущий этап.

До 2000 г. Nortel характеризовалась растущим потоком от операционной деятельности, однако в 2000 г., если судить по шаблону денежного потока, компания резко перешла на стадию спада (см. рис. 3). Однако именно в 2000 г. Nortel показала феноменальную рыночную стоимость, оказавшись в глазах аналитиков наиболее преуспевающей и инвестиционно привлекательной компанией.

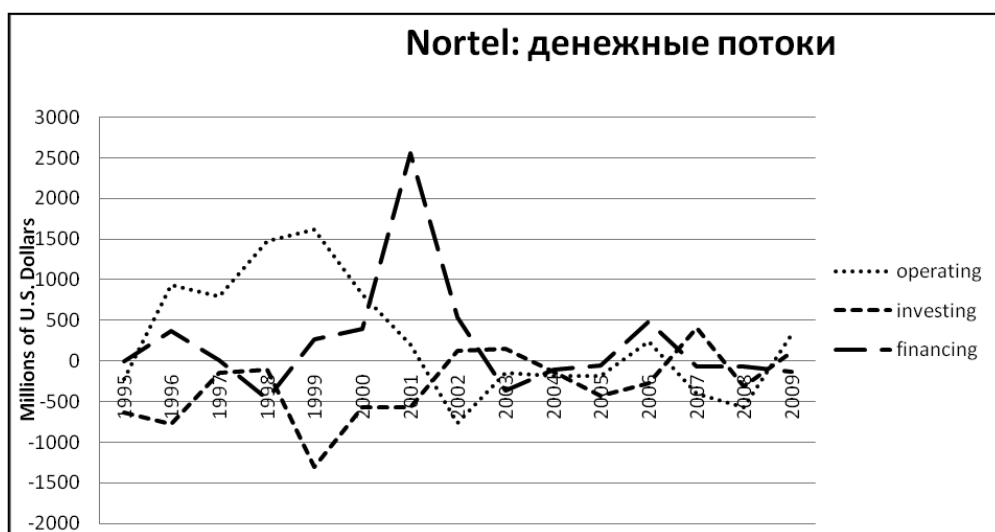


Рис. 3. Динамика финансовых показателей Nortel

Сравним с динамикой финансовых показателей компаний Cisco и Ericsson (см. рис. 4 и 5).

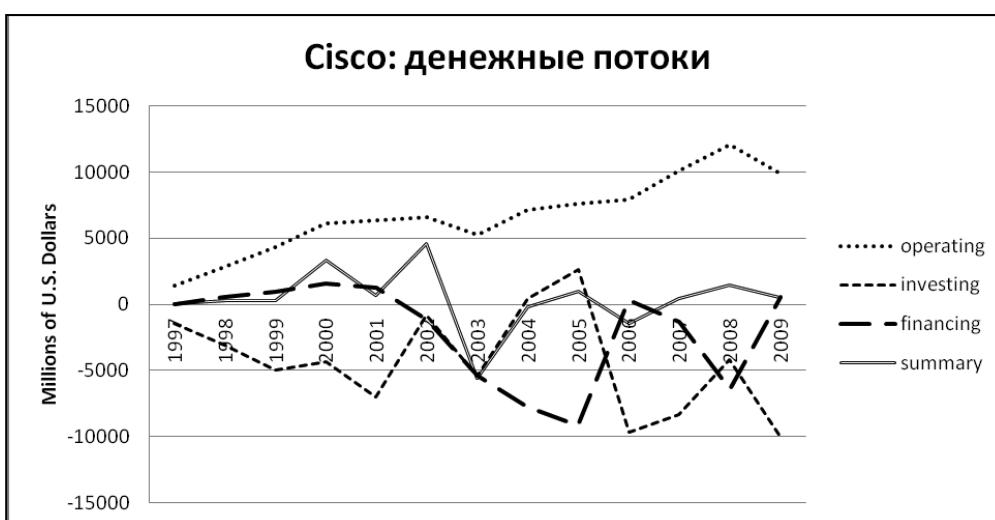


Рис. 4. Динамика финансовых показателей Cisco

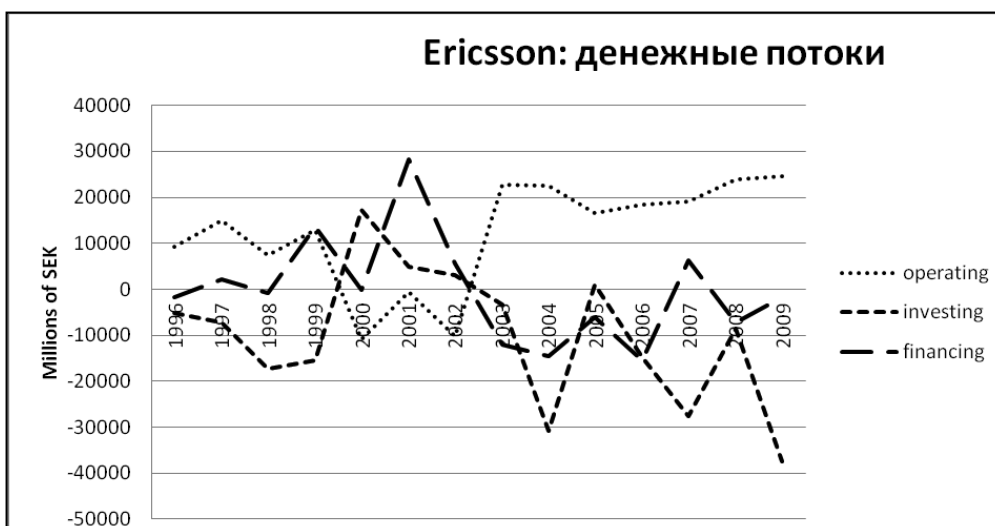


Рис. 5. Динамика финансовых показателей Ericsson

Графики наглядно демонстрируют аналитическую проблему: на первый взгляд, финансовые показатели компании Nortel показывают более стабильную динамику по сравнению с параметрами ее конкурентов.

Почему же вполне успешная компания Nortel объявила себя в 2009 г. банкротом?

Компанию подвела выбранная модель финансирования в контексте агентской проблемы [3].

Компания Nortel придерживалась одной и той же модели долгового финансирования, которая, возможно, и была оптимальной на ранних стадиях жизненного цикла фирмы и отрасли, но оказалась пагубной в более позднем контексте, а фирма не смогла своевременно от данного шаблона отказаться.

Достаточно сопоставить финансовые модели трех компаний по двум критериям: (1) коэффициент покрытия долга; (2) доля долга в акционерном капитале (debt equity ratio). Для наглядности эти показатели представлены ниже графически на рис. 6–11.



Рис. 6. Коэффициент покрытия долга компании Nortel

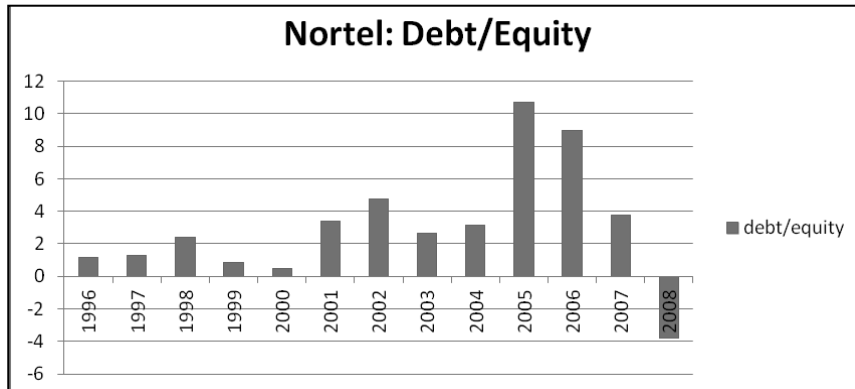


Рис. 7. Отношение долга к акционерному капиталу для компании Nortel



Рис. 8. Коэффициент покрытия долга компании Cisco

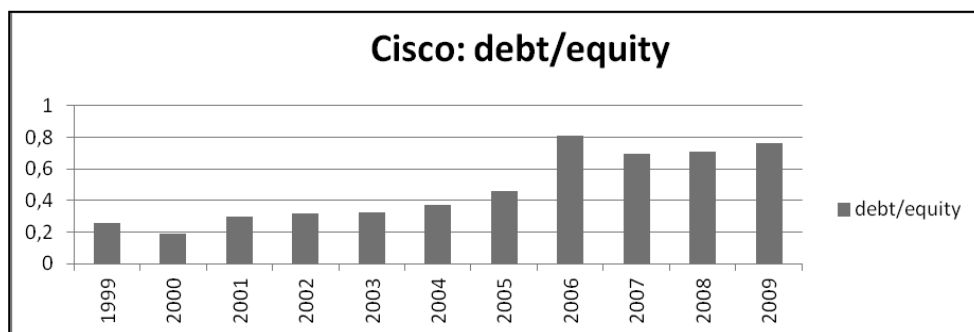


Рис. 9. Отношение долга к акционерному капиталу для компании Cisco



Рис. 10. Коэффициент покрытия долга компании Ericsson

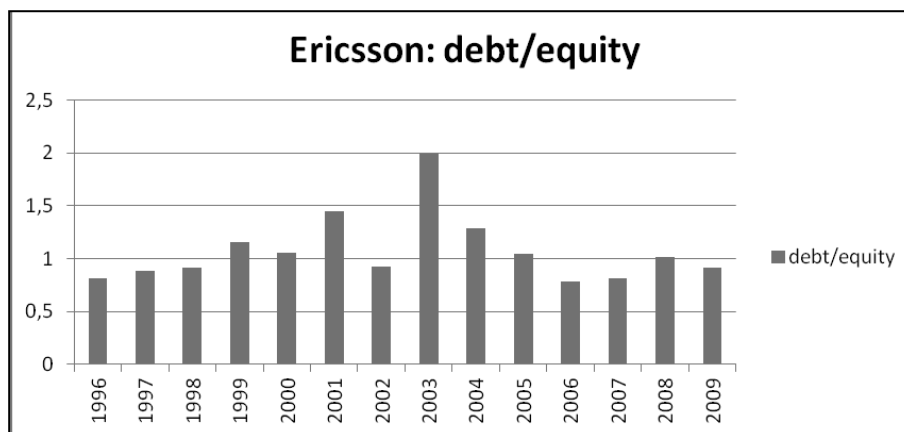


Рис. 11. Отношение долга к акционерному капиталу для компании Ericsson

Анализ динамики балансового отчета показывает, что в 2000 г. суммарные активы Nortel увеличились на 18 млрд долл., в 2001 — сократились на 21 млрд. Это произошло в основном за счет изменения долгосрочных активов. Если проследить в деталях динамику долгосрочных активов (см. табл. 3), то мы увидим, что как прирост в 2000 г., так и падение в 2001 произошли за счет изменения показателя нематериальных активов. В отчетности 1999 г. в составе активов нет пункта «Нематериальные активы» (Intangible assets). В 2000 г. возникает эта статья со значением 18 966 млн, причем большая ее часть приходится на эффект репутации (Goodwill). В 2001 г. значение снижается до 3095 млн. В источниках [3] и [4] упоминается о поглощениях компании в 1997–2000 гг. Эти приобретения позволили Nortel оценить Goodwill как суммарную стоимость поглощенных компаний.

Nortel объявила о банкротстве вследствие невозможности обеспечить покрытие долга.

Если обратиться к финансовой отчетности, то мы видим, что кредиты Nortel практически не изменялись на протяжении всего периода 1997–2009 гг. Таким образом, получается, что “фундаментальные” активы Nortel не увеличивались и даже в тот период, когда Nortel скупала компании. С 1998 по 2000 гг. долг компании возрос на 61%, а денежные потоки (operating cash flow) сократились на 56%. И тем не менее именно в 2000 г. была показана фантастически высокая капитализация.

Причиной коллапса называется неудачная система премирования высшего менеджмента компании. Доходы высших менеджеров вследствие политики премирования и владения акциями компании в большой степени зависели от успехов компании на фондовом рынке, таким образом, им было выгодно действовать в направлении повышения рыночной стоимости. В 2000 г. им это удалось, акции компании приобрели рекордную стоимость — Nortel оценивалась в 250 млрд долл., в 2009 г. ее стоимость не превышала 275 млн долл.

Таблица 3

Некоторые показатели балансового отчета компании Nortel

Год	Current Assets	long term assets	delta current assets	delta long-term assets	delta total assets	% current delta	% long term delta
1995							
1996	6870	4033					
1997	8547	4007	1677	-26	1651	101,5748	-1,5748
1998	10317	9415	1770	5408	7178	24,65868	75,34132
1999	12132	11875	1815	2460	4275	42,45614	57,54386
2000	16530	25650	4398	13775	18173	24,20074	75,79926
2001	11762	9375	-4768	-16275	-21043	22,65837	77,34163
2002	9327	7634	-2435	-1741	-4176	58,30939	41,69061
2003	8306	8285	-1021	651	-370	275,9459	-175,946
2004	8850	8925	544	640	1184	45,94595	54,05405
2005	9109	9026	259	101	360	71,94444	28,05556
2006	9923	9056	814	30	844	96,4455	3,554502
2007	9147	7921	-776	-1135	-1911	40,60701	59,39299
2008	6628	2209	-2519	-5712	-8231	30,60381	69,39619

Таким образом, предложенный механизм финансовой оценки компании состоит из оценок жизненного цикла отрасли и жизненного цикла компании. Жизненный цикл отрасли — явление, достаточно хорошо изученное и подкрепленное множественными эмпирическими исследованиями, в то время, как имеется недостаток исследований о связи финансовых показателей и жизненного цикла компании.

Дальнейшие исследования могут включать в себя:

- эмпирическое исследование выбранной группы финансовых показателей — их группировка (кластеризация) с целью выявления стадий жизненного цикла как совокупности диапазонов показателей;
- изучение стилей поведения компаний на разных стадиях жизненного цикла с целью выявления успешных и неуспешных сценариев ведения бизнеса с точки зрения теории жизненных циклов;
- описание модели компании в динамике, включение в изучаемую модель эффекта запаздывания реакции модели на изменение финансовых показателей;
- выявление обобщенного показателя жизнеспособности компании.

Работа по поиску имеющихся исследований на тему жизненных циклов дала положительный результат: действительно, исследователи уже задавались вопросом соотношения финансовых показателей и стадий жизненного цикла компаний. Однако такие исследования не предоставляют сформировавшейся теории или модели, которой можно было бы пользоваться как научной основой для управления компанией.

На примере компаний телекоммуникационной отрасли был апробирован механизм финансовой оценки по теории жизненных циклов. Результат, как и ожидалось, не дал однозначного решения о принадлежности компаний к той или иной стадии: Адизес утверждает, что в каждый момент компания может обладать признаками сразу многих стадий жизненного цикла, разные подразделения компании могут находиться на разных его этапах. В моменты стрессов компания может отступать на предыдущий этап, поэтому есть достаточно большая вероятность неправильной идентификации стадии жизненного цикла.

Тем не менее, при изучении Nortel мы увидели, что механизм оценивания компании позволяет распознать некоторые признаки начинающегося спада: это смещение шаблона денежных потоков в сторону стадии спада, а также отрицательный рост прибыльности, происходящий несмотря на рост продаж.

С точки зрения ошибочного решения агентской проблемы на примере компании Nortel можно предложить — назначать такие премии менеджерам, которые были бы привязаны к показателю жизнеспособности компании. Результативность компании должна определяться тем, удастся ли ей оставаться в стадии расцвета, придерживаются ли управляющие долгосрочной цели процветания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Byoun S. Financial Flexibility and Capital Structure Decision. 2008. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1108850>.
2. Dickinson V. Cash flow patterns as a proxy for firm life cycle. 2007. Available at SSRN: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=755804.
3. Fogarty T., Mangan M., Markarian G., Bohdjalian S. Inside agency: the rise and fall of Nortel. 2007. Journal of Business Ethics. December. 2007.
4. Fuller J., Jensen M.C. Just say no to wall street: putting a stop to the earnings game. 2002. Journal of Applied Corporate Finance, V. 14, No. 4, P. 41–46.
5. Gort M., Klepper S. Time paths in the diffusion of product innovations. 1982. The Economic Journal, V. 92. No.367. P. 630–653.
6. http://wimax.livebusiness.ru/tags/LTE_tehnologii/
7. <http://www.sotoweeek.ru/news/ericsson-zainteresovalas-patentami-nortel.html>
8. Massey A.P., Montoya-Weiss M.M., O'Driscoll T.M. Knowledge management in pursuit of performance: insights from Nortel Networks. 2002. MIS Quarterly, V. 26. No.3. P. 269–289.
9. Rink D.R., Roden D.M., Fox H.W. Financial management and planning with the product life cycle concept. 1999. Business Horizons. September-October. 1999. P.65–72.
10. Steffens P. The product life cycle concept: buried or resurrected by the diffusion literature? 2002. In Proceedings Academy of Management Conference, Technology and Innovation Management Division, Denver, Colorado.
11. Thietart R.A., Vivas R. An empirical investigation of success strategies for businesses along the product life cycle. 1984. Management Science, V.30. No.12. P. 1405–1423.
12. Thompson A.A.Jr., Strickland A.J. Стратегический Менеджмент. Концепции и Ситуации для Анализа. Вильямс, 2006.
13. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпорации. СПб.: Питер, 2007.
14. Андриксен Д., Тиссен Р. Невесомое богатство. Определите стоимость вашей компании в экономике нематериальных активов. М.: Олимп-Бизнес, 2004.
15. Ачи З., Домэн Э., Сибони О., Синха Д., Витт С. Парадокс быстрорастущих компаний. 1995. The McKinsey Quarterly. No.3.
16. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп-Бизнес, 1997.
17. Ван Хорн Д.С., Вахович Д.М. Основы финансового менеджмента. М.: Вильямс, 2010.
18. Дойль П., Штерн Ф. Маркетинг, менеджмент и стратегии. СПб.: Питер, 2007.
19. Ивашковская И.В., Янгель Д.О. Жизненный цикл организации и агрегированный показатель роста // Корпоративные финансы. 2007. №. 4. С. 97–110.
20. Линдгрен М., Бандхольд Х. Сценарное планирование: связь между будущим и стратегией. М.: Олимп-Бизнес, 2009.
21. Мерриден Т. Бизнес-путь: Nokia. Секреты успеха самой быстроразвивающейся компании в мире. М.: Крылов, 2003.
22. Отёкина Е. «Младенцам» – кредиты, «зрелым» – IPO // Консультант. 2007. №.13. С.18–22.
23. Сокольский М. Имитация как способ достичь успеха на рынке // Новый Менеджмент. 2008. №. 1.
24. Тромбли М. Взлеты и падения Internet-компаний. Computerworld. 04.12.2000.
25. Финансовая отчетность компании Cisco: www.cisco.com.
26. Финансовая отчетность компании Ericsson: www.ericsson.com.
27. Финансовая отчетность компании Nortel: www.nortel.com.
28. Широкова Г.В. Жизненный цикл организации: эмпирические исследования и теоретические подходы // Российский журнал менеджмента. 2007. Том 5. № 3. С. 85–90.

ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ И КВАЗИИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ*

М.В. КУРБАТОВА,

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой экономической теории,
Кемеровский государственный университет;

К.С. САБЛИН,

старший преподаватель кафедры экономической теории,
Кемеровский государственный университет,
e-mail: Sablin_ks@mail.ru

Статья посвящена выявлению институциональных условий, ведущих к созданию разнокачественных институтов развития в российской экономике. Предложено определение «квазиинститутов развития».

Ключевые слова: институты развития; квазиинституты развития; рентоориентированное поведение.

The article is devoted to the institutional conditions disclosure those lead to developmental institutions formation with various quality in the Russian economy. Definition of «quasi developmental institutions» is suggested.

Keywords: developmental institutions; quasi developmental institutions; rent-seeking behavior.

Коды классификатора JEL: O43.

К началу нового президентского срока В. Путина, несмотря на предпринимаемые властями меры, Россия не смогла преодолеть сырьевую зависимость и перейти к инновационной модели экономического развития. Так, в первой половине 2011 г. она занимала второе место в мире по добыче сырой нефти, уступая только Саудовской Аравии¹, а в структуре российского экспорта доля минеральных продуктов составила 68,4 % [34, С. 545]. В целях осуществления перевода отечественной экономики на путь инновационного развития, правительство предложило ряд институциональных проектов, которые имели успех в странах, добившихся высоких результатов в процессе модернизации национальных экономик (Ю. Корея, Тайвань, Израиль, Финляндия, Ирландия). Одно из центральных мест среди них заняли институты развития. Это — организационно-экономические структуры, содействующие распределению ресурсов в пользу проектов по формированию нового потенциала экономического роста посредством активного привлечения инвестиций в социальную и инженерную инфраструктуру, в развивающиеся отрасли и в человеческий капитал, а также посредством создания новых технологий и содействия повышению конкурентоспособности бизнеса.

Особую роль в формировании и дальнейшем функционировании институтов развития играют, *во-первых*, субъекты развития, генерирующие различные инновации, и, *во-вторых*, институциональная среда, представляющая собой совокупность базовых правил и норм, формирующих стимулы деятельности субъектов развития. Проблема заключается в том, что институциональная среда может направлять субъектов развития на создание таких организационно-экономических структур, которые нацелены не только на генерирование производительных нововведений, но и

* Статья выполнена при поддержке РГНФ (грант № 12-32-01234-а2).

¹ Доля Саудовской Аравии составила 13,06 % от мировой добычи сырой нефти, России — 12,01 %. См.: [52].

на «рентоориентированную» активность, т. е. позволяют узким группам специальных интересов извлекать выгоду за счет перераспределения ресурсов. Возможным оказывается «перерождение» институтов развития в квазиинституты развития как инструменты поиска и извлечения политической и статусной ренты.

Цель статьи состоит в выявлении институциональных условий, ведущих к созданию разнокачественных институтов развития в российской экономике. При этом особый интерес представляет формирование институтов развития на уровне регионов, характеризующихся разнообразием локальных институциональных сред.

Институты развития федерального и регионального уровней

В настоящее время в российской экономике происходит формирование институтов развития как на федеральном, так и на региональном уровнях.

На **федеральном** уровне институты развития призваны решать следующие **задачи**: создание современной научной, инженерной и социальной инфраструктуры, осуществление инноваций, развитие несырьевого экспорта, поддержка среднего и малого бизнеса, сокращение региональных диспропорций, развитие аграрного сектора [24]. Они представлены Инвестиционным фондом РФ, ОАО «Российская венчурная компания», ОАО «Особые экономические зоны», ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», ОАО «Российский сельскохозяйственный банк», ОАО «Росагролизинг», ОАО «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий», Фондом развития Инновационного центра «Сколково»² (табл. 1).

Таблица 1

Институты развития федерального уровня

Название	Год создания	Уставный капитал, млн долл.
Инвестиционный фонд РФ	2006	3,1
ОАО «Российская венчурная компания»	2006	0,52
ОАО «Особые экономические зоны»	2005	1,07
ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»	1997	0,125
ОАО «Россельхозбанк»	2000	2,19
ОАО «Росагролизинг»	2001	2,5
ОАО «Росинфокоминвест»	2006	0,05
Фонд развития Инновационного центра «Сколково»	2010	1,843
		Всего: 11,398

Источник: Данные об объеме уставных капиталов взяты с официальных сайтов институтов развития федерального уровня

Функции институтов развития выполняют также государственные корпорации, представляющие собой некоммерческие организации, деятельность которых направлена на решение определенных задач и, в то же время, «они имеют право заниматься любой коммерческой деятельностью, если полученные доходы, в конечном счете, используются для решения данных задач» [28, С. 188]. В 2005–2009 гг. в РФ создан ряд государственных корпораций, причем каждая учреждена отдельным законом, и имущество, переданное ей государством, является ее собственностью, так же, как и доходы от его использования³ (см. табл. 2).

Создавая институты развития и государственные корпорации на федеральном уровне, российское государство вложило в них 129 789 млн долл. Данный объем средств более чем в 11 раз превышает ВВП Исландии (11 093 млн долл. в 2010 г.), в 2,8 раза больше ВВП Люксембурга (45 408 млн долл. в 2010 г.) и вполне сопоставим с ВВП Словакии (129 843 млн долл. в 2010 г.) [56].

На **региональном** уровне институты развития призваны решать следующие задачи: диверсификация экономики регионов, создание условий для генерирования и масштабирования

² Величина уставных капиталов институтов развития федерального уровня указана в соответствии с официальным курсом доллара США к рублю на момент их создания.

³ Величина уставных капиталов государственных корпораций указана в соответствии с официальным курсом доллара США к рублю на момент их создания.

инноваций, формирование современной инновационной инфраструктуры, поддержка среднего и малого бизнеса. На региональном уровне институты развития представлены бизнес-инкубаторами, технопарками, венчурными фондами, особыми экономическими зонами, центрами трансфера технологий. Создание институтов развития на уровне регионов было инициировано в 2005–2006 гг. посредством принятия государственных программ по формированию особых экономических зон, технопарков и венчурных фондов. Первоначальные средства выделялись из федерального и региональных бюджетов с перспективой привлечения ресурсов из частного сектора.

Таблица 2

Государственные корпорации как институты развития федерального уровня

Название	Год создания	Уставный капитал, млн долл.
ГК «Объединенная авиастроительная корпорация»	2006	0,6
ГК «Объединенная судостроительная корпорация»	2007	1,1
ГК «Банк развития»	2007	7,5
ГК «Роснано»	2007	5,4
ГК «Фонд содействия реформе ЖКХ»	2007	10
ГК «Олимпстрой»	2007	13
ГК «Ростехнологии»	2007	30
ГК «Росатом»	2007	50
ГК «Агентство по страхованию вкладов»	2004	0,2
ГК «Автодор»	2009	0,6
		Всего: 118,4

Источник: Данные об объеме уставных капиталов взяты с официальных сайтов государственных корпораций

Субъекты развития и стимулы их деятельности

Решения о создании институтов развития принимаются субъектами развития, взаимодействующими между собой на политико-бюрократическом рынке.

Субъектами развития являются группы с долгосрочными интересами, обладающие общественно значимыми целями, а также ресурсами не только для их реализации, но и для создания избирательных стимулов для других групп интересов. При этом необходимыми условиями субъектности являются [53, Р. 171–172]:

1. наличие собственного стратегического или/и тактического проекта, реализующего долгосрочные общественно значимые интересы и цели;
2. наличие сильной переговорной позиции на политико-бюрократическом рынке, подкрепленной экономическими и властными ресурсами, необходимыми для осуществления собственного проекта развития.

Данным критериям субъектности соответствуют государственные структуры федерального и регионального уровней (правительство, высшие чиновники, губернаторы и т. п.) и крупные компании и бизнес-группы, представленные собственниками и/или высшими менеджерами.

Государство как субъект развития действует через чиновников как публичных акторов, которые способны создавать положительные стимулы для предпринимателей, поощряя инвестирование ресурсов в развитие новых видов деятельности и освоение новых технологий, а также снижая возможные риски, возникающие в процессе инвестирования. В данном случае они выступают в роли **администраторов развития** [42, С. 81], т. е. как особый тип чиновников, которые (1) способны ставить и решать задачи социально-экономического развития и (2) выполняют определенные функции в процессе формирования и функционирования институтов развития. Такими администраторами развития являются чиновники, работающие в государственных корпорациях и институтах развития федерального уровня, а также чиновники, занимающие определенные должности в институтах развития регионального уровня и в соответствующих департаментах, агентствах и ведомствах, ответственных за разработку и реализацию различных программ и проектов развития той или иной территории.

Как показывают исследования представителей «экономики бюрократии» (У. Нисканена, М. Олсона и др.), интересы чиновников имеют сложную структуру. Они включают в себя ориентацию на:

1. достижение общественной выгоды посредством производства общественных благ⁴;
2. на аккумуляцию ресурсов и регулирование финансовых потоков, обеспечивающих возрастание экономической власти государственно-бюрократического аппарата в целом⁵;
3. получение дополнительного «дохода» (статусной ренты), как в денежной (например, вознаграждение, причитающееся администратору развития за лоббирование интересов узкой группы предпринимателей, взятка), так и в неденежной формах (например, повышение статуса, карьера и т. д.). Здесь важно отметить, что извлечение администраторами развития статусной ренты может создавать не только отрицательные, но и положительные стимулы для предпринимателей, проявляющих интерес к инновациям. Так, А. Видеман показал, что то, будет ли поиск статусной ренты препятствовать экономическому развитию вследствие перераспределительной активности, или, наоборот, будет стимулировать принятие решений, способствующих ускорению экономического развития страны, определяется сложившимися «правилами игры» [55, Р. 45–55].

Соотношение *составляющих целевой функции* администраторов развития представляет собой неустойчивый баланс — между их стремлением в процессе создания институтов развития извлекать статусную ренту и улучшать свои личные возможности и их действиями по созданию благоприятных институциональных условий для разработки и реализации предпринимателями долгосрочных стратегий развития. В зависимости от сложившейся структуры интересов можно выделить два полюсных типа администраторов развития.

Производящие администраторы развития ориентированы на достижение общественно значимой пользы, которая состоит в производстве общественных и квазиобщественных благ. В качестве инструментов достижения поставленных целей они используют систему писаных правил.

Присваивающие администраторы развития ориентированы на получение статусной ренты. В качестве инструмента максимизации частной выгоды они обычно используют «личный протекционизм», т. е. свое служебное положение. Они также широко эксплуатируют возможности, предоставляемые неформальными сетями, которые «скрепляют» отношения внутри бюрократического аппарата (административные сети).

Корпоративно-бюрократическая и частная составляющие целевой функции администраторов развития существенно модифицируют их деятельность по формированию институтов развития (см. табл. 3).

Таблица 3

Составляющие целевой функции администраторов развития

Составляющая целевой функции	Частная	Корпоративно-бюрократическая	Общественно-значимая
Форма реализации составляющей целевой функции	Получение дополнительного «дохода» в денежной и неденежной форме	Концентрация ресурсов в бюрократическом аппарате	Создание эффективных институтов развития экономики
Непосредственные последствия реализации составляющей целевой функции	Улучшение личных возможностей администраторов развития	Усиление экономической власти бюрократического аппарата	Ускорение социально-экономического развития страны
Тип администраторов развития	Присваивающий		Производящий

Составлено по: Общественно-договорные механизмы формирования социально-экономических моделей рыночной экономики / М.В. Курбатова, С.Н. Левиц, Е.В. Гоосен и др.; под ред. М.В. Курбатовой; Кемеровский госуниверситет. Кемерово: Кузбассвузиздат, 2005. С. 17; Evans P. Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State // Sociological Forum. 1989. Vol. 4. No. 4. P. 561–587

Как показывает опыт функционирования государств развития, для того чтобы обеспечить преобладание производящих администраторов развития, бюрократический аппарат должен быть ор-

⁴ О существовании подобной ориентации в структуре интересов см., например: McGuire M., Olson M. The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force // Journal of Economic Literature. 1996. Vol. 3. No. 1. P. 72–96.

⁵ См., например: Niskanen W. Non Market Decision Making: The Peculiar Economics of Bureaucracy // The American Economic Review. 1968. Vol. 58. No. 2. P. 294.

ганизован таким образом, чтобы карьера и уровень доходов администраторов развития зависели от эффективности создаваемых в ходе реализации модернизационного проекта институтов развития. Если же карьера и доходы администраторов развития оказываются мало связанными с эффективностью функционирования создаваемых институтов развития, то реализуются внешне эффективные проекты, не затрагивающие интересов широких групп населения, что существенно снижает вероятность успешной реализации модернизационного проекта. В данном случае, как отмечает П. Эванс, бюрократический аппарат представляет собой совокупность индивидов, максимизирующих личную выгоду, которые только «маскируются» под организацию, обеспечивающую производство общественных благ [47, Р. 66].

Другим субъектом развития является **крупный бизнес** в лице собственников и/или высших менеджеров, обладающих разными предпочтениями и проявляющих интерес к различным инновациям. Интересы собственников и/или высших менеджеров заключаются в извлечении экономической прибыли, которую они могут получить либо посредством поиска новых комбинаций экономических ресурсов, либо получая официальные привилегии и льготы посредством инвестирования ресурсов в установление контактов с политиками и чиновниками.

В зависимости от того, какой способ является более востребованным в существующей институциональной среде, можно выделить два противоположных типа предпринимателей, обладающих разными стратегиями поведения.

«Шумпетерианский» предприниматель генерирует продуктивные инновации, представляющие собой комбинации экономических ресурсов, реализация которых, в условиях конкурентного рынка, ведет к появлению новых товаров, услуг и технологий и, как следствие, к повышению благосостояния общества в целом.

«Рентоориентированный» предприниматель создает «перераспределительные» нововведения. Они состоят из комбинаций официальных привилегий и льгот и повышают благосостояние представителей узких групп специальных интересов в условиях монополизированной рыночной среды. Анализ подобных практик приведен в исследовании Э. де Сото [см.: 38, С. 200–222].

Сравнительная характеристика типов предпринимателей представлена в табл. 4.

Таблица 4

Типы предпринимателей в экономике

Исследуемые параметры	«Шумпетерианский» тип	«Рентоориентированный» тип
Характер инвестиций	Инвестирование ресурсов в расширение производства	Инвестирование ресурсов в создание искусственных барьеров
Характер использования ресурсов	Производительный	Перераспределительный
Доминирующий интерес	Долговременный	Краткосрочный
Извлекаемая рента	Инновационная	Политическая
Последствия извлечения ренты	Укрепление мотивации и усиление стимулов у остальных участников рынка	Деформация мотивации и ослабление стимулов у остальных участников рынка
Характер рыночной среды, в которой извлекается рента	Конкурентный	Монополизированный
Природа инноваций	Новая комбинация экономических ресурсов	Новая комбинация официальных привилегий

Составлено по: Шумпетер Й. Теория экономического развития. (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982. С. 283; Baumol W. J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. No. 5. P. 893–920

Использование предпринимателями тех или иных инноваций и преобладание определенного типа предпринимательства определяются как состоянием институциональной среды, так и сложившимися формами взаимодействия с властью.

Значение политико-бюрократического рынка для формирования институтов развития

Формирование институтов развития в современной российской экономике происходит в результате взаимодействия субъектов развития на политико-бюрократическом рынке.

В современной экономической литературе **политико-бюрократический рынок** определяется как гибрид, состоящий из *формальной* оболочки конкурентного политического рынка, появившегося в результате проведения реформ либерального типа, и *реального* содержания рынка бюрократического, укорененного в сложившихся ранее структурах государственной власти федерального и регионального уровней [26, С. 81; 15, С. 77–78]. Важными особенностями политико-бюрократического рынка являются нерасчлененность административных и экономических торгов при решающей роли торговли властным ресурсом, а также статусное неравенство участников торгов и преобладание статусной конкуренции [19, С. 172–173]. При этом основной целью участников данного рынка является борьба за укрепление своих статусных позиций, а природа политико-бюрократического торга заключается в распределении ресурсов посредством использования группами специальных интересов своих статусных позиций в формально единой властной иерархии.

Субъектами данного рынка в процессе формирования институтов развития выступают: политики, предлагающие общие направления развития экономики и принимающие решения об объемах финансирования тех или иных проектов; администраторы развития, предлагающие определенный набор институтов развития, правил их создания и дальнейшего функционирования; предприниматели, формирующие на них спрос и использующие их в дальнейшем для получения официальных льгот, привилегий и гарантий.

На региональном уровне ключевыми вопросами политико-бюрократического торга вокруг формирования институтов развития являются получение федеральных бюджетных средств, выделяемых центральным правительством для создания региональных институтов развития, аккумуляция средств региональных бюджетов, а также привлечение финансовых ресурсов частного сектора. При этом в отдельном регионе представленные на политико-бюрократическом рынке институты развития оказываются уникальным «продуктом» и не имеют заменителей (субституты). Это определяет монопольное положение администраторов развития регионального уровня и их сильные переговорные позиции, подкрепленные наличием властных и экономических ресурсов. В свою очередь, собственники и/или высшие менеджеры крупных компаний и бизнес-групп заинтересованы инвестировать ресурсы в создание институтов развития при условии получения ими определенных льгот, привилегий и гарантий, которые может предоставить государство.

Таким образом, формирование институтов развития в российской экономике основано на устойчивых взаимосвязях чиновников федерального и регионального уровней, с одной стороны, а с другой — на их «плотном» взаимодействии с собственниками и/или высшими менеджерами крупных компаний, проявляющих интерес к созданию институтов развития. При этом политико-бюрократический торг ведется на нескольких уровнях.

Во-первых, идет торг по поводу распределения из федерального бюджета финансовых ресурсов для создания институтов развития в пользу тех или иных территорий. Немаловажную роль в нем играют неформальные каналы лоббирования интересов того или иного региона, прямые связи губернаторов и чиновников регионального уровня с федеральными политиками и чиновниками, а также с руководством крупных компаний и бизнес-групп. По этому поводу губернатор Кемеровской области А. Г. Тулеев заметил, что «...несмотря на во многом формализованный механизм взаимоотношений федерального и регионального бюджетов, неформальные способы продвижения и отстаивания интересов области по-прежнему никто не отменял» [40, С. 93–94].

Интересно, отметить, что практика использования связей с политиками и чиновниками для стимулирования инновационной активности в регионах существует не только в России. Так, Дж. Лернер выявил, что благодаря налаживанию связей с политиками и федеральными менеджерами, курировавшими в середине 1980-х гг. программу SBIR, грантополучатели концентрировались преимущественно в двух штатах — Калифорнии (35 %) и Массачусетсе (26 %) [48, Р. 15].

Во-вторых, между чиновниками внутри региональных администраций разворачивается конкуренция вокруг выделения средств из региональных бюджетов и распределения должностных полномочий и позиций в создаваемых институтах развития. Дело в том, что управление потоками финансовых ресурсов и ведение административного торга по их распределению являются для бюрократического аппарата главнейшими задачами. В свою очередь, положение отдельных чиновни-

ков в нем определяется количеством ресурсов, которыми они могут распоряжаться. В результате, административный контроль над финансовыми потоками и «преимущественно неформальные каналы их перераспределения актуализируют борьбу за экономически выгодные позиции в бюрократической иерархии, а не за ее эффективность» [2, С. 225].

Политико-бюрократический торг на данном уровне поддерживается отсутствием четкого *назначения* некоторых институтов развития регионального уровня, что предопределяет мягкие бюджетные ограничения⁶ их создания и дальнейшего функционирования. Так, в соответствии с программой «Создание технопарков в сфере высоких технологий» в 2007–2010 гг. центральное правительство решило выделить из федерального бюджета 8,869 млн руб. [3]. Фактически, к началу 2011 г., когда срок реализации программы истек, оказалось, что для создания технопарков в сфере высоких технологий из федерального бюджета было выделено более 12 млрд руб. [23]. Заместитель генерального директора ОАО «Кузбасский технопарк» А. Н. Каретин по этому поводу замечает, что для успешной реализации программы необходимо было обеспечить четкую постановку целей и задач, и излагает свое видение причин ее низкой эффективности — неопределенность относительно того, что из себя представляют технопарки, и выделение бюджетных средств при отсутствии на федеральном уровне нормативной базы, регулирующей деятельность технопарков и инновационную деятельность в целом [см.: 10, С. 49–58].

В этих условиях формирование институтов развития стимулирует не столько максимизацию чиновниками общественно значимой выгоды, сколько их расточительную *конкуренцию* за должностные позиции в создаваемых институтах развития, которая включает в себя стандартный набор приемов: служебные интриги, использование неформальных личных связей или проявление статусной лояльности [43, С. 23; 39, С. 177]. Причем стремление получить «доходную» должность в иерархии, проявляя личную преданность вышестоящим уровням, оказывается первостепенной задачей для чиновников, а ее использование в личных интересах — «практически общепринятым в государственных бюрократических структурах» [54, Р. 17]. Как замечает М. Афанасьев, «отдельные чиновники активно осуществляют «капитализацию» своего статуса и, таким образом, максимизируют выгоду от занимаемой ими должности» [2, С. 222].

Общедоступная информация о доходах чиновников показывает, что одни из первых мест среди высокооплачиваемых российских госслужащих занимают чиновники, работающие в институтах развития федерального уровня. Например, годовой доход генерального директора ГК «Роснано» в 2009 г. оказался равным 202 684 тыс. руб., глава ГК «Ростехнологии» заработал 34 521 тыс. руб., а жалование заместителей председателя ГК «Банк развития» составило в среднем 11–12 млн руб. (см. табл. 5). Для сравнения, в структуре, созданной в соответствии с национальной инициативой Израиля в области нанотехнологий (Israel National Nanotechnology Initiative), «работает два человека — исполнительный директор и инженер-координатор, и их жалование существенно ниже, чем в ГК «Роснано», в которой трудится около 700 человек» [4].

Таблица 5

Доходы некоторых чиновников, работающих в институтах развития федерального уровня и госкорпорациях (2009 г., 2010 г. и 2011 г.)

Фамилия И.О.	Должность	Доход (тыс. руб.) 2009	Доход (тыс. руб.) 2010	Доход (тыс. руб.) 2011
Чубайс А.Б.	Гендиректор ГК «Роснано»	202 684	212 035	260 156
Боллоев Т.К.	Президент ГК «Олимпстрой»	160 710	н. д.	н. д.
Удальцов Ю.А.	Директор по инновационному развитию ГК «Роснано»	41 100	45 875	100 241
Лыков С.П.	Зам. председателя ГК «Банк развития»	36 859	16 358	36 242
Малышев А.Б.	Зам. гендиректора ГК «Роснано»	36 140	38 247	29 141
Чемезов С.В.	Гендиректор ГК «Ростехнологии»	34 521	36 774	47 173
Зиновина М.А.	Зам. гендиректора ГК «Агентство по страхованию вкладов»	21 310	7 823	10 268
Дмитриев В.А.	Председатель ГК «Банк развития»	18 430	25 486	87 549
Кириенко С.В.	Гендиректор ГК «Росатом»	16 358	17 760	41 878

⁶ О прямой связи между мягкими бюджетными ограничениями и «рентоориентированным» поведением см.: Корнаи Я. Юридические обязательства, проблема их соблюдения и мягкие бюджетные ограничения // Вопросы экономики. 1998. № 9. С. 33–46.

Окончание табл. 5

Фамилия И.О.	Должность	Доход (тыс. руб.) 2009	Доход (тыс. руб.) 2010	Доход (тыс. руб.) 2011
Алешин А.В.	Первый зам. гендиректора ГК «Ростехнологии»	14 915	9 510	14 425
Смирнов А.В.	Зам. председателя ГК «Банк развития»	12 895	13 409	н. д.
Тихонов А.В.	Зам. председателя ГК «Банк развития»	12 558	16 805	61 470
Синелин М.А.	Зам. председателя ГК «Банк развития»	12 107	11 863	н.д.
Турбанов А.В.	Гендиректор ГК «Агентство по страхованию вкладов»	11 803	10 418	14 767
Фрадков П.М.	Зам. председателя ГК «Банк развития»	10 952	15 459	34 126
Шугаев Д.Е.	Зам. гендиректора ГК «Ростехнологии»	6 846	9 370	11 786
Цицин К.Г.	Гендиректор ГК «Фонд содействия реформированию ЖКХ»	6 720	7 200	5 028
Мельников А.Г.	Зам. гендиректора ГК «Агентство по страхованию вкладов»	6 510	6 484	8 533

Составлено по: Рэнкинг богатейших российских чиновников и членов их семей // URL: <http://www.slon.ru>; Сведения о доходах и имуществе членов правления // Официальный сайт ОАО «Роснано» // URL: <http://www.rusnano.com>; Сведения о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера руководителей Агентства // Официальный сайт ГК «Агентство по страхованию вкладов» // URL: <http://www.asv.org.ru>

В-третьих, торг ведется между чиновниками регионального уровня и собственниками и/или высшими менеджерами крупных компаний и бизнес-групп по вопросам доступа к институтам развития. В настоящее время собственники и/или высшие менеджеры крупных компаний и бизнес-групп, ведущие хозяйственную деятельность в регионах и заинтересованные в инновациях, формируют спрос на институты развития, ориентируясь на сравнительную эффективность «шумпетерианских» и «рентоориентированных» инноваций. Как показывают исследования, существующие «правила игры» делают более эффективными «рентоориентированные» инновации, позволяющие укрепить статус на политико-бюрократическом рынке и получить еще большую выгоду от взаимодействия с региональными чиновниками [см.: 17; 21]. Кроме того, интересы собственников и/или высших менеджеров крупных компаний и бизнес-групп, ведущие хозяйственную деятельность в регионах, оказываются тесно переплетены с корпоративными интересами региональных бюрократических аппаратов. Как правило, они занимают подчиненное положение на локальных политико-бюрократических рынках [см.: 28, С. 159–197; 20, С. 446–475].

Таким образом, политико-бюрократический рынок, который опосредует формирование институтов развития, стимулирует бизнес к поиску политической ренты посредством отыскивания новых комбинаций официальных привилегий и льгот, а чиновников к поиску статусной ренты посредством распределения федеральных и региональных бюджетных средств, выделяемых на создание институтов развития.

Институциональные условия создания институтов развития на региональном уровне

Результатом функционирования политико-бюрократического рынка в современной российской экономике оказываются не только институты развития, способствующие генерированию и коммерциализации продуктивных инноваций, но и квазиинституты развития. Под квазиинститутами развития здесь понимаются организационно-экономические структуры, созданные для активного привлечения инвестиций в социальную и инженерную инфраструктуру, в развивающиеся отрасли и в человеческий капитал, но фактически содействующие распределению ресурсов в пользу проектов, обеспечивающих извлечение администраторами развития статусной ренты, а «своими» предпринимателями — политической ренты.

Квазиинституты развития — это институты развития с *формально* доминирующей функцией снижения транзакционных издержек взаимодействия субъектов развития, но *фактически* используемые ими в качестве инструмента распределения ресурсов в интересах получения ренты. По содержанию они представляют собой набор согласованных администраторами развития и «своими» предпринимателями способов извлечения политической и статусной ренты, облеченный

в формальную «оболочку» организационно-экономических структур, предоставляющих набор инструментов стимулирования инновационной деятельности (например, налоговых льгот, привилегий, преференций, гарантий, инфраструктурных услуг и т. п.). Для обеих сторон они оказываются инструментом создания «рентоориентированных» инноваций. Для администратора развития это может быть внешне эффективный проект, позволяющий ему добиться более высокого статуса в бюрократической иерархии, сделать быструю карьеру и получить более высокое вознаграждение. Для предпринимателя это может быть канал доступа к бюджетным средствам под проекты, лишь имитирующие его инновационную активность.

При этом одна и та же форма (определенная организационно-экономическая структура — технопарк, бизнес-инкубатор, особая экономическая зона) в зависимости от того, в какую институциональную среду она изначально «встроена», может быть и институтом развития и квазиинститутом развития. В одних институциональных условиях создаваемые администраторами развития организационно-экономические структуры способствуют генерированию продуктивных инноваций. В других — происходит подмена содержания их деятельности: стимулирование продуктивных инноваций замещается перераспределительной активностью. При этом созданные структуры могут *одновременно* иметь черты и института развития и квазиинститута развития.

В исследовании «Инновационная активность крупного бизнеса в России: механизмы, барьеры, перспективы», подготовленном экспертами Российской экономической школы, компании PricewaterhouseCoopers в России и Центром технологий и инноваций РвС, показано, что среди ключевых факторов, препятствующих развитию инновационной деятельности российского бизнеса, основным является избыточная бюрократизированность. В то же время выявлено, что формы субсидий и льгот, предоставляемые государством, как на федеральном, так и на региональном уровнях, ориентированы не столько на инновационную модель ведения бизнеса, сколько на простые, не связанные с какими-либо серьезными рисками производства [9, С. 5]. Подобный вывод подтверждается и другими исследованиями: создаваемые институты развития превращаются в инструмент поддержки приближенных к власти хозяйствующих субъектов из традиционных отраслей экономики с легко прогнозируемой и низко рискованной деятельностью, не ориентированных на любой технологический прорыв; при этом существует вероятность, что данные структуры могут трансформироваться в агентов центрального правительства [см.: 29, С. 18–24; 14].

Сочетание характеристик институтов развития и квазиинститутов развития определяется их параметрами, сформированными в процессе создания, а также параметрами институциональной среды, в которой они в дальнейшем функционируют (см. табл. 6).

Таблица 6

Параметры и условия использования институтов развития

Параметры	Характеристики
Назначение институтов развития	Четкое/Расплывчатое
Процесс создания институтов развития	Прозрачный/Непрозрачный
Бюджетные ограничения для институтов развития	Жесткие/Мягкие
Интерпретация правил создания институтов развития	Однозначное/Неоднозначное
Тип локальной институциональной среды	Производительная/Перераспределительная

Для функционирования эффективных институтов развития, т. е. тех, в которых перераспределительная активность минимизирована, необходимы: прозрачность процесса формирования, установление четкого назначения, жесткие бюджетные ограничения, ясные «правила игры». Квазиинституты развития (институты развития с преобладанием черт перераспределительной активности) появляются в том случае, когда институциональная среда оказывается непродуктивной, назначение институтов развития четко не определено, процесс их формирования непрозрачен и идет в условиях мягких бюджетных ограничений при размытых «правилах игры».

На **федеральном** уровне примером квазиинститута развития может служить ОАО «Российская венчурная компания», деятельность которой «сводится не столько к формированию финансовой инновационной инфраструктуры — ее первоочередной задаче, сколько к перераспределению

огромных бюджетных средств (30 млрд руб.), 85 % которых размещены на депозитах в банках и на счетах зарубежных компаний» [22, С. 36–37]. Многие эксперты, критикуя проект «Сколково», также видят в нем черты квазиинститута развития. Так, научный руководитель Инновационного института при МФТИ Ю. Аммосов замечает, что «в условиях отсутствия в России спроса на инновации, созданные в «кремниевой долине» нововведения не смогут вывести российскую экономику на инновационный путь развития, а средства создания кремниевого Сколково не обнаруживают почти никакой связи с результатом, о котором вслух мечтают организаторы» [1].

На **региональном** уровне, в ходе административного торга с чиновниками федерального уровня, появляется возможность создания институтов развития как своеобразных «*филиалов*» *региональных администраций*, используемых для «выбивания» ресурсов из федерального бюджета и частнопредпринимательского сектора и легального перераспределения бюджетных средств внутри регионов. Так, авторы доклада «Опыт формирования зон инновационного роста: достижения и ошибки» отмечают, что в некоторых регионах предоставление субсидий на компенсацию части затрат инновационных предприятий — это *политическая*, а не экономическая мера, а сами объекты инновационной инфраструктуры зачастую превращаются в дотируемые объекты офисной недвижимости, которые имеют весьма слабое отношение к развитию инновационной деятельности. В этом смысле, предоставление подобных субсидий является демонстрацией перед федеральным центром «готовности» некоторых региональных властей поддерживать инновационную активность на своих территориях «без понимания отдачи от данных субсидий» [см.: 27, С. 15]. Например, к началу 2010 г. Кузбасский технопарк предлагал создать двухуровневую систему венчурного финансирования инновационных проектов в Кемеровской области с привлечением средств ОАО «Российская венчурная компания» и Министерства экономического развития РФ в общем объеме 2,4 млрд руб. [30]. Однако в силу довольно низкой инновационной активности в регионе подобная система не создана, а сам технопарк пока слабо стимулирует генерирование инноваций.

У институтов развития, являющихся своеобразными «филиалами» региональных администраций, обычно отсутствуют четкое назначение и система обеспечения прозрачности их деятельности. Определить институты развития как «филиалы» региональных администраций можно по следующим признакам:

1. *Двухстороннее перемещение и кооптация* представителей регионального бюрократического аппарата на руководящие должности в создаваемые институты развития регионального уровня (например, заместитель губернатора перемещается на должность генерального директора технопарка, а затем возвращается на определенную позицию в региональной администрации). Так, заместитель губернатора Кемеровской области по вопросам образования и культуры С.А. Муравьев стал генеральным директором ОАО «Кузбасский технопарк».

2. *Совмещение* одной из высших должностей в региональном бюрократическом аппарате с высшей должностью в институтах развития регионального уровня (примером является совмещение должности заместителя губернатора с должностью председателя Совета директоров технопарка). В данном случае, В. П. Мазикин, первый заместитель губернатора Кемеровской области, одновременно занимает должность Председателя совета директоров ОАО «Кузбасский технопарк».

Создание на региональном уровне квазиинститутов развития объясняется также поведением чиновников. При создании институтов развития они несут издержки, включающие в себя, в частности, издержки принятия решений и издания законов и издержки, возникающие в результате административного торга по распределению бюджетных средств в пользу тех или иных регионов. Подобные издержки могут оказаться барьером создания институтов развития, нацеленных на генерирование производительных инноваций. В то же время эти издержки для отдельных чиновников могут выступать в качестве инвестиций, приносящих дополнительные «доходы» в процессе создания квазиинститутов развития. Так, принятие правил функционирования институтов развития, допускающих заведомо неоднозначные толкования, формирует условия для дальнейшего неформального взаимодействия с предпринимателями. В данном случае, создаваемые институты развития превращаются в своеобразные площадки, *легально* используемые администраторами развития и «своими» предпринимателями для распределения финансовых потоков, должностных полномочий, государственных привилегий и льгот. Иными словами, применяя достаточно сложные и забюрократизированные, но официальные способы предоставления государственных субсидий, льгот и привилегий субъектам инновационной деятельности, чиновники могут максимизировать статусную ренту и создавать благоприятные условия для извлечения политической ренты теми

предпринимателями, которые активно используют неформальные персонализированные каналы взаимодействия с чиновниками.

Сравнительная характеристика создания институтов развития в ряде регионов РФ

На региональном уровне складывается весьма разнородная картина использования институтов развития, что определяется целым рядом факторов:

1. устоявшейся конфигурацией региональной власти, характеризующей способ выработки и принятия социально-экономических решений: *моноцентричная модель* — ассоциируется с жесткой властной вертикалью и малыми степенями свободы, а также с сильным лидером, в то время как *полицентричная модель* подразумевает распределение полномочий и ответственности в сфере принятия экономических решений [см.: 18, С. 67–92];

2. сложившейся структурой региональной экономики, которая либо дает возможность эксплуатировать природные ресурсы и извлекать сырьевую ренту в рамках, как правило, моноукладного хозяйства, либо способствует генерированию продуктивных инноваций в диверсифицированной экономике;

3. достигнутым уровнем развития научно-исследовательской и образовательной сферы региона, способной/неспособной генерировать инновации продуктивного типа и заниматься подготовкой соответствующих кадров для коммерциализации нововведений;

4. удельным весом инновационно активных предприятий, ведущих хозяйственную деятельность в регионе, и предпочитающих извлекать либо инновационную ренту посредством поиска новых комбинаций экономических ресурсов, либо политическую ренту, «открывая» новые комбинации официальных привилегий, льгот и гарантий.

Осуществление того или иного варианта проектирования и функционирования институтов развития в российских регионах в большой степени зависит от возможных комбинаций данных факторов. Так, регион, характеризующийся моноцентричной моделью административно-политических элит с моноукладной экономикой, в которой преобладают добывающие отрасли и происходит широкое извлечение сырьевой ренты, относительно невысоким уровнем развития научно-исследовательской и образовательной сферы, с высокой долей вероятности реализует вариант создания институтов развития по модели филиалов региональных администраций, т. е. квазиинститутов развития. С другой стороны, регион, в котором устоялась полицентричная модель административно-политических элит с относительно диверсифицированной экономикой и действует значительное количество «шумпетерианских» предпринимателей, а также достигнут относительно высокий уровень развития научно-исследовательской и образовательной сфер, вероятнее всего сможет реализовать вариант создания институтов развития, ориентированных на продуктивную деятельность и производительные инновации.

Рассмотрим опыт построения институтов развития в ряде регионов по следующим направлениям: региональное законодательство, реализация инновационных проектов и характер инновационной активности. Для анализа были выбраны два типа регионов: (1) регионы, которые выступают в качестве явных лидеров в сфере генерирования и реализации продуктивных инноваций (Томская, Новосибирская и Свердловская области, а также Республика Татарстан); (2) регионы «ресурсного типа», базовыми отраслями которых являются добывающие отрасли и/или отрасли первичного передела (Кемеровская и Тюменская области, Красноярский и Забайкальский края).

Региональное законодательство в данных регионах различается по набору налоговых и иных льгот, предоставляемых региональными администрациями и правительствами хозяйствующим субъектам, проявляющим признаки инновационной и инвестиционной активности (см. табл. 7).

Отметим, что регионы, которые выступают лидерами в сфере осуществления продуктивных инноваций, также лидируют и в формировании формальных «правил игры», стимулирующих производительные нововведения со стороны частного сектора. Их лидерство проявляется в оказании комплексной поддержки инновационным предприятиям, с использованием инструментов, некоторые из которых не представлены на федеральном уровне. В регионах «ресурсного типа» преобладают более простые меры поощрения инновационной активности.

Таблица 7

Налоговые и иные льготы, предоставляемые субъектам инновационной и инвестиционной деятельности в некоторых регионах РФ

Налоговые и иные льготы	Регион							
	Томская область	Новосибирская область	Республика Татарстан	Свердловская область	Красноярский край	Кемеровская область	Тюменская область	Забайкальский край
Предоставление льгот по налогу на прибыль организаций	+	+	+	+	+	+	+	+
Предоставление льгот по налогу на имущество организаций	+	+	+	+	+	+	+	+
Предоставление инвестиционного налогового кредита	+	+	+	+	+	+	+	
Изменение срока уплаты налогов в форме отсрочки, рассрочки платежей	+	+	+	+	+	+		
Предоставление бюджетных кредитов	+	+	+	+	+		+	
Предоставление государственных гарантий региона в качестве обеспечения исполнения обязательств субъектов инвестиционной и инновационной деятельности	+	+	+	+	+		+	+
Обеспечение залогом исполнения обязательств субъектов инвестиционной и инновационной деятельности	+	+						
Предоставление льгот по аренде имущества, находящегося в государственной собственности региона	+	+	+	+	+	+	+	+
Предоставление бюджетных инвестиций	+	+	+	+	+	+	+	+
Субсидирование части процентной ставки по банковским кредитам	+	+	+	+	+	+	+	+
Размещение государственного заказа на проведение НИОКР и на производство инновационной продукции	+	+	+			+		
Предоставление субсидий для компенсации части лизинговых платежей	+	+	+	+				+

Источник: Составлено авторами по принятым в выбранных регионах законам, обеспечивающим предоставление приведенных налоговых и иных льгот

Реализация инновационных проектов

В российских регионах реализуется значительное количество инвестиционных проектов, однако доля проектов, выступающих как *инновационные*, т. е. связанные с рискованными видами деятельности, внедрением новых или принципиально улучшенных продуктов и/или технологий, является относительно невысокой (см. табл. 8).

Таблица 8

Доля инновационных проектов в общем объеме финансирования инвестиционных проектов в некоторых регионах РФ (в млн руб. и %) в 2010 г.

Регион РФ	Общий объем финансирования инвестиционных проектов (млн руб.)	Объем финансирования инновационных проектов (млн руб.)	Доля инновационных проектов в общем объеме финансирования (%)
Томская область	203 046	25 226	12,4
Новосибирская область	177 452	31 744	17,89
Красноярский край	192 949	8524	4,41
Кемеровская область	316 904	3745	1,2
Забайкальский край	251 160	26	0,01
Республика Татарстан	1 052 343	111 467	10,6
Свердловская область	423 401	45 617	10,8
Тюменская область	49 028	3967	8,1

Составлено по: Инвестиционный паспорт Томской области // Томское агентство привлечения инвестиций // URL: <http://investintomsk.com>; Инвестиционные проекты Новосибирской области // Деловой портал Новосибирской области // URL: <http://economy.newsib.ru/invest/projects/table/>; Реестр инвестиционных проектов Красноярского края // Официальный портал Красноярского края. Министерство экономики и регионального развития // URL: <http://www.krskstate.ru/econom/invest/reestr>; Инвестиционные проекты Кемеровской области до 2014 года // Инвестиции и Инновации Сибири // URL: <http://www.sibarea.ru>; Программа социально-экономического развития Забайкальского края на 2010-2014 годы // Официальный сайт Министерства экономического развития Забайкальского края // URL: economy.e-zab.ru/page/program/programma_ser.php; Каталог инвестиционных проектов Республики Татарстан // Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Республики Татарстан // URL: <http://mpt.tatar.ru/rus/katalog.htm>; Инвестиционные проекты Свердловской области // Инвестиционный портал Свердловской области // URL: <http://sverdl-invest.midural.ru/>; Каталог инвестиционных проектов Тюменской области // Деловой портал Департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области // URL: <http://www.tyumen-region.ru>

В регионах, которые выступают лидерами в инновационной сфере (Томская, Новосибирская, Свердловская области, а также Республика Татарстан) доля инновационных проектов в общей совокупности инвестиционных проектов в несколько раз превышает аналогичную долю в регионах «ресурсного типа» (Кемеровская и Тюменская области, Красноярский и Забайкальский края).

В этой связи представляется, что риск трансформации институтов развития регионального уровня в «филиалы» администраций субъектов Федерации выше в тех регионах, в которых доминируют добывающие отрасли, позволяющие в широких масштабах извлекать сырьевую ренту. Иными словами, региональным властям выгоднее вкладывать средства в создание таких институтов развития, работа которых будет связана с поддержкой традиционных, как правило, добывающих отраслей, не сопряженных с высокими рисками деятельности. Для такого выбора есть объективные основания. Региональные власти озабочены проблемой моногородов, сохранением рабочих мест, снижением социальной напряженности, поддержанием особых отношений с традиционным бизнесом, позволяющих извлекать дополнительные денежные ресурсы. В результате реализации подобных действий поддерживается определенная институциональная среда регионов, которая, в свою очередь, предопределяет выбор дальнейшего поведения, направленного на использование институтов развития в качестве инструмента «выбивания» дополнительных финансовых средств из федерального бюджета и бизнеса. Формируется устойчивая зависимость «институциональная среда–стратегия поведения региональных властей», которая воспроизводится и направляет развитие регионов по определенной траектории.

С другой стороны, в регионах, в которых лидируют обрабатывающие отрасли высокого передела, региональным властям выгоднее инвестировать ресурсы в инновационные проекты, позволяющие повысить конкурентоспособность продукции, выпускаемой данными отраслями, на внутренних, а также на мировых рынках товаров, услуг и технологий. В этом случае, существует большая

вероятность того, что проектируемые институты развития будут использованы для генерирования и коммерциализации производительных инноваций, позволяющих получить инновационную ренту и ведущих к повышению благосостояния населения данных регионов.

Выбор стратегии экономического поведения властей на региональном уровне в данном случае определяется зависимостью социально-экономического развития регионов от повышения конкурентоспособности бизнеса, в том числе инновационного, в производстве принципиально новой и/или улучшенной продукции. Соответствующим образом «подстраивается» и локальная институциональная среда, которая в дальнейшем способствует закреплению выбранной стратегии регионального развития.

Характеристики инновационной активности

Официальные статистические данные, раскрывающие объем финансирования научных исследований и разработок со стороны региональных администраций показывают, что и «инновационные» регионы, и регионы «ресурсного типа» склонны вкладывать относительно небольшой объем финансовых средств, выделяемых из региональных бюджетов, в создание инфраструктуры, поддерживающей генерирование и коммерциализацию продуктивных нововведений и реализацию инновационных проектов. Иными словами, данные направления для региональных администраций пока остаются периферийными с точки зрения социально-экономического развития территорий (см. табл. 9)⁷.

Таблица 9

Сравнение затрат региональных бюджетов на НИОКР и инновационная активность в некоторых субъектах Федерации Сибирского федерального округа (2009 г.)

Регион	Затраты региональных бюджетов на НИОКР (млн долл.)	Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки	Число организаций, осуществлявших технологические инновации	Доля инновационных товаров, работ, услуг в % от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг
Томская область	113	60	48	2,9
Новосибирская область	318	107	53	3,4
Красноярский край	164	54	71	1,6
Кемеровская область	12	29	41	1,2
Алтайский край	12	40	48	4,4
Омская область	39	41	30	3,6

Составлено по: Научная и инновационная деятельность регионов Сибирского федерального округа: Стат. сб. Томск: Томскстат, 2010. С. 62; Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Стат. сб. М: Росстат, 2009. С. 784–822

Как отмечает Д. Норт, «на протяжении почти всей истории человечества, большинство институтов создавалось вовсе не для того, чтобы быть эффективными, но для того, чтобы служить интересам тех, кто обладал сильной переговорной позицией и был способен создавать новые правила игры» [51, Р. 360–361]. В современной российской экономике институциональная среда делает выгодным использование перераспределительных институциональных соглашений политико-бюрократического рынка, которые позволяют увеличить объемы извлечения статусной и политической ренты в процессе создания институтов развития. В этой связи А. Клепач отмечает, что «неспособность собственников и высших менеджеров российских крупных компаний, а также представителей федеральной и региональной бюрократии выйти за пределы своих узкокорпоративных интересов мешает им выступить в качестве действительных субъектов модернизации отечественной экономики» [13, С. 83–84].

Ряд исследователей в еще более жесткой манере пишут о подобной «неспособности» российской административно-политической и экономической элиты, замечая, что заказ на модернизацию

⁷ Затраты региональных бюджетов на НИОКР у субъектов Федерации СФО приведены в соответствии с официальным валютным курсом доллара США к рублю на момент составления статистических ежегодников (декабрь 2008 г.).

экономики России сформирован, но мотивация региональных властей, по сути, не предполагает инновационных маневров, если за них хорошо не заплачено из федерального бюджета. При этом и высшее руководство страны более заинтересовано в краткосрочной политической лояльности федеральных и региональных чиновников, а не в эффективности их работы в долгосрочной перспективе [41, С. 267; 2, С. 224–225]. Все это в еще большей степени способствует снижению эффективности формирующихся в российской экономике институтов развития.

Выводы

Анализ взаимодействия субъектов развития показал, что сложившиеся в российской экономике институциональные условия формирования институтов развития стимулируют использование «правил игры», присущих политико-бюрократическому рынку: административных, скованных властными отношениями, неформальных, ориентированных преимущественно на достижение краткосрочных личных и корпоративно-бюрократических целей. Все это снижает вероятность успешной реализации проектов создания институтов развития. Вместо институтов развития в российской экономике появляются квазиинституты развития. Существенная часть финансовых ресурсов государства, направляемых на создание инфраструктуры поддержки инновационной деятельности, перетекает субъектам, использующим их либо неэффективно, либо вообще не по назначению.

Повышение эффективности российских институтов развития связано с решением ряда проблем более высокого уровня: изменения системы мотивации субъектов развития и их агентов (администраторов развития), развития структур конкурентного политического рынка в противовес рынку политико-бюрократическому, а также постепенного изменения локальной институциональной среды в регионах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аммосов Ю. Инновации: Сколковская мышеловка // Газета «Ведомости». 2010. 22 апреля.
2. Афанасьев М. Качество государства — главная проблема России // Прогнозис. 2008. № 1 (13).
3. Государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий». [Электронный ресурс] // Официальный сайт Правительства Российской Федерации // Режим доступа: <http://www.government.ru>.
4. Израильский эксперт о «большой организации Роснано». [Электронный ресурс] // Информационное агентство Regnum // Режим доступа: <http://www.regnum.ru>.
5. Инвестиционный паспорт Томской области [Электронный ресурс] // Томское агентство привлечения инвестиций // Режим доступа: <http://investintomsk.com>.
6. Инвестиционные проекты Новосибирской области [Электронный ресурс] // Деловой портал Новосибирской области // Режим доступа: <http://economy.newsib.ru>.
7. Инвестиционные проекты Кемеровской области до 2014 года [Электронный ресурс] // Инвестиции и Инновации Сибири // Режим доступа: <http://www.sibarea.ru>.
8. Инвестиционные проекты Свердловской области [Электронный ресурс] // Инвестиционный портал Свердловской области // Режим доступа: <http://sverdl-invest.midural.ru>.
9. Инновационная активность крупного бизнеса в России: механизмы, барьеры, перспективы. М.: РЭШ, РwC, 2010.
10. Каретин А.Н. Изучение инновационного спроса как инструмент маркетинга инноваций на примере деятельности Кузбасского технопарка // ЭКО. 2010. № 5.
11. Каталог инвестиционных проектов Республики Татарстан [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Республики Татарстан // Режим доступа: <http://mpt.tatar.ru>.
12. Каталог инвестиционных проектов Тюменской области [Электронный ресурс] // Деловой портал Департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области // Режим доступа: <http://www.tyumen-region.ru>.
13. Клепач А. О трансформации и модернизации экономических институтов России // Куда пришла Россия?... Итоги социетальной трансформации / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2003.
14. Кокорев Р.А. Роль институтов в диверсификации экономики Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный сайт Организации Объединенных Наций // Режим доступа: <http://www.un.org>.
15. Кордонский С.Г. Ресурсное государство: сборник статей. М.: REGNUM, 2007.
16. Корнаи Я. Юридические обязательства, проблема их соблюдения и мягкие бюджетные ограничения // Вопросы экономики. 1998. № 9.
17. Курбатова М.В., Левин С.Н. Деформализация правил в современной российской экономике (на примере взаимодействия власти и бизнеса) // Terra Economicus. 2010. Т. 8. № 1.

18. Лапина Н., Чирикова А. Стратегии региональных элит: экономика, модели власти, политический выбор. М.: РАН. ИНИОН. ЦНИИГРП, 2000.
19. Левин С.Н. Формирование конституционных правил в экономике России. Кемерово: Кузбассвуиздат, 2007.
20. Левин С.Н. Взаимодействие региональных и местных властей с бизнесом // Институциональные ограничения экономической динамики: Монография. М.: ТЕИС, 2009.
21. Левин С.Н., Саблин К.С., Кислицын Д.В. Интегрированные бизнес-группы как «субъекты модернизации» экономики регионов ресурсного типа // Вестник Кемеровского государственного университета. 2011. № 2.
22. Ленчук Е.Б. Проблемы формирования институтов инновационного развития // Формы и механизмы взаимодействия субъектов смешанной экономики. М.: ИЭ РАН, 2009.
23. Мерцалова А. Технопаркам в Татарстане, Мордовии и Кузбассе не хватает денег // Газета «Известия». 2011. 19 июня.
24. Набиуллина Э.С. О задачах институтов развития по диверсификации экономики Российской Федерации [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства экономического развития и торговли РФ, 2007 // Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>.
25. Научная и инновационная деятельность регионов Сибирского федерального округа: Стат. сб. Томск: Томскстат, 2010.
26. Общественно-договорные механизмы формирования социально-экономических моделей рыночной экономики; под ред. М.В. Курбатовой; Кемеровский госуниверситет. Кемерово: Кузбассвуиздат, 2005.
27. Опыт формирования зон инновационного роста: достижения и ошибки [Электронный ресурс] // Рейтинговое агентство «Эксперт РА» // Режим доступа: www.raexpert.ru.
28. Паппэ Я.Ш., Галухина Я.С. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.
29. Паппэ Я., Дранкина Е. Как развивают Россию: «денежные мешки» // Журнал «Деньги». 2008. № 37 (694).
30. Предложения для сотрудничества [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО «Кузбасский технопарк» // Режим доступа: www.technpark42.ru/.
31. Программа социально-экономического развития Забайкальского края на 2010-2014 годы [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства экономического развития Забайкальского края // Режим доступа: economy.e-zab.ru.
32. Реестр инвестиционных проектов Красноярского края [Электронный ресурс] // Официальный портал Красноярского края. Министерство экономики и регионального развития // Режим доступа: <http://www.krskstate.ru>.
33. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 / Стат. сб. М.: Росстат, 2009.
34. Россия в цифрах. 2011 / Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2011.
35. Рэнкинг богатейших российских чиновников и членов их семей [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.slون.ru>.
36. Сведения о доходах и имуществе членов правления [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО «Роснано» // Режим доступа: <http://www.rusnano.com>.
37. Сведения о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера руководителей Агентства [Электронный ресурс] // Официальный сайт ГК «Агентство по страхованию вкладов» // Режим доступа: <http://www.asv.org.ru>.
38. Сото Э. де. Иной путь: Экономический ответ терроризму / Пер. с англ. Б. Пинскера. Челябинск: Социум, 2008.
39. Сытин С. Российская бюрократия и государственная политика // Свободная мысль. 2010. № 3.
40. Тулеев А.Г., Ващенко С.Н. Бюджетное послание Губернатора Кемеровской области А.Г. Тулеева депутатам Совета народных депутатов Кемеровской области 17 ноября 2009 года. Кемерово: Изд. дом «Книга», 2009.
41. Чирикова А.Е. Региональные элиты России: учеб. пособ. для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2010.
42. Чешков М. А. Критика представлений о правящих группах развивающихся стран. М.: Изд-во «Наука», 1979.
43. Швецов Ю., Булаш О. Государство как частная собственность бюрократии // ЭКО. 2009. № 11.
44. Шумпетер Й. Теория экономического развития. (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982.
45. Baumol W. J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. No. 5.
46. Evans P.B. Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State // Sociological Forum. 1989. Vol. 4. No. 4.
47. Evans P. State Structures, Government-Business Relations, and Economic Transformation // Business and State in Developing Countries / Ed. by S. Maxfield and B. Schneider. Ithaca: Cornell University Press, 1997.
48. Lerner J. The Government as Venture Capitalist: The Long-Run Impact of the SBIR Program // NBER Working Paper Series. 1996. No. 5753.

49. *McGuire M., Olson M.* The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force // *Journal of Economic Literature*. 1996. Vol. 3. No. 1.
50. *Niskanen W.A.* Non Market Decision Making: The Peculiar Economics of Bureaucracy // *The American Economic Review*. 1968. Vol. 58. No. 2.
51. *North D.* Economic Performance Through Time // *The American Economic Review*. 1994. Vol. 84. No. 3.
52. Oil Market Report (Supply) // International Energy Agency. 2011. 12 May.
53. *Sablin K.S.* Developmental Subjects and Developmental Institutions of the Russian Economy (Federal and Regional Levels) // *Journal of Siberian Federal University. Humanities and Social Sciences*. 2010. Vol. 3. No. 2.
54. *Thompson V.* Bureaucracy and Innovation // *Administrative Science Quarterly*. 1965. Vol. 10. No. 1.
55. *Wedeman A.* Development and Corruption: the East Asian Paradox // *Political Business in East Asia* / Ed. by E.T. Gomez. New York: Routledge, 2002.
56. World Development Indicators Database, 1 July 2011 [Electronic Resource] / The World Bank // URL: <http://siteresources.worldbank.org/>.

НОВЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ: «ЛОВУШКИ», ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ, «ТЕОРЕМА КОУЗА» И ВРЕМЯ

О.С. СУХАРЕВ,

доктор экономических наук, профессор,
Институт экономики РАН,
Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова,
e-mail: o_sukharev@list.ru

В статье рассматривается основная проблема нового институционализма — оценка неэффективности институтов, анализируется возможность представлять эту неэффективность в виде некой «ловушки», либо описывать за счет изменения глубины дисфункции институтов. В связи с появившимися некорректными объяснениями транзакционных издержек и «теоремы Коуза» уточняются и развиваются базовые позиции нового институционализма. Проводится анализ времени как ресурса для агента и принимаемых им решений. Эффективность транзакций, как и оценка транзакционных издержек, может быть осуществлена через оценки времени как основного ресурса.

Ключевые слова: новый институционализм; транзакционные издержки; «теорема Коуза»; дисфункция института; «институциональная ловушка».

The article considers the main problem of the new institutionalism — evaluation of inefficiency of institutions, we analyze the possibility to provide this kind of inefficiency in the form of «trap» to describe either by changing the depth of dysfunction of institutions. In connection with the emerging incorrect explanations of transaction costs and the «Coase theorem» refined and developed the basic position of the new institutionalism. The article analyzes the time as a resource for the agent and its decisions. The efficiency of transactions, as well as assessment of transaction costs can be realized by estimating the time as a primary resource.

Keywords: new institutionalism; transaction costs; «Coase theorem»; dysfunction of the institute; «institutional trap».

Коды классификатора JEL: B15 D02 D 23 L14.

1. Неэффективность институтов и пороки концепции «институциональной ловушки»

Одной из центральных тем в рамках новой институциональной традиции анализа выступает проблема неэффективности институтов и их устойчивого функционирования в таком состоянии. Для описания и объяснения этой проблемы российская ветвь новой институциональной традиции предлагает, с одной стороны, концепцию «институциональной ловушки», т. е. неэффективных устойчивых норм поведения, с другой стороны, концепцию дисфункции институтов, согласно которой существование неэффективных норм является закономерным результатом хозяйственной динамики, при которой происходит расстройство и/или снижение качественного состояния функций институтов, снижение эффективности их исполнения и фиксация этого во времени.

Понятие «институциональная ловушка» стало достаточно модным в России. «Институциональные ловушки» воспроизводятся эффектами координации, сопряжения, культурной инерции. Для

преодоления «ловушки» требуется либо увеличить трансакционные издержки неэффективной нормы, чтобы произошел отказ следовать ей, либо уменьшить трансакционные издержки альтернативной нормы и трансформационные издержки перехода от одной нормы к другой. Сразу обратим внимание на усеченный характер объяснения выхода из статичного неэффективного состояния института: нужно либо повысить трансакционные издержки, чтобы сделать этот институт в состоянии «ловушки» еще более неэффективным, либо снижать издержки альтернативных институтов на их ввод в действие и функционирование. Однако наладить неисполняющиеся функции, восстановить их, либо устранить причину неэффективного состояния и повысить эффективность — такая задача не ставится. Хотя понятно, что теоретический идеал предполагает сравнение по всем имеющимся альтернативам и главный вопрос касается того, необходимо ли сохранить «ловушечный» институт или нет.

Интересную трактовку слова «ловушка» дает Словарь русского языка С.И. Ожегова: *Ловушка* — это приспособление для поимки, захвата, либо опасное место, либо обстоятельство, намеренно ставящее кого-нибудь в невыгодное положение [4]. Обратим внимание на то, что термин ловушка используется в экономической науке далеко не впервые применительно к институциональным эффектам и явлениям — и используется, надо сказать, не всегда удачно.

В частности, Р. Нельсон и С. Уинтер в своей статье «Эволюционный подход в экономической науке» отмечают, что понятия зависимости от прошлого пути развития и «lock in» исследовались и моделировались многими авторами, включая В. Квасницкого и П. Савиотти, следовавших за Б. Артуром [25]. Речь здесь явно идет об эффекте «блокировки», а не ловушке. Термин ловушка является неудачным, к тому же он давно используется в экономической науке по иным поводам и основаниям, в частности, когда говорят о «ликвидной ловушке», «ловушке бедности» или «демографической ловушке».

Под демографической ловушкой обычно понимают ловушку низкого уровня равновесия, т. е. это ситуация, когда при очень низком доходе на душу населения (часто в развивающихся странах), темп роста населения может превзойти темп роста реальных доходов. В таком случае, реальный доход на душу будет снижаться. Действительно это ловушка, и другой термин здесь вряд ли уместен, поскольку это состояние опасно и почти непреодолимо, т. е. экономика не может выбраться из него. Преодоление такой ловушки возможно либо методами контроля рождаемости, либо форсированным техническим прогрессом, что требует существенных затрат времени. Нужно отметить, что в чистом виде такое состояние сегодня практически не встречается. В развитых странах население (без миграционного эффекта) вообще сокращается, что уводит ситуацию от возможности попадания в демографическую ловушку, т. к. при сокращении населения реальный доход на душу должен возрастать. Однако если наблюдается сокращение ВВП и реальных доходов, как в 1990-ые гг. в России, то возникает интересное соотношение, когда отрицательный прирост населения сопровождается отрицательным темпом роста реального дохода — в итоге может наблюдаться либо усиление сокращения дохода на душу, либо замедление этого сокращения в зависимости от соотношения темпов изменения указанных величин.

Ловушка бедности возникает, когда низкооплачиваемый работник испытывает на себе предельную ставку налога в 100 % и более. Данная ситуация может возникнуть при превышении предельной ставки налога подоходного налога, включая выплаты по социальному страхованию. Эта ловушка имеет, конечно, институциональную природу и может быть преодолена за счет соответствующих коррекций налоговой системы, либо за счет существенного увеличения реального дохода данных групп населения.

Ловушка ликвидности возникает при таком проценте, когда дальнейший рост денежной массы вызывает не падение процентной ставки, а увеличивает объем неиспользованных денег. Обычно эта ситуация возникает при довольно низком проценте. Впервые на возможность такой ловушки, когда денежно-кредитная политика теряет вдруг свою силу и не может ее восстановить, обратил внимание Дж.М. Кейнс в «Общей теории занятости, процента и денег».

Как видим, ловушка возникает благодаря специфическому изменению каких-то параметров системы и особенной ее чертой становится невозможность преодоления ситуации в обычном режиме. К тому же она имеет предметную локализацию, подчеркивая значение процесса, динамический аспект развития экономической системы или ситуации. В связи с этим, конечно, ни бартер, ни коррупция не являются никакими ловушками. Это явления макроуровня, а ловушка имеет микроэкономическую локализацию. Более того, бартер является явлением, всегда присутствующим в экономике, это своеобразная форма обмена, сделок; просто число таких сделок возрастает при

демонетизации экономики, в условиях кризиса, как закономерный итог дестабилизации финансов и платежно-расчетных операций, т. е. как итог потери функций, качественных характеристик системы. Иными словами, бартер — проявление дисфункции системы, но никакая не ловушка. Те же рассуждения применимы к явлению коррупции. Распространение этого явления отнюдь не означает никакой ловушки, а является проявлением роста дисфункции подсистем управления, базовых общественных институтов, иногда перерождения норм морали и нравственности. Обратим внимание на то, что общественные системы с каждым годом увеличивают расходы на противодействие коррупции, на борьбу с организованной преступностью, которая подпитывается коррупцией. Таким образом, рост затрат на противодействие социальному явлению сопровождается ростом и самого явления, упрочением его позиций в общественной ткани. Ловушкой это не назовешь, ни институциональной, ни иной — это трансформация норм, разрушение института оценки, дисфункция основных институтов управления обществом, модификация идеологий, предпочтений, культурных стереотипов. Общество с высокой долей коррупции привыкает к ней, воспринимает ее как неотъемлемый элемент и не желает с ней бороться, поскольку основные функции выстроены уже с учетом названного явления. Оно изменило жизнь, модели поведения агентов, порицающие начала.

Если исходить из представления, что ловушка — это неэффективная норма представления, которое статично само по себе, но не учитывает, что эффективность — понятие динамическое, а самоподдерживающий характер бывает разным, то в этом случае и такие макросистемные процессы как «порочные круги бедности», скажем по Р. Пребишу или Х. Лейбенстайну, и порочный круг нехватки капитала по Р. Нерксе, и круг отсталости по Б. Кнаппу, и порочный круг структурной деградации на примере российской экономики являются некими ловушками, что и терминологически, и методологически в самом мягком варианте некорректно.

В российских экономических кругах, часто копирующих «размышления» западных экономических школ, к сожалению, без привнесения необходимой критической составляющей, эффект блокировки подменяется абсолютно неадекватным использованием «институциональной ловушки», к которой относят неплатежи, бартер, коррупцию, уклонение от уплаты налогов, спад инвестиций и производства, спираль «инфляция-девальвация» [15]. Появляются даже объяснения проблем развития высшего образования в России с позиций наличия якобы некой ловушки высшего образования; проблемы оборонного комплекса также трактуются исходя из якобы наличия ловушек.

Любая структурная деформация, диспропорция, которая тормозит экономическое развития и сама себя фиксирует, может быть названа ловушкой. Но это соотношение не является нормой, тем более неэффективной. В рамках этой структуры обеспечивается некая эффективность, пусть и невысокая. Но просто иная структура даст более высокую эффективность, а в рамках сложившейся структуры можно сколь угодно долго повышать эффективность среди набора предопределенных фактически неэффективных или менее эффективных решений.

За каждое из перечисленных явлений ответственно не одно правило, а, как минимум, несколько правил, институтов. Поэтому и бартер, и коррупция представляют собой явления, в основном, реактивного характера. Они возникают как некий ответ на повышение дисфункциональности набора институтов и подменяют собой формы человеческой деятельности, набор действий и процедур. Сокращение инвестиций и производства вообще не могут быть ловушкой, а спираль инфляция-девальвация возникает только при определенных условиях, которые должны присутствовать в экономике, причем при данном масштабе осуществляемой девальвации.

При этом нормы могут быть вполне эффективны. Если речь идет об устойчивой неэффективности норм, то нужно обозначить, какая норма является эффективной и что понимается под ее неэффективностью. Устойчивость нормы или института представляет собой невыгодность отклонения от этой нормы, т. е. устойчивость определяется принудительностью/выгодностью следования норме. Если агенты следуют норме, если отклониться от нее невыгодно и не нужно, то налицо устойчивость нормы. Но поскольку исполняется эта, а не альтернативная норма, то от последней отклонились, следовательно, от нее выгодно отклониться и она неустойчива. Однако именно вторая норма — эффективна, первая — неэффективна, чтобы подпасть под определение «институциональной ловушки». Но если отклониться от нормы выгоднее, как же она может быть эффективнее? Проблема состоит в разграничении понятий устойчивости и эффективности, правомерности определения и введения тех или иных терминов. Когда агенты отклоняются от правила в силу некой традиции, стереотипа с нарушением критерия издержек, т. е. следуют правилу, которое связано с большими затратами, транзакционными издержками, и отказываются от правила, исполнение которого сулит меньшие издержки, то это, конечно, можно рассматривать, в случае фиксации

данного состояния, как блокировку, т. е. как затруднение в возврате к обоснованному, с точки зрения экономической логики, поведению. Одновременно здесь нет ловушки, т. е. непреодолимого состояния, которое возникло само собой. Если агенты следуют правилам, что связаны с меньшими издержками, (например, коррупционная схема более удобна), то это значит, что легальная схема невозможна или сопряжена с такими издержками, что эффект блокировки имеет обратный знак и не коррупция является «lock in», а наоборот: легальная модель поведения становится невозможной и блокирует такую деятельность, т. е. саму себя, замещаясь иной схемой, правилами.

Таким образом, если невыгодно отклоняться от высоко затратной нормы, значит, иные нормы еще в большей степени связаны с издержками. Иначе бы агенты следовали бы им, конечно, при условии, что рациональность присутствует в их поведении. Если поведение иррационально, то критерий рациональности отходит на второй план, но тогда и выбор в рамках эффективности/неэффективности правил становится условным. Понятие эффективности обычно в экономической науке связывается с рационалистическим поведением и критериями; когда же такое поведение и критерии не наблюдаются, т. е. при ограниченной рациональности или иррациональном поведении, эффективность также должна претерпеть корректировку. Иначе как же можно будет сугубо рационалистическим критерием измерять нерациональное поведение, иррациональный выбор? Он сразу же будет рассмотрен как неэффективный.

«Институциональная ловушка» описывает явление локализовано, предполагает дифференцированные мероприятия по преодолению такого состояния. По своему содержанию она «микроаналитична». Однако в качестве ловушек предстают комплексные (системные, целостные) явления, последствия которых затрагивают функционирование макроуровня экономики. Тогда возникает проблема целесообразности агрегации микроэкономического явления и распространения его на макроуровне. При такой агрегации «забываются» истоки возникновения явления. В частности, почему бартер — некая ловушка, выход из которой затруднителен или требует значительных издержек, а не «ответное» явление, возникшее по причине того, что система в период до появления (увеличения доли) бартера потеряла определенные цели, функции, область приложения усилий, став тем самым дисфункциональной? Мера неэффективности институтов с позиций концепции ловушек представляется в статике. Потом, насколько адекватно считать причинами возникновения эффекты, которые по-разному действуют или проявляются на микроэкономическом и макроэкономическом уровне. Прибегая к неинституциональному подходу Г. Беккера, утверждается, что выход из «ловушки» возможен посредством наложения штрафов или кризиса. Однако как «ловушки» связаны, почему предлагаются дифференцированные методы борьбы с ними, причем без учета того, что применение того или иного метода способно усилить неэффективное состояние института, на который оказывается воздействие?

Каковы перспективы данного «ловушечного» подхода? Выделим некоторые аргументы, которые порождаются самой логикой этого подхода к оценке неэффективности институтов, просматривающейся у новых российских институционалистов в последнее время.

1. Под «институциональной ловушкой» [7, 1, С. 48–63] понимается неэффективная норма, которая является устойчивой. Если исходить из определения, то сразу же возникают проблемы: что понимать под неэффективностью, чем ее измерять, ибо, если явление неизмеримо, представить, в каком направлении происходит его дальнейшее изменение, невозможно; воздействовать на такое явление также трудно, если не сказать, невозможно. Иногда определение явления делает невозможным его измерение, однако, бесспорно, что измерительные процедуры составляют основу экономической науки, причем они могут привести к коррекции отдельных понятий, и, одновременно, сильно зависят от вводимых определений, которые выступают по отношению к измерительной процедуре в виде установленных правил. Воздействовать на экономическую систему можно, только если существует представление о динамике параметров этой системы. Тогда принимается решение о наиболее желательном их изменении и подбирается соответствующий инструментарий. Применительно к норме определение неэффективности играет ключевую роль, поскольку помимо количественной оценки (по трансакционным издержкам, например) должна быть и качественная оценка исполнения нормы. Причем разные нормы обладают отличным назначением, функциональным разнообразием, различной количественной и качественной эффективностью. Как сравнить, какие из них устойчиво неэффективны? Наступило ли состояние «ловушки» или еще нет? К тому же понятие устойчивости требует своего определения, т. к. известные критерии устойчивости здесь вряд ли пригодны напрямую, т. к. для социальных процессов, разворачивающихся во времени, понятие устойчивости такое же динамическое, как и понятие эффективности. Если неэффективность

изменяется как функция времени, то какое изменение считать устойчивым, а какое нет? К тому же понятие «ловушки» распространяется на макроэкономические и микроэкономические явления, хотя сама концепция микроаналитична, причем обращается к таким явлениям макроуровня, которые никогда ловушками не были и не являются: бартер, «инфляция-девальвация», коррупция и т.д. Если полагать, что это «институциональные ловушки», то нужны параметры, причем желательно точные, количественные, которые идентифицируют наступление, приход ловушечного состояния. Нужно точно определить те институты, которые обозначают каждое явление макроэкономического и микроэкономического уровня. Всем понятно, что бартер — это не отдельный институт, это набор правил и моделей хозяйственного поведения, причем в любой, даже очень хорошо управляемой, экономической системе имеется объем бартерных сделок, что является нормой (это просто вид сделок, транзакций). Важно иное: когда происходит резкое увеличение и в чем неэффективность такого увеличения. Если экономика лишается, не важно по какой причине, денег, парализуется денежный оборот и денежные сделки сокращаются сильно, либо прекращаются, то «бартеризация» вообще является спасением экономической системы, чуть ли не единственной формой обмена и функционирования обменов и экономики. Какая же тогда это ловушка, если бартер уберегает от полного паралича или, скажем, войны? Другое дело, если процесс такого неденежного обмена длится долго, тогда, видимо, можно говорить и о ловушке, но, как видим, параметром, определяющим ловушку, выступает и показатель времени.

2. Выделение фундаментальных факторов, когда явление точно не определено, выглядит как подбор факторов, способных как-то повлиять на институты, в том числе на так называемое устойчивое состояние их неэффективности. Проблема в том, что неэффективность, как и эффективность, бывает разная. Кроме того, как я отмечал, институт может быть дисфункционален, но в разной степени, причем разная степень дисфункциональности его будет отвечать как зоне эффективности, так и зоне неэффективности. К факторам «ловушек» относят ресурсно-технологические возможности и макроэкономические характеристики системы (фундаментальные факторы), действующие законы и инструкции (организационные факторы), сложившиеся ожидания и стереотипы социального взаимодействия (социетальные факторы). Как видим, эти факторы покрывают столь значительную область, что охватывают просто целиком экономическую систему, их конкретизация предполагает отдельную и сложную научную задачу. Как связаны эти факторы, насколько возможно взвесить и определить значение каждого и параметры изменения, отвечающие «долговушечным» состояниям, «ловушечным», и «постловушечным».

3. Эффект обучения, координации, сопряжения, культурной инерции хорошо известны в теории управления, особенно эффект обучения, культурной инерции и координации. Что касается сопряжения, когда норма взаимодействует с другими нормами, то важно, как она взаимодействует, имеется ли перекрестная, параллельная или дополняющая транзакция — это определит величину транзакционных издержек и перспективу дальнейшего развития этих сделок, транзакций. При чем здесь ловушка и как она возникает? Эффект обучения известен еще и в теории фирмы, поэтому проводить аналогию с эффектом масштаба не совсем разумно, особенно он виден в рамках «экономики труда». Помимо этих эффектов действуют и эффект «когнитивного диссонанса» (который связан с обучением и накоплением опыта и знаний, причем не следует считать, что всегда во всех случаях накопление опыта и знаний определяет снижение издержек и рост эффективности мероприятия), и эффекты афiliation и фацилитации, иные эффекты, известные в области экономической психологии. Каково сочетание эффектов — совершенно не ясно. Они могут действовать все или раздельно, или некоторые не действовать в каждом конкретном случае. Все это придает «ловушечной» идее, расплывчатый, туманный вид.

4. Вводя понятие дисфункции только как некий эффект при трансплантации института, т. е. при перенесении его из одной социально-экономической среды в другую, воспроизводится два эффекта: во-первых, автор такой «комбинации» демонстрирует, что он не знаком с концепцией дисфункции и не читает либо не разделяет этой идеи, во-вторых, он намеренно сужает возможности использования термина, полагая, что концепция дисфункции шире и поглощает «ловушечные» исходы. Учитывая, что он говорит о дисфункции, но в узком ключе, второй вариант становится вероятнее первого, хотя могут присутствовать элементы сразу двух вариантов.

Процесс заимствования институтов был назван трансплантацией. И при нем возникает дисфункция переносимого института. Проблема в том, что институты текущие, к которым внедряется заимствуемый институт, также могут быть дисфункциональны и сам перенос может усилить эту дисфункцию или ослабить ее. Сам факт дифференциации институционального состояния весьма

сомнителен, потому что и атрофия, и отторжение, перерождение или институциональный конфликт возникают одновременно, проявляются совместно.

5. Формализация «ловушек» осуществляется по наитию, поскольку представления и аппарат является абсолютно расплывчатым и невнятным. Так, вводятся текущие транзакционные издержки, характеризующие старый (C_s) и новый институты (C_n), и трансформационные издержки (K_0), связанные с введением нового института. Далее применяется обычная «инвестиционная логика», согласно которой за некое время трансформационные издержки, которые вполне можно интерпретировать как инвестиции введения нового института, должны окупаться. Вводится и норма дисконта, или процент (r), символизирующий эффективность данной институциональной инновации (ввод нового института) [1, С. 54].

Приведем математически формализованное представление приведенной выше логики [1, С. 54–55]:

$$\int_0^{\tau} [C_s(t) - C_n(t)] dt = (1+r)K_0$$

Обратим внимание, что это выражение означает следующее: разница транзакционных издержек между старым и новым институтами есть функция времени, в связи с чем берется интеграл по промежутку времени, за который окупаются трансформационные издержки, связанные с введением нового института. При этом коэффициент эффективности вложений r не является функцией времени, а на периоде $[0, \tau]$, вне всяких сомнений, эффективность изменяется $r = r(t)$. Тогда: $\int_0^{\tau} [C_s(t) - C_n(t)] dt = K_0 + K_0 \int_0^{\tau} r(t) dt$. За период времени τ в системе может быть введено еще несколько новых институтов, либо модифицированы старые институты. Тем самым в системе может вводиться не один институт, а несколько. При этом и трансформационные издержки будут для каждого института свои. Более того, в зависимости от числа институтов транзакционные издержки старого и новых институтов будут функцией еще и числа вводимых институтов — $I(t)$. Таким образом, задача с двумя институтами в тривиальном примере, который не является «живым», резко усложняется даже при перечисленных оговорках, которыми список всех нюансов не исчерпывается. Тогда формализация меняет вид:

$$\int_0^I \int_0^{\tau} [C_s(t, I) - C_n(t, I)] dt dI = \int_0^I \int_0^{\tau} [(1+r(t, I))K_0(t, I)]$$

Но и такое представление не исправляет ситуацию этого надуманного «институционального равновесия». Иными словами, интегральная сумма всех трансформационных затрат на введение новых институтов, взвешенных на коэффициент эффективности, окупаемости затрат, должна быть равна интегральной сумме разницы транзакционных издержек между старыми и новыми вводимыми институтами. Сейчас я не говорю даже о связи между C_s и C_n или о связи трансформационных и транзакционных издержек. Возникает основной вопрос: насколько правдоподобно подобное равенство. Суммарная разница транзакционных издержек между старым и новым институтом за вычетом затрат на введение нового института должна быть равна величине отдачи от вводимого института, представляющей собой произведение коэффициента эффективности на затраты по введению института. Проблема здесь в том, что известно в теории инвестиций как межвременные решения, или решения *ex ante* и *ex post*. В момент введения нового института, когда определяется потребность в таком введении, агенты не располагают информацией о том, какие транзакционные издержки будут вызваны этим новым институтом (это издержки будущего периода), поскольку они возникнут после введения института. Транзакционные издержки, порождаемые старым институтом, уже существуют, они характеризовали работу старого института в период до момента введения нового института, которые здесь обозначен как ноль. Возрастут они или снизятся при введении нового института — вопрос открытый. Возможен любой вариант при наличии тех или иных условий и специфических реакций взаимодействия старого и нового институтов. Таким образом, интегрируется разница будущих, еще не совершенных в момент времени ноль издержек, которая приравнивается к издержкам, совершаемым в момент ноль, помноженным на коэффициент отдачи, который сам будет изменяться на периоде $[0, \tau]$ и в нулевой момент неизвестен, потому что еще нет отдачи. Он будет известен в следующий момент. Если ставится цель окупить затраты на ввод института, то речь, видимо, следует вести о доходе, который будет создан при введении нового института. Только в таком случае можно говорить о равенстве и формировать тождество, а не в случае, когда приравниваются сугубо различные виды издержек, да еще с одной стороны — разница

неких будущих издержек, которые в общем случае могут существенно превысить первоначальные издержки и создания, и введения нового института. При введении периода времени окупаемости именно создаваемый совокупный доход за вычетом транзакционных издержек функционирования нового и старого института, поскольку они могут быть связанными издержками, должен быть больше или равен величине дисконтированных затрат на создание и введение института $(1+r)$, где в общем случае опять же норма дисконта есть функция времени на отрезке $[0, \tau]$.

В связи со сказанным, несколько выправляет названную проблему, выражение:

$$\int_0^{\tau} [D_{SN}(t) - C_S(t) - C_N(t)] dt \geq K_0 [1 + \int_0^{\tau} r(t) dt],$$

либо $\int_0^I \int_0^{\tau} [D_{SN}(t, I) - C_S(t, I) - C_N(t, I)] dt dI \geq \int_0^I \int_0^{\tau} [(1 + r(t, I)) K_0(t, I)] dt dI$, где $D_{SN}(t)$ — совокупный до-

ход от действующей институциональной системы при введении нового института. Таким образом, окупаемость наступает тогда, когда доход за вычетом транзакционных издержек действующих институтов на периоде $[0, \tau]$ должен быть больше или равен дисконтированным единовременным затратам на введение нового института. Тогда его введение целесообразно. И даже в такой логике представления проблема в том, что если транзакционные издержки старого института при введении нового начнут резко возрастать, что снизит ожидаемый доход, а издержки на введение уже не изменить, то возникнет ситуация, когда эти издержки не будут компенсированы, и причина — это издержки старого института. Такое же положение может возникнуть и отдельно по новому институту, например, при резком нарастании его дисфункции. Преимущество такой записи в том, что доход сравнивается с издержками, а не издержки с издержками, при этом понятие дохода улетучивается и спрятано в коэффициенте отдачи (проценте), в последующих выкладках — в норме дисконта затрат. Позиция, что чем больше разница в транзакционных издержках между старым и новым институтами при последующем их функционировании, тем больше нужны затраты на введение нового института при неизменной эффективности, является необоснованной. Скорее всего, затраты на введение вообще не зависят от транзакционных издержек, проявляемых впоследствии. Это несопоставимые затраты, а также затраты, различные по времени и источнику происхождения¹.

2. Транзакционные издержки и теорема «Коуза»: уточнение искажающих объяснений

Транзакционные издержки важны для анализа институциональных изменений и институциональной эффективности. На этой проблеме нужно остановиться отдельно, поскольку в последний период появились статьи российских экономистов, которые не совсем точно воспроизводят ситуацию в этом направлении, претендуя на первооткрывательство в тех вопросах, которые давно обсуждаются и по которым получены вполне убедительные ответы.

В частности, речь идет о «парадоксе теоремы Коуза», «парадоксе транзакционных издержек», неких интегральных теоремах об институтах и транзакционных издержках [19]. Раскроем подробнее неинституциональную перспективу, отмечая известные позиции, выправляя имеющиеся некорректности анализа.

Во-первых, начнем с того, что «теорема Р. Коуза» не может быть методологической основой теории транзакционных издержек, потому что в изложении самой теоремы речь идет не просто о транзакционных издержках, а специально о нулевых транзакционных издержках, т. е. об их отсутствии. До формулировки теоремы с легкой руки Дж. Стиглера, (которая, по сути то, и не является теоремой, т. к. не требует доказательства, а является тавтологией, как справедливо, на мой взгляд, утверждали отдельные экономисты) сначала возникли представления о транзакциях и транзакционных издержках, и уж потом появилась теорема Р. Коуза. Более того, своим развитием теория транзакционных издержек в большей степени обязана «внешним эффектам», которые анализировал А. Пигу, нежели теореме Р. Коуза. Особо хотелось бы отметить, что теорема Р. Коуза не составляет никакого парадокса. Под парадоксом обычно понимают существующую в реальности ситуацию (вывод, позицию), не имеющую логического объяснения. Ситуация, описываемая тео-

¹ В связи с чем, указанное исходное уравнение обладает низким «запасом» правдоподобия, не отражая существа дела. Такая запись некорректна, особенно в части, когда разница удельных транзакционных издержек, соответствующих старому и новому институту умножается на объем производства (транзакций) фирмы и интеграл по времени на отрезке $[0, \tau]$ приравнивается к величине затрат на введение нового института — трансформационных издержек, порожденных введением нового института. Таким образом, взвешенный на величину разницы транзакционных издержек объем производства, либо всех транзакций фирмы, интегрально равен величине трансформационных издержек от введения нового института.

ремой, не существует на практике, за исключением, быть может, очень редких случаев, которые составляют незначительную долю реальной жизни. Правильнее было бы тогда назвать «теорему» апорией, поскольку апория — это, в отличие от парадокса, вымышленная, но логически верная ситуация (вывод, позиция), которая не существует на практике. Действительно велись споры, насколько логически верна теорема Коуза, вплоть до доказательств неверности формулировки. Но считать эту теорему главным «парадоксом» XX в., на мой взгляд, является сильным допущением и субъективной оценкой оценщиков.

Во-вторых, утверждать, что теорема Р. Коуза является фундаментом институциональной политики, по меньшей мере, недальновидно. Институциональная политика предполагает действия правительства по введению институтов, включая и регулирование внешних эффектов, особенно отрицательных, снижение их негативного влияния на экономику и поощрение положительных экстерналий. Подобные изменения рассматривал А. Пигу до Р. Коуза, тем более, что современные методы институционального планирования могут абсолютно обходиться, и во многих случаях обходятся, без теоремы Коуза.

В-третьих, действительно в неоинституционализме существует масса определений трансакций и трансакционных издержек, существует различная их типизация. Однако суммарно практически все основные подходы и, что самое главное, современные модели (ибо калькуляция издержек, представление их в постатейном виде есть не что иное, как своеобразная модель, вводимая нормативно) обозначены в книге Э. Фуруботна и Р. Рихтера «Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории». Трансакционные издержки делятся на постоянные и переменные, т. е. не зависящие от количества и объема трансакций, представляющие собой инвестиции в создание институтов и зависящие от количества и объема трансакций. Кроме того, выделяют рыночные трансакционные издержки и управленческие трансакционные издержки. То, что касается права, относят к политическим трансакционным издержкам. Поэтому сегодня сводить проблему трансакционных издержек только исключительно к правовой интерпретации трансакций означает базировать свои выводы только на известной работе Дж. Коммонса, и то сильно ее упрощая. Следовательно, не нужно преодолевать то, что уже преодолено в трудах западных коллег и даже российских экономистов, включая автора данной книги. Сводить роль институтов к минимизации трансакционных издержек действительно не совсем правомерно, поскольку появление институтов способно увеличивать издержки трансакций и понижать институциональную эффективность. Концепция дисфункции института хорошо описывает эту ситуацию, как и пример о «правовой эффективности» функционирования хозяйственной системы. Рост трансакционных издержек, как я показываю в этом примере, используется в конкурентной борьбе двух и более агентов [11, С. 280–289], когда агрессивный агент использует правовые структуры и процедуры для получения собственной выгоды. Устаревшим стереотипом выступает как раз положение о том, будто экономисты до сих пор сводят функцию институтов исключительно к минимизации трансакционных издержек. Это большое искажение того подлинно научного подхода, который существует в неоинституционализме.

Другое дело, что абсолютно верным нужно считать подобную постановку, поскольку признаком экономической эффективности является получение одного и того же результата с наименьшими издержками. Да, будут ли они минимальными или нет — это отдельный вопрос. Задача оптимизации здесь трудна в решении. Идея, что институты структурируют обмены, ограничивают поведение агентов, специфицируют правомочия собственности, конечно, связана с тем, что эти функции нужно исполнять с наименьшими из возможных издержек. Институты многофункциональны, в общественной системе действует большой набор различных правил — формальных и неформальных. Поэтому функции упорядочения, ограничения, побуждения к действию являются имманентными для институтов. Следовательно, не правомерно устраивать аналитически искусственные противопоставления с критикой функции ограничения, спецификации правомочий и т. д. Отсюда вытекает задача минимизации. Общий рост издержек на длительном тренде, выступая отражением усложнения социально-экономической системы и ее элементов, распространяется на все виды издержек. Рост числа агентов в силу роста населения и роста потребления ресурсов увеличивает общие издержки по добыче и использованию ресурсов. Это способствует и росту трансакционных издержек на длительном интервале в некой пропорции с ростом общих издержек. При этом задача минимизации никак не противоречит этой общей тенденции, вызванной известным набором факторов, поскольку речь идет о получении наименьших издержек на функцию, операцию, решение, т. е. некий результат. Разумеется, чем ниже издержки получения одного и того же результата, тем эффективнее функционирует система, если рассматривать набор альтернатив такого функционирования.

В-четвертых, теорема Р. Коуза не содержит никакого парадокса и тем более никак не связана с принципом «невидимой руки» А Смита. Она не выступает «строгим сформулированным вариантом концепции «невидимой руки» рынка». Концепция «невидимой руки» утверждает, что каждый агент, реализуя модель поведения, направленную на извлечение собственной выгоды, в силу именно такой модели обеспечивает наибольшую полезность для всего общества. Фактически «невидимой рукой» обозначается рыночный механизм, который позволяет взаимодействовать агентам так, что, преследуя свой собственный интерес, свою личную выгоду, осуществляя действия, полезные для себя самого, этот агент работает на интересы общества, т. е., даже не задумываясь об обществе, не стремясь обеспечить его интересы, он их обеспечивает. Однако экономическая наука за прошедший период своего развития с момента формулировки принципа «невидимой руки» (и институционализм внес в это основную лепту) описала модели поведения, которые нацелены на достижение собственной полезности агента, приобретение им выгоды, что оборачивается не только снижением выгоды этого агента, но и неэффективностью общего результата. Дилемма заключенного и дилемма Холмса-Мориарти вводят специальные режимы функционирования, которые отклоняют ситуацию от принципа невидимой руки. Теорема Р. Коуза утверждает иное, нежели принцип «невидимой руки»: при некотором условии (нулевых транзакционных издержках) распределение правомочий собственности не повлияет на ценность производства. Принцип невидимой руки сравнивает частный и общий результат, причем в некотором философско-критериальном значении, а теорема Р. Коуза фактически затрагивает структурно-институциональный аспект работы рыночного механизма. Поэтому, несмотря на сильное желание провести некие параллели, эти позиции, близкие по своему «либеральному духу», все-таки не идентичны с точки зрения предмета, содержания формулировки. Эквивалентно их рассматривать не стоит.

Теорема Р. Коуза воплощает укоренившуюся «мэйнстримовскую» привычку выстраивать экономический анализ около некоей идеальной точки отсчета. В «мэйнстриме» это равновесие, в неоинституционализме это теорема Р. Коуза, постулирующая ситуацию нулевых транзакционных издержек как некоего исходного «институционального равновесия». Важен вопрос относительно точки равновесия спроса и предложения на рынке совершенной конкуренции, либо на любом рынке, где спрос и предложение равны. Точка пересечения представляется «мэйнстримом» как точка равновесия и точка эффективности. Классические теории эффективности и теории экономики благосостояния базируют свои выводы в рамках стремления к такому равновесию. Вместе с тем, каковы транзакционные издержки в точке равновесия? В этой точке спрос равен предложению, обмен осуществляется, товар продается, заключаются контракты, следовательно, транзакционные издержки нулю не равны. Если они нулю не равны, то как влияют на критерии эффективности — распределение ресурсов, доходов, саму конкуренцию. Можно ли тогда равновесие считать эффективным состоянием экономической системы? Интересно другое: когда спрос превышает предложение или предложение превышает спрос, величина транзакционных издержек больше или меньше, чем в точке равновесия? Учитывая, что при превышении спроса над предложением, продажи, видимо, ниже, чем в точке равновесия, поскольку производится меньше, чем необходимо, то транзакционные издержки, скорее всего, будут ниже, чем в точке равновесия, при прочих равных, поскольку сделок будет меньше, нежели в точке равновесия. Если предложение превышает спрос, товара произведено больше, сделок, вроде, должно быть меньше, поскольку товар не продается, но дополнительные транзакции возникают в связи с решениями относительно того, что делать с избыточным товаром, что может привести к увеличению транзакционных издержек относительно точки равновесия. Хотя в каждом случае возможны свои варианты и далеко не один вариант поведения транзакционных издержек. Критерии эффективности, исходящие или привязывающиеся к точке равновесия, не видят институциональной эффективности/неэффективности. Это ограничивает их адекватность и применимость.

Однако там, где транзакционные издержки равны нулю, отсутствует обмен, значит, отсутствует и рынок. Какие здесь уместны выводы относительно внешних экстерналий, если нет рынка? Кстати, тут возникает интересная проблема: считать ли теорему Коуза случаем максимальной институциональной эффективности, раз транзакционные издержки равны нулю, либо считать состоянием, для которого требуется объяснить, почему издержки стали равны нулю при распределенных правах собственности, да еще и при условии, что изменение в распределении права собственности ни на что не влияет (имеется в виду ценность производства). Считать, что теорема Р. Коуза превращается вдруг в нормативную политико-экономическую модель, на мой взгляд, неверно, даже несмотря на массу случаев якобы использования этой «теоремы» для анализа различных ситуаций. В каждом

случае просто нужно разбираться на предмет адекватности такого анализа, а не ссылаться на его авторов, не подвергая этот анализ критике. В экономической науке любые «позитивные» результаты обладают «нормативным» свойством, а сама дихотомия позитивная-нормативная экономика во многом условна. Наука совершенствует свой аппарат и одновременно использует позитивные разработки для того, чтобы давать оценки и рекомендовать изменения в политике. Разграничительные линии еще и в этом вопросе выглядят весьма неудачно.

Динамика общих транзакционных издержек институциональной системы представима в виде суммы издержек формальных и неформальных правил и показана на рис. 1.

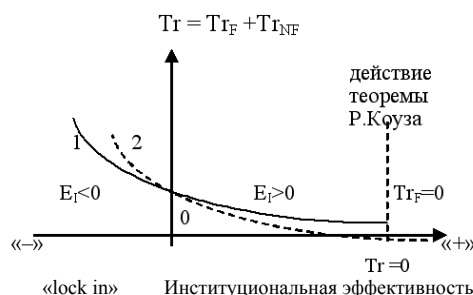


Рис. 1. Институциональная эффективность и транзакционные издержки

При максимальной институциональной эффективности $Tr = 0$ — транзакционные издержки равны нулю. Однако реально они не могут быть равны нулю, поскольку устранить действие неформальных институтов невозможно, а любое действие, разумеется, связано с издержками в экономике. На практике устранить даже элементарные формальные нормы, тем более в современном обществе, не представляется возможным. Поэтому состояние максимальной эффективности характеризуется величиной институциональной неэффективности. Кривая 2 отображает идеальный случай, т. е. максимум институциональной эффективности соответствует $Tr=0$. Кривая 1 соответствует реальному положению вещей, т. е. транзакционные издержки ненулевые при максимальной институциональной эффективности ($E_i > 0, max$), хотя в идеале опять же транзакционные издержки формальных институтов могут быть равны нулю в этой точке. Именно эта ситуация, показанная на рисунке штриховой линией, отвечает выполнению теоремы Р. Коуза. Как известно, теорема Р. Коуза формулируется так: если права собственности всех сторон сделки определены, а транзакционные издержки равны нулю, конечный результат, максимизирующий ценность производства, не зависит от изменений в распределении права собственности, при условии, что эффект дохода не действует. Иными словами, согласно позиции Дж. Стиглера, это означает, что при совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны, или, что то же самое, при полном отсутствии трения в системе, не важно, кому принадлежит и что как изменяется в части правомочий по каждому агенту (межэлементное взаимодействие в системе беспрепятственное) — на общий итог функционирования системы это не повлияет.

При действии эффекта дохода и замещения, «теорема» совершенно не выдерживает критики. Из ее формулировки и рисунка видно, что описывается ситуация, априорно близкая к наибольшей (максимальной) эффективности, раз транзакционные издержки полагаются равными нулю. Но при абстрагировании от этих эффектов, несмотря на имеющиеся оговорки, они же превращают «теорему» не просто в частный случай, что было бы совсем не плохо, а в невыполнимую фантазию. Причем к действительности эта фантазия не имеет никакого отношения, хотя, по существу, подобная формулировка является попыткой установить влияние права собственности на экономическую эффективность. И в таком ракурсе утверждение Р. Коуза есть аксиома, а не теорема, как обозначил Дж. Стиглер. Грубо говоря, если транзакционные издержки нулевые, т. е. если право собственности перетекает свободно между агентами, производящими продукт, то не важно, как оно перетекает и кому из агентов — общий производственный результат, при прочих равных условиях, будет один и тот же. Но сам факт изменения, перетекания права собственности или правомочий собственности должен автоматически порождать такие издержки; предположение о том, что это произойдет при равенстве издержек нулю просто неправдоподобно, и в формулировке теоремы имеется ошибка. Конечно, можно оправдать все, что угодно, но иного вывода здесь логически не напрашивается. Если один из двух агентов в ходе такого перелива права собственности приобретет 1, а второй

агент, заключающий с ним сделку — 0, то ценность производства (общий результат), согласно представленной формулировке «теоремы», не изменится. Иными словами, право собственности отрывается от результата производства и, одновременно, лишается ценности, поскольку не прибавляется к ценности результата производства, итогом которого может являться наращивание актива. Однако даже если транзакционные издержки и равны нулю, эффективность производства будет определяться ресурсами и теми правомочиями, которые позволяют использовать эти ресурсы. Число правомочий и объектов собственности, их дифференциация по агентам, взаимодействующим друг с другом, будут сильно влиять на эффективность.

В-пятых, эффективность институтов, бесспорно, оценивается по величине транзакционных издержек, хотя я предлагал использовать представление о дисфункции, которое дает ряд дополнительных критериев оценки эффективности институтов, или институциональной эффективности [11, 10 и др.]. Поэтому оценка по транзакционным издержкам является лишь одной из необходимых. Однако качественные состояния институтов очень сильно влияют на условия, уровень и качество жизни агентов, поэтому и нужны добавочные критерии, включая оценку уровня дисфункциональности институтов и экономических подсистем.

Дисфункциональность присутствует всегда, подобно тому, как очень редко имеется полностью здоровый человек (исключения имеются, но они подтверждают правило и ограничены во времени), тем не менее, люди с дисфункциями организма и даже с тяжелыми заболеваниями живут и работают, создают доход. Так и институты и экономические системы. Здесь важно определить дисфункцию и измерить ее глубину. Проектируя любое изделие, любую систему, рассматривая работу сердца, мы всегда знаем параметры, которые желаем видеть при работе данной системы, будь то институт экономики или орган человека. Измерить отклонение от необходимого набора функций допустимо, причем в текущем времени, постоянно динамически отслеживая дисфункцию и подбирая инструменты, воздействующие на ее параметры. Таким образом, экономическая теория дисфункции выстраивает мощную связь экономической науки и управления. Связь, которая должна присутствовать обязательно, и до сих пор представляет одну из серьезных методологических проблем экономической науки [17]. Следовательно, нужен критерий или исходная норма, от которой необходимо отталкиваться в своих дальнейших построениях. Выполняют ли институты функцию минимизации издержек — это маловероятно, поскольку решать задачу минимизации издержек может только агент, институты производятся агентами, особенно формальные институты. Сами по себе институты не минимизируют издержки. А если проектируемые институты и институциональное планирование, осуществляемые агентами, ставят задачу снижать издержки транзакций, то при решении такой задачи, в общем и целом, можно говорить, что институты что-то минимизируют, точнее, и это будет правильно, способствуют минимизации издержек, если выполняют свою такую функцию при введении и функционировании. Но институты могут приводить к росту издержек, причем не только транзакционных, но и производственных [10, 16, 11]. Если отдельный институт или подсистема приводят к росту издержек, конечно, это говорит о повышении их неэффективности, если в сравнении с тем доходом, который они создают, эти издержки начинают превышать и доход, либо сокращается разница между доходом и издержками. Смешивать общий рост издержек, разных их видов на долгосрочном тренде и противопоставлять этот рост базовому и объективному критерию эффективности означает высшую степень манипуляции научной информацией. В экономической науке существует вид логической ошибки перенесения «частного на общее», но в силу наличия рассуждений о максимизации транзакционных издержек в долгосрочном периоде, что якобы демонстрирует долгосрочную эффективность институтов, появляется ошибка соотнесения «общего и частного», либо перенесения «общего на частное», либо «длительной закономерности» на «краткую закономерность». Проблема долгосрочной эффективности предполагает критерий долгосрочной эффективности, при этом краткосрочная эффективность и долгосрочная могут не совпадать для одного и того же объекта по одному и тому же критерию². Задача минимизации транзакционных издержек и критерий наименьших издержек функционирования являются базовыми критериями экономической науки и институциональной теории, и увеличение издержек на длительном интервале никоим образом не отменяет этого критерия и этой функции институтов на конкретных отрезках времени. Рост транзакционных издержек на долгосрочном интервале происходит с ростом дохода, причиной этого роста является расширение разнообразия экономической системы, ее состава, коммуникаций, рост регулирования и государственного сектора (закон Вагнера). Возрастает также и информационный потенциал экономической системы. Но каковы основания приписывать

² В моей работе «Теория эффективности экономики» показана принципиальная разница между долгосрочной и краткосрочной эффективностью инноваций.

институтам целевую функцию максимизации транзакционных издержек на длительном интервале, а по существу экономической системе, потому что институциональные изменения на длительном интервале заменяют одни институты, создают и вводят другие, тем самым, интервалы действия для институтов разны, но все они образуют режим развития экономической системы. Если абстрактно выдвигать критерий максимизации, то это значит полагать целевую функцию для экономической системы в целом. Но рост самих издержек не является достоверным критерием эффективности. Скорее, это критерий неэффективности при прочих равных условиях. Если доход не изменяется, а издержки растут, то неэффективность увеличивается.

В-шестых, источником транзакционных издержек являются транзакции, коммуникация агентов, институты, информация. С подачи О. Уильямсона, часто сравнивали транзакционные издержки с трением в механике, называя их издержками трения в экономической системе. Однако почему иные экономисты [19] сочли возможным рассуждать, что трение имеет негативное значение в механике, поэтому желательно снизить трение до нуля, и транзакционные издержки при таком сравнении требуется минимизировать, снизить до нуля³. Но и непонимание эффекта трения в механике, которое позволяет двигаться объектам в силу сцепления с поверхностью, отнюдь не означает необходимости снижения трения до нуля, за исключением отдельных узлов, деталей машин, где это действительно необходимо. При снижении общего трения до нуля само движение станет проблематичным, да и такая задача технически нереализуема. Вследствие этого понимание трения только в отрицательном смысле, как это делают отдельные авторы, неадекватно. А сравнение с трением, которое имеет и позитивное значение, потому что обеспечивает само движение, которое дает О. Уильямсон, вполне адекватно. Задача минимизации издержек является общей задачей эффективного развития, но она затрагивает момент получения отдельного результата, операции, исполнения функции и т. д. наиболее производительно, т. е. с наименьшими из возможных издержек. Это относится и к производственным, и к транзакционным издержкам и вписывается в общую постановку задачи экономии. Рост же издержек в мировой системе затрагивает не только рост транзакционных издержек, в силу расширения транзакций, но и общих производственных затрат в силу ростовой тенденции и увеличения общего продукта.

Таким образом, никакого «парадокса» транзакционных издержек не существует, как и некой «интегральной теоремы»? **Утверждение, что эксперты говорят о посткризисном восстановлении по динамике расходов на рекламу, динамике транзакционных издержек, а критерием эффективности, что правда, является минимизация издержек, т. е. выполнение функций, действий, сделок и т. д. с как только можно наименьшими издержками (это не просто критерий эффективности, а смысл экономии), приводит к искусственному «парадоксу», которого на самом деле не существует.** Выход из кризиса оценивается по росту расходов на рекламу в связи с тем, что фирмы, не будут тратить на рекламу, если не имеют планов расширения производства. Поэтому данный параметр является неплохим индикатором перспективных оценок выхода из кризиса.

В-седьмых, транзакционные издержки, безусловно, определяют эффективность отдельных институтов и институциональных изменений. На длительном интервале, согласно Д. Норту, и это уточнение очень важно, пропорции цен определяют институциональные изменения, их вектор, иными словами, структура экономики детерминирует ее движение, развитие. Пропорции цен являются своеобразным воплощением, точнее, характеристикой этой структуры. В условиях высоких скоростей развития и быстрых институциональных изменений, когда скорость становится лимитирующим параметром развития экономики, изменение институтов и экономической структуры, динамика цен, особенно на ресурсы, выступают определяющими факторами современного развития.

Таким образом, неинституциональный анализ, помимо собственных методологических проблем, возникающих по причине включения позиций «мэйнстрима» и отдельных позиций институциональной теории в русло анализа, подвержен многократным расхождениям, разногласиям в интерпретациях, что не может не сказаться не только на точности анализа и его полезности, но и на перспективе неинституционализма.

3. Время как ресурс и транзакционные издержки

Считается, что эволюция необратима, и время невозможно обернуть вспять. С этим положением согласно, по всей видимости, большинство экономистов, представителей эволюционной теории. Однако область институционального планирования и институтов такова, что определенные правила могут подлежать отмене, изменению, причем действия, осуществляемые над ними, могут иметь

³ Мир нулевых транзакционных издержек — это мир теоремы Коуза, в реалиях не существующий.

вполне обратимый или, по крайней мере, частично обратимый, характер. Конечно, это не означает, что можно в целом повернуть в обратную сторону вектор эволюции. Люди стареют и умирают, оставляя созданные блага в распоряжение следующих поколений. Ушедшее поколение и качество человеческого потенциала, включающее образовательный уровень, нравственную основу поведения, привычки, традиции, вернуть тяжело. Индивидуальные свойства заменить или создать абсолютно такими же обычно не удается, вот почему с потерей крупного ученого теряются направление исследований, стилистика мышления, оказывающие сильное влияние и на образование, на обучение последующих поколений. Замещение одних агентов другими создает новую общественную структуру, новое качество межагентских взаимодействий. Тем самым формируется новое качество жизни, новая система взглядов на жизнь, блага, перспективы развития. Сопровождаемые изменениями в технике и технологиях, указанные изменения трансформируют содержание экономического поведения. Даже если происходит отмена неких правил или их пересмотр с точным возвратом ранее существовавших правил, т. е. наблюдается возвратное движение по отдельным правилам, в целом вектор эволюции остается необратимым; возникает новое качество отношений, развития, даже если по природе вещей как будто ничего не изменяется. Действительно, в социальной эволюции, с одной стороны, изменения более интенсивны, чем в эволюции физической и биологической, но, с другой стороны, новые институты, приобретая новый облик, испытывают поверхностные изменения и не меняются по существу. Отдельные социальные явления, такие как война, меняют только форму, но война всегда остается войной. Человеческое общество прошло в своей эволюции путь от капитализма к социализму, но продемонстрировало, что и обратное движение осуществимо. Причем и первый, и второй переходы происходили впервые, обычно революционным способом⁴.

Эффект социальной блокировки возникает, когда наблюдается рассогласованное поведение агентов, а в таком поведении довольно редко можно обнаружить какую-либо согласованность. Вот почему институты и модели поведения несовершенны, вот почему они теряют свои функции, и проблема состоит не в том, что неэффективная норма устойчива, а в том, что всегда имеется отклонение от «идеала» эффективности, но агенты могут продолжать следовать данной норме, правилу. Так формируется дисфункциональность институтов, которая может динамически изменяться, в том числе, по причине этой рассогласованности.

Революционный способ смены траектории развития, сопровождаемый, как правило, значительными издержками и прямыми потерями элементов национального богатства, который может отбросить страны на десятилетия назад, видимо, должен также рассматриваться как пример эффекта блокировки. В любом случае являясь примером траектории, «независимой от прошлого развития», революционный способ представляет собой попытку форсировать эффективность общественного развития, т. е. является способом преодоления дисфункции, которая приводит уже к параличу управления и подрывает жизненные параметры, вызывая как необходимость указанный метод. Конечно, эти рассуждения справедливы, когда речь не идет о моделировании революционной ситуации, т. е. когда извне выделяются инвестиции с целью изменить траекторию или базовые институты развития какой-то страны⁵. Вне всяких сомнений, какое бы по своему характеру изменение не наблюдалось в экономике, время самого изменения, а также время, в течение которого потребуется ликвидировать негативные характеристики этого изменения, представляются базовыми системными параметрами. Все изменения оказывают влияние на содержание осуществляемых трансакций, под которыми будем понимать взаимодействие между агентами, а также агентами и институтами. Взаимодействие же между институтами все равно осуществляется посредством агентов, ибо если применить метод нейтрализации влияния агентов, которые, собственно, и создают и изменяют институты, то просто отсутствует объект идентификации взаимодействия институтов, нет человека, нет и правил, нет и общественной системы как таковой. В связи с этими рассуждениями очень важно в основу институционального планирования положить принцип предсказания реакции агента на правила.

Я продемонстрирую влияние данного принципа на простом и близком мне примере стимулирования инженерной деятельности. Казалось бы, этот вопрос не сложный. Однако эта проблема обна- жает целый комплекс теоретических вопросов в области экономики труда и теории заработной платы, а также оценки интеллектуального капитала, оценки так называемого «интерспецифического»⁶

⁴ Нужно отметить, что первый переход, в общем и целом, улучшил системные показатели развития, а второй, т. е. от социализма к капитализму — явным образом ухудшил эти показатели, включая характеристики человеческого капитала. - Прим. авт.

⁵ Экономисты редко учитывают влияние разведывательных служб и специальных подразделений, обеспечивающих подготовку и ведение тех или иных войн — дипломатических, политических (правительственных), финансовых, торговых, информационных и т. д.

⁶ Это ресурс, который, согласно О. Уильямсону, резко теряет свою ценность вне рамок данной фирмы и очень дорог в границах конкретной организации, поскольку воссоздан благодаря специфике деятельности этой организации

ресурса фирм, планирования внутрифирменной политики в области научно-технических разработок и т. д. Действительно, как оценить работу инженера, сфера деятельности которого касается разработки новой продукции, осуществления изобретений, поиска новых технических решений? Инженер, если огрубить, является генератором инноваций, он их воспроизводит, осуществляет их появление — на уровне идей и решений. Только потом, получив необходимый денежный (кредитный) ресурс, эти идеи и решения воплощаются в продукты и превращаются в подлинную инновацию, авансированную, приносящую доход. На тех этапах инженерного творчества, когда рождаются идеи и решения, формируется проект машины, узла, детали, продукта, нет никакой информации о том, какой доход будет получен от продажи этого продукта, изделия, узла, детали, либо самого решения, если само решение или конструкторская разработка являются предметом заключенного договора и подлежат продаже. Что тогда заставляет инженера совершенствовать это изделие, изменять конструкцию, искать новые технические решения, если машина создается с нуля? Обычно сильным мотивирующим фактором выступает постановка задачи, но откуда возникает задача? Существует информация о потребности в этом изделии или такой совокупности технических решений или предполагаемых решений, поскольку заказчик, даже являясь специалистом в данной области, тем не менее не может знать окончательный вариант воплощения тех технических потребностей, которые имеются у него самого. Рынок инноваций имеет уникальные характеристики, отличающие его коренным образом от рынка обычных гомогенных продуктов, реализуемых, в частности, пищевой промышленностью. Каждое техническое решение, деталь, устройство может быть изготовлено таким способом, что сам способ изготовления, примененная технология, добавляют такие функции или свойства, которые не могут быть обеспечены иным способом и которых не ожидал сам заказчик. Получение этих свойств является результатом кропотливой работы, прикладных исследований, НИОКР. В этом случае затраты времени становятся лимитирующими при выводе детали, устройства, изделия на рынок. Тот доход, который получит фирма при реализации продукта, решения, проекта, обычно обозначается в контракте на разработку, но, в принципе, величина будущего дохода неизвестна, и точные методы его оценки отсутствуют, потому что невозможно точно оценить затраты, если реализация проекта занимает довольно продолжительный промежуток времени. Поэтому и оценка труда инженера не является точной.

Предположим, что этот труд оценивается по затратам времени на разработку, тогда речь идет о повременной оплате труда, но что взять за единицу оплаты — один час, рабочий день? В советское время был применен подход нормирования труда, в том числе и инженерного. Был введен норматив нормо-часа, который затем привязан к формату изготавливаемой чертежной документации. Именно данный подход загубил продуктивную инженерную деятельность, резко снизив качество инженерных разработок с вытекающей деградацией инженерной квалификации. В чем же причина? Она состоит как раз в действии принципа реакции агентов, точнее, предсказания этой реакции, которое и не было учтено при осуществлении институциональных изменений.

Смена правил оплаты труда и стимулирования труда является обычно очень сильным институциональным изменением, поскольку трансформирует ожидания агентов, их мотивацию, влияет на производительность труда и удовлетворенность профессией, формальность в выполнении функций. Иными словами, заработная плата является той величиной денежной массы, которая поступает агентам в соответствии с установленным институтом, обеспечивая его функциональное разнообразие и качество исполняемых функций, т. е. степень его дисфункциональности. Если нужны форматы чертежной документации, которые обеспечат высокую величину нормо-часов и, следовательно, оплату труда, то возрастет число деталей в конструкции, увеличится сложность деталей, поскольку необходимая детализация увеличит и число форматов для отчета, и число нормо-часов. В итоге инженер перестает мыслить на основе критериев оптимизации и ресурсной эффективности, исходя из критериев оптимального проектирования. Изобретательство и рационализаторство в этом случае также не поощряется, поскольку такой вид деятельности противоречит критерию подготовки форматов и увеличения числа нормо-часов. Общий итог зависит от контролеров, которые часто имеют низкую квалификацию по сравнению с классическим инженерным персоналом. Здесь возникают и неформальные сделки, манипулирование нормо-часами, чертежной документацией, что сказывается на качестве инженерной документации. Все указанные методы стимулирования и вознаграждения за данный вид труда дестимулируют такой труд, не способствуют его развитию.

Если в качестве критерия оплаты инженерного труда принять объем информации, который представлен в виде чертежной документации, измеряя этот объем в мегабайтах информации, то инженеры начинают увеличивать число разрезов, сечений, выносок, усложняющих чтение чертежа, только чтобы увеличить этот критерий, и, соответственно, заработную плату. Разумеется, действия

предпринимаются с тем, чтобы с меньшими усилиями получить больший результат, т. е. без увеличения профессиональной отдачи иметь более высокую заработную плату.

Наконец, наиболее действенный метод оплаты труда — это оплата инженерного труда по конечному результату. Казалось бы, он дает наибольшую отдачу и заинтересованность инженера в своей работе, включая и решение задач экономии ресурсов, получения оптимальной конструкции. Но, с другой стороны, пока этот конечный результат не получен, а сама разработка может охватывать не один год, какую заработную плату назначить работающим агентам, выполняющим промежуточные этапы этой работы и осуществляющим действия, направленные на указанный конечный результат? Причем качество этого результата зависит именно от выполнения данных промежуточных стадий.

Когда инженеры какой-то фирмы аналогичные решения предложат быстрее, т. е. у них займет меньше времени, чтобы додуматься до какого-либо решения и совершить улучшающую или абсолютно новую разработку, то фирма ранее других окажется на рынке с этой разработкой. Не факт, что это сильно выгоднее. Быть первым, особенно в области совершенно новых решений, далеко не всегда выгодней, чем быть вторым. Причина в том, что абсолютно новый продукт или устройство потребитель может отвергнуть, если нет соответствующего программирования спроса, что в современной экономике является главным методом маркетинга и формирования потребительских ожиданий и предпочтений (принцип независимости потребителя давно является неактуальным принципом экономической науки, т. к. факты дают иное соотношение в данном вопросе). Тем не менее время является, при прочих равных, ресурсом организации. Это видно даже по форме оплаты интеллектуального труда — любая из названных трех форм вне зависимости от их эффективности, проистекает из оценки времени, необходимого на принятие инженерных решений, проектирования конструкции; стоимость разработки включает время этой разработки. Повременная оплата труда инженера включает величину оклада за отработанное время, назначенного работодателем, плюс величину премии, которая назначается, если выполнен объем работ, направленных на достижение конечного результата и этот результат получен, т. е. изделие разработано за отведенное время. На мой взгляд, именно такой вид оплаты труда является логичным и мотивирующим. Нормирование труда по нормо-часам и форматам чертежной документации или по объему чертежной документации, представленной на компьютере, губят инженерное дело и качество такого интеллектуального труда — в принципе любой научный труд не совместим с такой формой оплаты труда. Система грантов также далека от совершенства, хотя, с одной стороны, это есть общая величина ресурсов, выделяемых на достижение конечного результата, но, с другой стороны, эта величина ресурсов может быть недостаточна для достижения данного результата, например, занижена, одновременно создавая иллюзию финансирования научных исследований и прикладных разработок. Тем самым ошибки планирования, в том числе потребной величины финансов, и невозможность учесть все сложности поисковой работы, которые поджидают исследователя в будущем, порождают большую сложность в оценке финансирования этапов интеллектуальной работы, разработки изделий во времени.

Таким образом, при институциональном планировании время необходимо рассматривать в качестве основного ресурса. Более того, план предполагает этапы исполнения действий, т. е. представляет собой промежутки времени, в течение которых осуществляется конкретная работа. Любые обмены — транзакции — также характеризуются издержками, причем неизмеримой на сегодняшний день, но значительной по важности частью этих издержек являются затраты времени на выполнение транзакций.

Если ввести средние транзакционные издержки системы (Tr_s) как отношение суммы транзакционных издержек по новым (Tr_n) и старым (Tr_o) институтам к общему числу институтов (сумма новых и старых соответственно — n_n и n_o), то можно, введя положение, что транзакционные издержки пропорциональны числу институтов⁷, причем, соответственно, по новым и старым институтам со своим коэффициентом пропорциональности (γ , β соответственно), можно записать, приняв отношение числа новых к старым институтам — α :

$$\begin{aligned} Tr_s &= \frac{Tr_n + Tr_o}{n_n + n_o} \\ Tr_n &= \gamma n_n \\ Tr_o &= \beta n_o \\ \alpha &= \frac{n_n}{n_o} \end{aligned}$$

⁷ Конечно, на практике, транзакционные издержки отнюдь не пропорционально могут зависеть от числа институтов, что в математическом смысле усложнит запись, но не меняет сути данного подхода

$$\text{Тогда, } Tr_s = \frac{\alpha\gamma + \beta}{\alpha + 1}.$$

Таким же образом можно получить соотношение для средних транзакционных издержек системы, приняв вместо новых и старых институтов обозначение формальных и неформальных правил. Тогда коэффициент α будет показывать отношение числа формальных и неформальных норм, регулирующих функционирование данной системы, γ и β , соответственно, будут коэффициентами пропорциональности для издержек по формальным и неформальным нормам соответственно (от числа этих норм, которые являются функцией времени).

Если коэффициент β является вполне определяемым и известным, поскольку старые институты известны, как и неформальные, могут быть заданы как неизменные для системы на рассматриваемом отрезке времени, то по новым институтам, как и по формальным, коэффициент γ требует прогнозной оценки, он заранее неизвестен. Что касается коэффициента α , то этот коэффициент является объектом институционального планирования. Этот параметр подлежит регулированию, и политическая система оказывает на него самое непосредственное влияние. Если наблюдается абсолютная зависимость от прошлого развития, т. е. новые институты не появляются, то $\alpha = 0$ и $Tr_s = \beta$. Данная модель сразу утверждает, что с ростом числа новых институтов средние транзакционные издержки будут увеличиваться. Безусловно, возможна ситуация, когда с ведением новых институтов издержки сокращаются, тогда, видимо, вид функции зависимости издержек от числа институтов, либо агентов, следующих данному институту, должен быть иной, например, обратно пропорциональный. В каждом случае эта функция должна подпираться эмпирически. Казалось бы, средние транзакционные издержки, т. е. приходящиеся на один институт, с ростом числа институтов должны сокращаться, но они как раз могут увеличиваться для данных величин α и β .

Институциональное планирование должно определить величину α , применение эмпирических исследований — установить вид функции зависимости транзакционных издержек от числа старых и новых либо формальных и неформальных институтов. С точки зрения обобщенной характеристики любой экономической системы определяющим соотношением выступает отношение транзакционных и трансформационных (производственных) издержек.

Введем для экономической системы (либо контракта) величины транзакционных и производственных издержек: Tr и C_p ; P — численность занятых в системе, Y — создаваемый доход. Тогда в качестве показателя структурной эффективности системы можно ввести $K = Tr / C_p$. Понятно, что, преследуя цель повышения институциональной эффективности, можно предъявить требование минимизации данного коэффициента.

Иными словами, можно поставить задачу оптимизации структуры затрат производства: $K = Tr / C_p \rightarrow \min$. Введем показатель общей эффективности системы $Z = Y / (Tr + C_p)$, величину выработки (уровень дохода на одного занятого) $y = Y / P$, а величину издержек соответствующего типа на одного занятого соответственно $i_1 = Tr / P$ и $i_2 = C_p / P$.

Тогда можно получить, что $y = Z(i_1 + i_2)$ и $K = i_1 P / (i_2 P) = i_1 / i_2$. Подставляя указанные выше соотношения, получим:

$K = [y / (Zi_1) - 1]^{-1} \rightarrow \min$. Исследование функции $K(t)$ на экстремум, учитывая, что $y = y(t)$, $Z = Z(t)$ и $i_2 = i_2(t)$, дает:

$$\frac{1}{y} \frac{\partial y}{\partial t} = \frac{1}{Z} \frac{\partial Z}{\partial t} + \frac{1}{i_1} \frac{\partial i_1}{\partial t} \quad (1)$$

Получив данное соотношение, сформулируем теорему проектирования оптимальной структуры затрат экономической системы.

Оптимальная структура производства (по соотношению транзакционных и производственных затрат) экономической системы задается полученным выражением (1) при: $\frac{\partial K}{\partial t} > 0, t < t_0$, $\frac{\partial K}{\partial t} < 0, t > t_0$ — имеем оптимум в виде максимума коэффициента $K(t)$, т. е. высокую величину транзакционных издержек относительно производственных либо высокую долю транзакционных секторов в экономической системе. При $\frac{\partial K}{\partial t} < 0, t < t_0$, $\frac{\partial K}{\partial t} > 0, t > t_0$ — имеем оптимум в виде минимума $K(t)$, т. е. наименьшую величину транзакционных издержек либо долю транзакционных секторов в системе. Таким образом, устойчивая структура затрат (оптимум по коэффициенту $K(t)$) достигается при условии, когда изменение продукта/дохода на одного занятого в системе (выработки) пропорционально самой выработке с коэффициентом пропорциональности, равном сумме

относительных приращений показателя общей эффективности системы $Z(t)$ и приращения показателя величины трансакционных издержек на одного занятого.

В более удобном варианте эта теорема может звучать так: оптимальная структура производства достигается, когда относительное приращение выработки равно сумме относительных приращений общей эффективности системы и величины трансакционных издержек на одного занятого ($\frac{\Delta y}{y} = \frac{\Delta Z}{Z} + \frac{\Delta l}{l}$), при выполнении условия $\frac{\partial K}{\partial t} < 0, t < t_0$, $\frac{\partial K}{\partial t} > 0, t > t_0$. Тем самым, получен важный критерий для институционального планирования, который согласует издержки действия институтов или введения новых институтов с издержками производственной деятельности и ее результативности.

Чтобы наиболее полно учитывать трансакционные издержки, необходимо уметь давать стоимостную оценку времени, поскольку затраты времени — это тот вид трансакционных издержек, которые слабо учитываются в экономическом анализе. Время используется в экономической науке в качестве критерия при принятии решений, при оценке эффективности. Например, известен критерий «период окупаемости», или «срок окупаемости», который устанавливает время, за которое инвестиционный проект полностью или частично окупается, т. е. осуществленные затраты погашаются и приобретает чистый доход. При институциональном анализе, а также при формировании процедур институционального планирования изменение структуры затрат времени, в конечном счете, характеризует объем трансакций, трансакционные издержки и их эффективность.

Пусть T_g — время жизни агента, t_s — время сна, а $T_g - t_s = T_d$ — время активной деятельности. Если t_r — время работы агента, t_p — прочее время, свободное от работы, включая и время нахождения на больничном, тогда: $T_g = t_r + t_p + t_s$, $T_d = t_r + t_p$. Если агент имеет доход d , который зарабатывает за время своей работы, то выходит, что время работы t_r сулит ему доход d . Если вне времени работы агент не имеет добавочного дохода — незаработанной ренты, тогда полный доход агента равен d . Если бы незаработанный доход имелся, то время его приобретения необходимо приплюсовать ко времени работы, а время, свободное от работы, сократить на эту же величину времени. Если это время оценить невозможно в силу того, что доход, например, присваивается, тогда можно считать, что за рабочее время заработан доход $d + nd$, где nd — величина незаработанного дохода, полученного в свободное от работы время. В любом случае если за время t_r получен доход d , то это значит, что стоимость данного времени, дающего такой доход, при имеющейся развитости производительных сил, равна d . Агент, полностью расходуя (r) свой доход в свободное от работы время, фактически обеспечивает равную стоимость времени работы и свободного времени ($r = d$). Если он расходует в свободное время меньше ($r < d$), то, следовательно, сберегает, если больше ($r > d$), то занимает, т. е. увеличивает свой долг.

Анализ структуры времени агента еще раз наглядно показывает, что увеличить рабочее время можно за счет сокращения времени сна и за счет сокращения свободного от работы времени. Если $T_d = t_r$, как в условиях войны, например, то дальнейшее увеличение времени работы возможно только за счет сокращения сна агента. Время является фундаментальным ресурсом, ограничивающим большинство процессов в природе и экономике. Любая технология, любое техническое устройство совершают некие операции, исполняют функции конечное время. Быстрее они выполнить их не в состоянии, т. к. время исполнения определяется физикой и конструкцией технического устройства. Мыслительная деятельность, обработка информации, обучение также предполагают строго определенные затраты времени. Невозможно освоить массив данных быстрее некоторого времени.

Введем стоимость единицы рабочего времени $d_{er} = d / t_r$ и стоимость единицы свободного от работы времени $d_{ep} = r(d) / t_p$. В случае расходов, равных доходам, имеем $r = d$, т. е. $d_{ep} = d / t_p$. Таким образом, если $t_p > t_r$, свободное время больше времени работы, то стоимость единицы свободного времени меньше стоимости рабочего времени $d_{ep} < d_{er}$. Если свободное время меньше времени работы $t_p < t_r$, то стоимость единицы свободного времени выше стоимости единицы рабочего времени $d_{ep} > d_{er}$.

Изменение структуры времени зависит также и от производительности использования рабочего времени и свободного времени. На производительность влияют многие факторы, включая и изменения в технике, технологиях, институциональные изменения, а также планирование использования времени и режим дня. Вместе с тем воздействовать и управлять этой структурой мы не умеем до сих пор. Единственное, на что нас хватает, это отслеживать возможные изменения структуры времени — и то, далеко не часто приходится видеть такой анализ среди прочих экономических исследований.

Свободное время для агента и общества должно быть дорогим. Поэтому разумно, на мой взгляд, принять, что стоимость единицы свободного времени должна быть выше стоимости единицы рабочего времени, т. е. $d_{ep} > d_{er}$. Если свободное время превосходит рабочее время, а именно к такому режиму стремятся производительные общества, т. е. $t_p > t_r$, то $r/t_p < d/t_r$, согласно записанному выше. Что нужно, чтобы изменить знак неравенства в этом выражении? Обществу необходимо соотношение $r/t_p > d/t_r$. Чтобы получить это соотношение, узнаем, какие должны быть расходы в зависимости от дохода и какова будет величина долга (кредита), которая обеспечит данное превышение.

Если $t_p = at_r$, то

$$\begin{aligned}\frac{r}{t_p} &> \frac{d}{t_r}, \\ \frac{r}{at_r} &> \frac{d}{t_r}, \\ r &> ad,\end{aligned}$$

То есть,

$$\begin{aligned}r &= ad + 1, \\ r - d &= k, \\ k &= d(a - 1) + 1\end{aligned}$$

При $k > 0$ имеем ситуацию, когда расходы превышают доход и могут осуществляться только за счет долга, при $k < 0$ имеем ситуацию, когда доход превышает расходы и часть сберегается. Величина долга, которая обеспечит превышение стоимости единицы времени, свободного от работы, над стоимостью единицы времени работы, при том, что общее свободное время в a раз превышает время работы, определяется величиной k . При $a > 1 - 1/d$ — режим долговой экономической системы, при $a < 1 - 1/d$ — режим осуществления сбережений. Иными словами, обеспечить превосходство стоимости единицы свободного времени над стоимостью единицы рабочего времени при общем преимуществе по свободному времени может только долговая экономическая система.

Фактически агент располагает портфелем времени, где объекты портфеля — это виды деятельности, сферы приложения усилий, например, образование, воспитание детей, обучение, чтение, отдых, туризм (отпуск), работа, подработка, помощь родным, лечение (поправка здоровья, включая профилактику). Режим жизни выражается в вектор-столбце распределения времени по перечисленным и многим другим видам деятельности. Чем меньше времени затрачивает агент на те или иные операции, контакты, обмен информацией, обучение, лечение и т. д., тем более эффективны транзакции, тем с более высокой отдачей они организованы, тем точнее подобраны институты и в необходимом для регулирования такой жизни объеме — при том же результирующем качестве.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балацкий Е.В. Институциональные и технологические ловушки: анализ идей // ЖЭТ. 2012. № 2. С. 48–63.
2. Коуз Р. Интервью на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики. Сент-Луис, 17 сентября, 1997 // Квартальный бюллетень клуба экономистов. Вып. 4. Минск: Пропилен, 2000. 28 с.
3. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право. М.: Дело, 1993. 108 с.
4. Ожегов С.И. Словарь русского языка. М.: Русский язык, 1984. С. 281.
5. Перский Ю.К., Ковалева Т.Ю. Стратегические императивы преодоления институциональной неэффективности интеллектуального предпринимательства в экономике России // Вестник Пермского государственного университета. 2009. № 3. С. 6–15.
6. Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007.
7. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. № 2.
8. Попов Е.В. Транзакции. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН. 2011. 679 с.
9. Попов Е.В. Эволюция экономических институтов по Й. Шумпетеру // Вестник ПНИПУ. 2012. № 14(38). С. 30–55.
10. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика. Т. 1. М.: ИЭ РАН, 2001.
11. Сухарев О.С. Теория эффективности экономики. М.: Финансы и статистика, 2009.
12. Сухарев О.С. Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход). М.: Финансы и статистика, 2011.

13. Сухарев О.С. Концепция экономической дисфункции и эволюция фирмы // Вопросы экономики, 2002. № 10. С. 70–81.
14. Сухарев О.С. «Информационная экономика», транзакционные издержки и развитие // ЖЭТ, 2012. № 1. С. 50–61.
15. Сухарев О.С. Основы институциональной и эволюционной экономики. М.: Высшая школа, 2008. С. 162–174.
16. Сухарев О.С. Теория экономической дисфункции. М.: Машиностроение, 2001.
17. Сухарев О.С. Управление экономикой. Введение в теорию кризисов и роста. М.: Финансы и статистика, 2012.
18. Сухарев О.С. Эволюционная экономика. М.: Финансы и статистика, 2012.
19. Фролов Д.П. Институты и транзакционные издержки: преодоление квазикузнецкой традиции // Вопросы регулирования экономики. 2011. Т. 2. № 4. С. 5–23.
20. Arthur B. Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-In by Historical Events // Economic Journal. 1989. Vol. 99. No. 394. P. 116–131.
21. Coase R. The Nature of the Firm // Economica. November 1937. Vol. 4. No. 16. P. 386–405.
22. Coase R. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. 1960. Vol. 3, No. 1, P. 1–44.
23. Coase R. Durability and Monopoly // Journal of Law and Economics. 1972. Vol. 15(1). P. 143–149.
24. Coase R. The Institutional Structure of Production // The American Economic Review. 1992. Vol. 82. No. 4. P. 713–719.
25. Nelson R., Winter S. Evolutionary Theorizing in Economics // Journal of Economic Perspectives. 2002. Vol. 16. No. 2. P. 23–46.
26. Sukharev O.S. Institutional Change, Efficiency and Structure of Economy. Saarbrücken: Lambert Academic Publishing, 2011. P. 124.
27. Sukharev O.S. Elementary model of Institutional Change and Economic Welfare // Montenegrin Journal of Economics. 2011. Vol 7. No. 2. P. 55–64.
28. Sukharev O.S. The Neoinstitutional Contracts Theory: New Perspectives // Montenegrin Journal of Economics. 2012. Vol. 8, No. 1. P. 85–111.
29. Sukharev O.S. Institutional Theory of Economic Growth: Problem of Macrodisfunction and Monetary Range. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.boeckler.de/pdf/v_2005_10_28_sukharev.pdf.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: МЕЖДУ ПРОШЛЫМ И БУДУЩИМ

К.А. ХУБИЕВ,

доктор экономических наук, профессор,
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,
e-mail: kaisyn@econ.msu.ru, khubiev48@mail.ru

Вопрос о кризисе экономической теории то возникает, то затухает в зависимости от устойчивости рыночно-капиталистической системы. Экономический рост во второй половине XX в., названный «золотым веком», обеспечил невиданное ранее торжество неоклассического направления, а с развитием процессов глобализации значительно расширилось его влияние. Перманентный финансово-экономический кризис на рубеже XX и XXI вв. существенно пошатнул позиции основного течения (Мейнстрим). В работе реализована попытка альтернативного обоснования новой экономической парадигмы на уровне ее «жесткого ядра» и вытекающих из нее контуров экономической теории.

Ключевые слова: неоклассическая экономическая теория; методологический индивидуализм; Мейнстрим; социальный (социализированный) индивид; маржинализм; неокейнсианство; научная парадигма; экономические интересы; «жесткое ядро» парадигмы; форма труда; форма продукта; собственность.

Question about the crisis of economic theory that arises, then dies, depending on the stability of the market-capitalist system. Economic growth in the second half of XX century, called “golden age”, has provided an unprecedented early triumph of neo-classical, and the development of globalization has expanded its influence. Permanent financial and economic crisis at the turn of the century XX–XXI greatly shaken the position of the main flow (Mainstream). We implemented an alternative attempt to justify the new economic paradigm at the level of its “hard core” and deriving from it the contours of economic theory.

Keywords: neoclassical economic theory; methodological individualism; Mainstream; social (socialized) individual; marginalism; neo-Keynesianism; scientific paradigm; economic interests; “hard core” paradigm; a form of labor; a form of product; property.

Коды классификатора JEL: A10.

1. О кризисе экономической теории

Роль основного течения мировой экономической теории современности взяла на себя неоклассика (в широком смысле). Поэтому именно она периодически подвергается критике, особенно в периоды кризисных явлений в обслуживаемой ею рыночно-капиталистической экономике, начиная со времен великой депрессии. Кризис 2007 г., который, не завершившись, лихорадит экономику в начале второго десятилетия XXI в., явился основой новой волны критики. Внутренняя критика¹ [1], с позиций представителей неоклассики, выделяет два основных недостатка: избыточная формализация в ущерб содержанию, прогностическая несостоятельность. С последним недостатком связана

¹ Эдмонд Фелпс, получивший Нобелевскую премию за разработки в области Экономикс выступает в числе его активных критиков. На международной научной конференции «Рыскуловские чтения» в Алматы в мае 2010 г. свои выступления он начинал и заканчивал критикой неоклассической теории и приглашал для обсуждения и разработки альтернативной экономической теории на свой сайт: esp2@columbia.edu; www.capitalism.columbia.edu. К признакам кризиса Мейнстрим можно отнести и демарш студентов Гарварда, покинувших лекцию Г. Менкью и написавших ему открытое письмо с изложением своей критики.

и слабая нормативная функция науки, в связи с чем, критика исходит и от экономических властей стран, страдающих от кризиса.

Наука, не справляющаяся со своими функциями, не может долго доминировать в системе функционирующей экономики. Для того, чтобы искать пути выхода из сложившейся ситуации, необходимо выяснить: как и почему была внедрена безфункциональная теория. И лишь затем следует искать пути и способы восстановления функциональных ролей теории. Без живого взаимодействия экономики и теории не может быть полноценного развития той и другой.

Факт замены политической экономии на «Экономикс», который пришелся на период радикальных преобразований в России, послужил конкретным проявлением отмеченного выше противоречия теории и реальной экономики. Основным содержанием периода радикальных экономических преобразований было перераспределение собственности и экономической власти. И в этот период из процесса преподавания снималась экономическая теория (политическая экономия), которая в рамках своего предмета — политической экономии в широком смысле — специально занималась переходом от одних социально-экономических систем к другим.

Само содержание радикальных реформ и в особенности их цели не предполагали и даже не допускали научного анализа. Ни одна теория (быть может, за исключением теории катастроф) не могла бы научно объяснить, а тем более оправдать радикально-разрушительные реформы. В этих условиях «Экономикс», в рамках которого межсистемные переходы не рассматривались, был подходящей теорией для тех, кто был заинтересован в проведении реформ и их результатах. В нем вообще не рассматриваются такие фундаментальные проблемы, как собственность и ее преобразования.

Содержание «Экономикс», которым занимались тысячи преподавателей и миллионы студентов, отражало функционирование развитых состояний рыночной экономики, но очень слабо было увязано с реалиями российской экономики. Экономическая реформа не была обременена научными рекомендациями и предостережениями, а экономическая теория отражала реальность, довольно далекую от отечественной. «Делители» и «присваиватели» собственности и экономической власти не были обременены вопросами об источниках присваиваемого, об экономической и социальной эффективности преобразований, а преподаватели изучали сами и учили других новым схемам и моделям, отрешенным от реальной действительности.

Продолжалось это довольно долго. Но неудовлетворенность своим положением стали одновременно проявлять все стороны. Представители отечественной экономики, особенно в реальном секторе, стали задаваться вопросами о коррекции реформ в созидательном направлении; студентов все чаще стали интересовать реалии устройства и функционирования той экономической среды, где им предстояло трудиться; преподавателей перестала удовлетворять роль распространителей содержания зарубежных учебников, не имеющих связи с отечественной реальностью. К этому еще следует добавить и критику в адрес основного течения экономической теории за рубежом. Зарубежная критика опирается на следующие основания:

1. радикальные изменения в экономической жизни, вызванные информационной революцией;
2. рост технологического обобществления производства;
3. рост социализации в развитых странах с рыночной экономикой;
4. глобализация экономических процессов.

В последнее время критика в адрес экономической теории усиливается на фоне глобальных финансовых кризисов, возникновение и протекание которых не прогнозировалось экономической теорией².

Для критического отношения к основному течению современной западной экономической теории в странах с переходной экономикой есть дополнительные основания, поскольку, как отмечалось выше, Мейнстрим не содержит исследования переходных процессов и теорию переходных экономик.

2. «Экономический» или «социальный» человек?

Принципиально важным является вопрос о правомерности постановки вопроса о новой экономической теории. Является ли новизна обязательным условием создания современной экономической теории, и о какой именно новизне может идти речь при разработке современной экономической теории?

² В качестве источника, специально посвященного вопросам кризиса экономической науки в лице Мейнстрим, можно назвать: «К вопросу о так называемом «кризисе» экономической науки»: Материалы теоретического семинара ИМЭМО. Руководитель — акад. В.А. Мартынов. М., 2002.

Накопленный опыт освоения и преподавания “Экономикс”, основу которого составляют различные ответвления неоклассической теории, позволяет обсуждать его достоинства и недостатки, преодолев комплекс отношения к “Экономикс” как “священному писанию”, неприкасаемому для критики. В XXI в. сомнения вызывают уже не отдельные разделы, а именно основы самого направления, созданные даже ранее XX столетия. Исходной основой неоклассического направления является максимизирующий свою полезность «экономический человек»³. Соответственно «жесткое ядро» данного направления составляет методологический индивидуализм.

Представляется, что не только полемизирующие теории, но и современный уровень развития экономики ставит под сомнение идею «экономического человека», его эгоистические мотивы и устремления как основу экономического развития общества. Эта идея соответствовала (идеально) условиям мелкотоварного и раннекапиталистического производства. В соответствии с предпосылкой ранних классиков политической экономии (А. Смит) отдельные индивиды производили и обменивали продукты своего труда. В одном лице были объединены функции производителя, менеджера и продавца. Каждый индивид действовал в рамках объективной необходимости общественного разделения труда, исходя из своих целей, которые можно считать эгоистическими, и одновременно удовлетворял общественные потребности. Тогда еще не было крупных предприятий (фирм) с многочисленным персоналом наемного труда, глобальных технологических зависимостей и техногенных опасностей. Не были значительными «внешние эффекты», когда эгоистические интересы индивидуально обособленных производителей могли нанести колоссальный ущерб другим столь же обособленным предпринимателям и обществу в целом. Идеальные представления А. Смита о том, что, преследуя свои эгоистические интересы, все товаропроизводители в итоге вместе приносят исключительно общественную пользу, — постулат, который он черпал из современного ему уровня развития товарного производства, если не подорван окончательно, то во всяком случае утратил свою безусловность и универсальность. Уже индустриальное общество ставит индивидуальное благополучие в функциональную зависимость от устремлений и успехов корпораций, институтов и государства. Многие представители (и основатели) неоклассического направления наблюдали и отражали эти процессы. Например, А. Маршалл, указывая на то, что ранние английские экономисты «слишком много внимания сосредоточили на мотивах индивидуальной деятельности», отмечал: «Как убедительно доказывали немецкие авторы, экономическая наука придает большое и все возрастающее значение мотивам, связанным с коллективной собственностью, с коллективными усилиями в достижении важных целей» [3].

Но из этих замечаний Маршалл не сделал выводов, а главное — не реализовал их в своей теории. В XX в., особенно в его второй половине, экономика развивалась в направлении, указанном в замечаниях Маршалла. Но нельзя сказать, что в этом направлении продвинулась экономическая теория, в том числе и усилиями его последователей.

Фундаментальная идея «экономического человека» должна уступить в современной экономической теории место идее «социального человека», поскольку в современной реальности существенно изменилась пирамида каузальной соподчиненности экономических интересов: национальных (государственных), корпоративных, индивидуальных.

«Экономический человек» сохраняет свое содержание в соответствии с индивидуальными интересами и стимулами. Но его методологическая функция должна радикально измениться. Из основы экономической теории он должен превратиться в производный элемент по отношению к структурам, функционирование которых в современной индустриальной и грядущей постиндустриальной экономике имеет решающее значение для осуществления индивидуальных интересов и стимулов. Экономической реальностью выступает то, что благополучие фирмы является основой благополучия отдельных ее участников; макроэкономическая среда всей национальной экономики служит условием успешного функционирования отдельных фирм. В XXI в. усиливается влияние глобальных экономических процессов на экономическое благополучие отдельных стран.

Ортодоксальная (неоклассическая) теория апеллирует к «экономическому человеку» как индивиду, исключительно озабоченному максимизацией своей выгоды, будь то полезность потребительского блага или прибыль фирмы. Смысл существования человека в такой концепции сводится к удовлетворению потребностей. «Экономический человек теории свободного рынка, — пишет английский экономист Хаттон, — является аморальным потомком первобытного дикаря... Рациональный экономический человек существует, чтобы потреблять и предаваться своим удовольствиям» [8]. Важнее всего нам представляется не то, что человек описывается как всепоглощающая

³ Методологический и содержательный эклектизм и противоречивость этого направления отмечались нами в «Российском экономическом журнале». 1999. № 7.

потребительская машина, а то, что стираются глубокие различия, существующие между людьми как в психологическом (нравственном), так и социальном отношении. В результате создается превратное представление, что все люди одинаковы, и всегда таковым является их поведение.

Однако в действительности все обстоит гораздо сложнее, и посткейнсианский подход, на наш взгляд, выступает более обоснованным. Он исходит из фундаментальной неопределенности будущего и невозможности обладания полной информацией о происходящих событиях и принятия предельно рациональных решений. Поэтому он доказывает ограниченную рациональность, при которой человек поступает как социальное существо — представитель определенной социальной среды — в соответствии с традициями, привычками, нормами, принятыми в рамках своего социального класса [7]. Согласно посткейнсианскому подходу поведение рыночных агентов зависит не столько от субъективных предпочтений, лежащих в основе потери полезности, сколько от их принадлежности к различным социальным группам. Так, согласно маржиналистским представлениям, сбережения индивида зависят от уровня его дохода — с ростом последнего предельная полезность товаров первой жизненной необходимости уменьшается, и потребитель увеличивает накопления для приобретения товаров длительного пользования. Посткейнсианцы, напротив, считают, что сбережение — это функция прежде всего имущих классов, а потребление — прежде всего наемных работников. Субъективной рациональности индивида, максимизирующей свою целевую функцию, противопоставляется так называемая «процедурная рациональность», к которой индивид прибегает в условиях неопределенности. Потребительский выбор, например, определяется не столько максимизацией предельной полезности на каждый затраченный доллар (которая часто невозможна из-за ограниченности вычислительных способностей человека), а на основе традиций данной культуры, норм данной социальной группы, из подражания другим и т. д. На первый план при этом подходе выступает изучение влияния традиции и социальных институтов на потребление. Институциональные факторы действуют на предпринимательское поведение [7, Р. 50–51].

Р. Коуз критикует позицию максимизирующей свою полезность индивида за универсальность подхода и утрату экономической теорией своего предмета, «...если созданные экономистами теории (по крайней мере микроэкономические) представляют собой по большей части определенный подход к изучению факторов, от которых зависит выбор (а я думаю, что так оно и есть), совершенно ясно, что они могут быть использованы для анализа выбора в других областях, в том числе в юриспруденции и в политике. В этом смысле **у экономистов нет собственного предмета исследования**. Ведь в мире животных человек вовсе не единственный, кто сталкивается с необходимостью выбирать, и можно предполагать, что тот же подход возможен при изучении крыс, кошек, осьминогов, которые, все без сомнения, максимизируют свою полезность, в основном так же, как человек. Поэтому вовсе не случайно, что теорию цен удалось использовать при изучении поведения животных.

Эта сосредоточенность экономистов на логике выбора при том, что этот подход может вдохнуть свежие силы в юриспруденцию, политологию и социологию, пошла, как мне представляется, не на пользу самой экономике. Одним из результатов этого **...отторжения теории от ее предмета оказалось то, что те самые субъекты, решения которых анализировала теория, не стали предметом исследования, а в итоге она лишилась всякого содержания**» [2]. Выделенные нами слова говорят о том, что приверженность неоклассической теории своему «жесткому ядру» приводит к утрате специфики ее предметной области. Критикуемая теория лишается права на существование. Удивительно то, что до сих пор эта критика остается без обстоятельного научного ответа. А еще удивительней то, что критики в лице неоинституционализма сами оказались в плену основ критикуемого направления, что, впрочем, имеет свое объяснение, но это тема другого обсуждения.

Р. Хайлбронер критикует универсализированный подход к максимизирующему полезность индивиду («экономическому человеку») за сокрытие социальной структуры общества, в рамках которой действуют индивиды. «Такое сокрытие социального порядка становится особенно очевидным, если мы рассматриваем способ, которым экономик объясняет функциональное распределение доходов. Маркс саркастически писал о г-не Капитале и г-же Земле, каждый из которых имеет право на вознаграждение за свой вклад в общественный продукт, однако современная экономическая наука позабыла, что этот фетишизм был разоблачен Марксом. Еще более характерно то, что экономика не только не объясняет, но и не проявляет интереса к тому любопытному обстоятельству, что выплачиваемое в виде чистой прибыли вознаграждение, которое получают только собственники капитала, дает им лишь «остаточное» право на произведенный продукт, после того как все факторы, в том числе и капитал, свою долю уже получили. Поскольку экономическая наука вновь и вновь доказывает, что рыночная система имеет тенденцию к устранению подобных «остатков», которые являются всего лишь преходящими издержками развития системы, только политолог или социолог

сможет объяснить, почему собственники капитала с таким пылом защищают эти свои сомнительные права. Каким образом рынок поддерживает классовую структуру капитализма — это вопрос, на который экономика не знает ответа, вопрос, о существовании которого она в определенном смысле даже не подозревает» [5].

Социальное направление экономической теории конкретизирует шведский экономист К. Эклунд, ставя социальное положение индивидов в зависимость от их участия в отношениях собственности на ресурсы. «Положение людей в обществе и их взаимоотношения в значительной степени определяются их отношением к этим различным факторам производства. У тех, кто имеет капитал, иное общественное положение, чем у тех, кто продает свою рабочую силу. Во все времена большая часть экономических и политических дискуссий и анализов была посвящена как раз этому вопросу: как владение и использование средств производства разделяет людей на разные общественные классы?» [6].

Максимизация суммарной общественной полезности и стремление к ней предполагают, в соответствии с маржиналистским подходом, уравнительное распределение благ. Но это противоречит сути рыночной экономики. Это противоречие ощущают и сами представители неоклассики, но выход из него видят в необходимости включения стимулов состязательности и эффективности через неравенство. Противоречие разрешается формально, поскольку диалектика как метод не входит в арсенал позитивизма, являющегося философской основой неоклассики.

Итак, современное состояние экономики требует перехода к другой парадигме, «жестким ядром» которого должен стать «социальный» или «социализированный» индивид. Исходя из этого, можно вывести контуры всей альтернативной парадигмы: общественная или социально организованная форма труда, соответствующие ему формы продукта и дохода, распределение дохода на основе партнерских отношений и участия в общих результатах деятельности фирмы. Конечно, это лишь контуры возможной альтернативной парадигмы, требующие дополнительных усилий по их разработке.

В пользу «социального человека», как основного субъекта современной экономической теории, говорит и то, что процессы индустриализации и глобализации усиливают интеграционные процессы в обществе на разных уровнях.

Национальные (государственные) интересы являются приоритетными по отношению к корпоративным и индивидуальным. Конец XX в. преподнес немало уроков жесткого отстаивания национальных интересов сверхдержав, не ограничивающегося никакими средствами. Притом другим странам, в том числе и вышедшим из разрушенной сверхдержавы, настойчиво внушались эгоцентрические идеи (в их числе и «экономического человека») в рафинированном варианте вековой давности. Макроэкономическую среду, в рамках которой функционируют фирмы и домашние хозяйства, в существенной мере формирует государственная экономическая политика. А благосостояние (максимизация полезности) отдельных индивидов, занятых в корпорациях, каузально зависит от совокупного экономического результата функционирования последних.

Методологический индивидуализм, рожденный реальностью времен рыночной экономики мелкотоварного производства, существенно устарел. В своем универсальном виде он вытеснен в область сохранившегося индивидуального производства. Даже простые партнерства не вписываются в его ограниченные рамки. Несостоятельность «жесткого ядра» в современных условиях является более существенным признаком кризиса Экономикс, нежели его формализация и прогностическая слабость.

Идея «социального человека» предлагается в качестве отправного пункта («жесткого ядра») нового подхода к разработке экономической теории. На ее основе можно исследовать соответствующую форму продукта и его распределения. Таковыми могут быть, на наш взгляд, контуры нового подхода к экономической теории. Для ее комплексной разработки потребуются дополнительные усилия профессионального сообщества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блауг М. Методология экономической науки. М., 2004.
2. Коуз Р. Фирма, рынок право. М., 2000.
3. Маршал А. Принципы политической экономии. Т. 1 М., 1983. С. 81
4. Материалы теоретического семинара ИМЭМО Руководитель – акад. В.А. Мартынов. М., 2002.
5. Хайлбронер Р.Л. Экономическая теория как универсальная наука // Тезис. 1993. Зима. С. 52–63.
6. Эклунд К. Эффективная экономика. Шведская модель. М.: Экономика, 1991. С. 30.
7. Lavoie M. Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis. 1992. P. 50–61.
8. Hutton W. The state we are in. London. 1995.

К СТОЛЕТИЮ ВЫХОДА МОНОГРАФИИ
С.Н. БУЛГАКОВА «ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА»

«ФИЛОСОФИЗМ» ПРОТИВ «ЭКОНОМИЗМА», ИЛИ КАК «ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА» УЖЕ БОЛЕЕ СТА ЛЕТ ПЫТАЕТСЯ ТЯГАТЬСЯ С «ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЕЙ», СОБЛАЗНЯЯ МАЛЫХ МИРА СЕГО

О.Ю. МАМЕДОВ,

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

*Девять лет дон Педро Гомец,
По прозванию «Лев Кастильи»,
Осаждает замок Памбу,
Молоком одним питаюсь...*
К. Прутков

Сто лет назад русский социолог С.Н. Булгаков предпринял попытку противопоставить «политической экономии» новую социальную науку — «философию хозяйства». Автор рассмотрел столетний итог названного противостояния.

Ключевые слова: политическая экономия; философия хозяйства; русская экономическая мысль.

One hundred years ago the Russian sociologist S.N. Bulgakov attempted to oppose the «political economy» new social science — the «philosophy of the economy.» Author considered the result of a century called opposition.

Keywords: political economy; philosophy of management; Russian economic thought.

Коды классификатора JEL: Z13.

То, что уже полтора столетия происходит в экономической науке, можно уподобить полету русской тройки, в которой бессменным могучим коренником стремится свой бег «ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ», тогда как пристяжные по бокам постоянно меняются.

«ПРИСТЯЖНЫЕ» МЕЧТАЮТ СТАТЬ «КОРЕННИКОМ»

Сегодня «пристяжные хомуты» чаще всего примеряют две претендующие на статус коренной тягловой силы общественности (т. е. главной социально-экономической науки) дисциплины — «институциональная теория» и «философия хозяйства».

Институционализм, чей эвристический потенциал столь же аморфен, сколь аморфны его предмет и метод, у всех на слуху и на виду. И это лучше всего обнаруживает теоретическую беспомощность институционализма — при заманчивой методологической заявке с его стороны. И хотя категория «институт» — мощная интеллектуальная абстракция, ее возможности не беспредельны, так что «панинституционализм» социологии мерещится только неопитам этой молодой отрасли социального знания со все еще неясной перспективой.

Иное дело — философия хозяйства. Модная среди группы «высокоученых» экономистов, она уже более ста лет пытается вырваться из занимаемого ею периферийного (а сказать по правде, — маргинального) положения в системе социально-экономического знания, что не мешает ей позиционировать себя как основного конкурента политической экономии.

Впрочем, одна заслуга у «философии хозяйства», несомненно, имеется, — благодаря ей возникает возможность канализации неумной прыти тех, чье рвение могло бы сильно навредить политической экономии. И «философии хозяйства» за эту канализацию — особое спасибо.

«ПОЛИТЭКОНОМИЯ» ПРЕВРАЩАЕТСЯ В «ЭКОНОМИЗМ»?

К началу XX в. политическая экономия оказалась единственной подлинно научной отраслью социального знания, знаменующей выдающийся прорыв в познании закономерностей развития общества. Произошло это только потому, что в сфере экономического познания был полностью реализован метод исторического материализма. Но, как на грех, именно этот метод и стал объектом претенциозной критики со стороны родоначальника «философии хозяйства», С.Н. Булгакова, упорно характеризовавшим его как «экономизм». Такая терминология должна была, видимо, намекнуть на некую односторонность, бездуховность и вульгарность политико-экономической науки.

О ПЕРИОДИЧЕСКИХ ПРИПАДКАХ В СОЦИАЛЬНОЙ НАУКЕ

Поскольку «философия хозяйства» претендовала (правда, неизвестно на каком основании) на нечто более объемное и высокое, чем «политическая экономия», то ее появление можно характеризовать как очередной «припадок», время от времени случающийся только в социальной науке. Главным признаком такого припадка является претензия каждой, периодически появляющейся, новой «экономической» науки на всеобъемлющее и завершенное знание. Собственно, в претензии подобного рода состоит «новизна» и «философии хозяйства», поскольку она уже столетие специализируется не на доказательном открытии новых экономических процессов, форм или тенденций, а на бездоказательной критике политико-экономической системы знания, и неаргументированном развенчании ее методологии и теории. Здесь «бездоказательное» и «неаргументированное» — вовсе не полемический прием, а простая констатация факта основания философии хозяйства на неких интеллигибельных (умствовательных), существующих за пределами «научного опыта» посылах, принимаемых на веру.

Да никто не против нового видения устройства социального мира, но, черт побери, — **покажите и докажите нам, что вы нового вносите в понимание экономической жизни общества!** А вот с этим у каждой претенциозной науки как раз и плохо. Именно такую немощь и демонстрирует «философия хозяйства» — вся ее позитивность с самого начала сводилась к уводу читателя в сферу неких трансцендентных откровений, где до «философо-хозяйственников» уже обосновался «повар Юрайда»¹.

ПРИМЕР МЕЛОЧНОГО НАСКОКА

Особенно неприятное впечатление производят мелкие наскаки на марксистскую политическую экономию (с одновременным уверением в совершеннейшем пиетете к этой науке).

¹ «Повар Юрайда» принялся философствовать, что отвечало его бывшей профессии. Перед войной он издавал оккультный журнал и серию книг под названием «Загадки жизни и смерти». На военной службе он примазался к полковой офицерской кухне, и, когда, бывало, увлечется чтением древнеиндийских сутр Праджня Парамиты («Откровения мудрости»), у него частенько подгорало жаркое.

Полковник Шрёдер ценил его как полковую достопримечательность. Действительно, какая офицерская кухня могла бы похвалиться поваром-окультистом, который, заглядывая в тайны жизни и смерти, удивлял всех таким филе в сметане или рагу, что смертельно раненный под Комаровом подпоручик Дуфек все время звал Юрайду.

— Да, — сказал ни с того ни с сего еле державшийся на стуле Юрайда: от него на десять шагов разило ромом. — Когда сегодня не хватило на господина полковника и когда он увидел, что осталась только тушеная картошка, он впал в состояние гаки. Знаете, что такое «гаки»? Это состояние голодных духов. И вот тогда я ему сказал: «Обладаете ли вы достаточной силой, господин полковник, чтобы устоять перед роковым предначертанием судьбы, а именно: выдержать то, что на вашу долю не хватило телячьей почки? В карме предопределено, чтобы вы, господин полковник, сегодня на ужин получили божественный омлет с рубленой тушеной телячьей печенкой».

— Милый друг, — после небольшой паузы обратился он вполголоса к старшему писарю, сделав при этом произвольный жест рукой и опрокинув все стоявшие перед ним на столе стаканы, — существует небытие всех явлений, форм и вещей, — мрачно произнес после всего содеянного повар-окультист. — Форма есть небытие, а небытие есть форма. Небытие неотделимо от формы, форма неотделима от небытия. То, что является небытием, является и формой, то, что есть форма, есть небытие.

Повар-окультист погрузился в молчание, подпер рукой голову и стал созерцать мокрый, облитый вином стол» (Ярослав Гашек. Похождения бравого солдата Швейка).

«Маркс, — пишет Булгаков, — определяет ценности как сгустки или кристаллы труда, труд же как затрату человеческой энергии, а последняя с грубым и наивным материализмом определяется им как трата нервов, мускулов, костей, физиологической энергии. Но — можно возразить против столь узкого понимания труда (внимание! — О.М.) — ведь и сама трудовая теория ценности есть тоже трудовой и в этом смысле хозяйственный продукт, ведь выработка и усвоение ее тоже предполагает затрату интеллектуального труда или, на языке Маркса, затраты нервной и мозговой энергии. И притом как трудовая теория ценности, так и теории, построенные для ее ниспровержения и отрицающие универсальное значение трудового начала, одинаково суть продукты труда, совершенно так же, как и материальные блага, и так же различаются по качеству, полезности и пригодности, как и они. Но при всей узости понимания нельзя отрицать за трудовой теорией ценности того общеполитического значения, что в ней с совершенно исключительной силой было выдвинуто значение трудового начала, столь недостаточно оцененное в философии».

И это выдается за возражение марксовой теории стоимости? Изрядно!

ВМЕСТО «ПОСЮСТОРОННОСТИ» — «ТРАНСЦЕНДЕНТНОСТЬ»?

Ладно, не будем защищать политическую экономию (тем более что ей не впервые отражать такие атаки), лучше посмотрим — а что же нам предлагают взамен?

Взамен получайте... «трансцендентность» — нечто, так сказать, «несоциотворное». Собственно, в этом пункте — главное, принципиальное отличие между «мирской» политической экономией и «одухотворенной» философией хозяйства.

Политическая экономия твердо стоит на принципе «монистической социальности»: экономика есть процесс последовательной реализации исторически развивающегося созидательного потенциала общества, главным результатом которого является постепенное преодоление зависимости общественного производства от ограниченности природных ресурсов.

Но даже не это раздражает «философию хозяйства», а то, что политэкономы «твердолобы» уперлись — есть только диалектическое единство природы общества, а сверх этого нет ничего. Эта твердолобость и не дает возможности проташить «духосознание» в качестве хотя бы малюсенького «демиурга» общества и экономики. Но именно таково тайное желание экономистов от философии хозяйства, «приятных во всех отношениях», — немного пококетничав с материализмом, всласть заглушить невыносимый запах трудового пота духами идеальной трансценденции.

Политэкономы неколебимы: общественно-производственная практика трансценденции — *hic Rhodus, hic salta!* Эта материалистически заданная жесткость пределов общественного производства и мешает философо-хозяйственникам делать *salta*.

«Философия хозяйства» исповедует другой подход, веруя (и уверяя других) в существование того, что не обнаруживаемо последовательно-экономическим методом (для изящных высокоученых философо-хозяйственников этот метод, требующий доказательности существования изучаемого, т. е. его объективного бытия, конечно же, невыносим свой «грубостью», «наивностью», «вульгарностью»). А раз изучаемое необнаруживаемо, то, следовательно, недоказуемо, а значит, и непроверяемо. Вот и славенько, — можно говорить о «карме», о «душе», о «сакральности» — о чем угодно!

Стоит только допустить, хоть в малейшей мере, присутствия в экономике (и, соответственно, — в экономическом познании) некой «трансцендентальности», как вы, действительно, оказываетесь далеко за пределами не только политической экономии, но и подлежащего познанию мира. Под «подлежащим познанию миром» мы имеем в виду то, что существует в реальности, хотя оно может быть еще и не познано. С этих позиций гносеологически возможны только два состояния: «существующее, но еще не познанное» — объект науки, «существующее и познаваемое» — предмет науки. Таким образом, при онтологическом единстве изучаемого возможны только его гносеологические различия.

«Философия хозяйства» предлагает же нам третий вариант — познавать то, что для нас не существует, поскольку трансцендентность — это как раз нечто, находящееся за пределами познаваемого состояния.

МЕЖДУ «ДЕЖАВЮ» И «ЖАМЭВЮ»

На политэконома очередное пришествие «философии хозяйства» производит впечатление «эффекта дежавю», — хотя история экономических учений сегодня не в чести у отечественных экономистов, но даже они слышал о «систематиках» Прудоне и Дюринге.

Известно, что парапсихологи объясняют эффект дежавю необъяснимым чудом по имени «реинкарнация». Пожалуй, это первый случай, когда политэконом готов солидаризироваться с парапсихологом.

А вот новоявленным философо-хозяйственникам присуще скорее «жамэвию»², поскольку сегодня они все чаще делают вид, будто не знакомы с политэкономией. А, может, и вправду не знакомы?

ТРИ ИПОСТАСИ «ФИЛОСОФИИ ХОЗЯЙСТВА»

В самом начале своего сочинения, ставшего для «философии хозяйства» основополагающим трудом³, С.Н. Булгаков предупреждает: «Проблема хозяйства берется в настоящем исследовании сразу в тройкой постановке: научно-эмпирической, трансцендентально-критической и метафизической». Другими словами, те состояния предмета, которые должны были быть еще только обнаружены, зафиксированы и, тем самым, доказаны, уже решительно постулированы автором «сразу в тройкой постановке».

Э, нет, так не пойдет, тем более что каждое из этих трех состояний неплохо было бы хотя бы «представить» читателю.

В любом случае для исследования «философских проблем хозяйства» представителям этого течения необходимо также пребывать в состоянии «троякоученности» — научным эмпириком, трансценденталом-критиком и метафизиком.

Однако научной политэкономии ни одна из «тройких» ипостасей «философско-хозяйственного» знания не известна. Поэтому, посочувствовав застрявшим в понимании этого пункта «философо-хозяйственникам», обратимся к другому, не менее странному, откровению автора.

О ГЛУХОТЕ И СЛЕПОТЕ «НАУЧНОГО ОПЫТА»

С.Н. Булгаков сообщает, что политическая экономия «из явлений хозяйственной действительности построяет особую область научного «опыта». Однако она остается при этом глуха и слепа ко всему, что выходит за пределы этого опыта».

При этом странным образом не раскрывается самое важное для читателя, да и для самой «философии хозяйства», — что же такое это то, что выходит за пределы «научного опыта»? К чему «глуха и слепа» политическая экономия?

Рассуждая здраво и строго, можно предположить, что за пределами «научного опыта» возможны только два варианта — или «ненаучный опыт», или «научный, но не опыт». Это умолчание набрасывает завесу некой таинственности на все последующее изложение классика «философии хозяйства». Кажется, вот-вот, автор уже близок к тому, чтобы сообщить, что же есть еще, помимо «научного опыта», и силится промолвить нечто сакральное, да так и не успевает, отвлекаясь на бесчисленные аспекты сущего.

Что ж, у тех экономистов, которым тоже кажется, что политэкономия «глуха и слепа ко всему, что выходит за пределы этого опыта» (т. е. за пределы реальной экономики), есть только одна возможность восстановить слух и зрение — занявшись, как мы увидим далее, онтологией и натурфилософией общественного производства, что и образует предмет «философии хозяйства».

А еще «философия хозяйства» обогащает каждого экономиста такими, например, сентенциями — «есть некоторая космологическая карма сущего».

И что прикажите делать с этой «кармой»?

Поистине, в такой ситуации и вовсе станешь «слепоглухонемым»!

ОСВОБОЖДАЯСЬ ОТ «ГИПНОЗА НАУЧНОГО ЭМПИРИЗМА»

ГРазвивая упрёки в адрес политической экономии, автор пишет: «В проблеме хозяйства она (политэкономия. — О.М.) выделяет лишь одну определенную сторону. Она права, конечно, в пределах своих специальных задач, но было бы величайшей близорукостью, приравняв целое части, ограничить теорию хозяйства одной лишь его феноменологией. За этими пределами исследование вопроса силою вещей попадает уже в общефилософскую область».

Наконец-то! Так вот что пребывает за пределами научного опыта — «общефилософская область». И, не утруждаясь ее дальнейшей детализацией, С.Н. Булгаков с огромным подъемом восклицает: «Нащупать границы феноменологии, обнаружив логический схематизм науки, есть задача критической философии, «критического идеализма», который играет при этом незаменимую роль, освобождая от гипноза научного эмпиризма».

² «Жамэвию» — противоположный «дежавю» эффект, который характеризуется тем, что человек не узнает знакомые вещи.

³ Здесь и далее ссылки на [1].

Конечно, — как же противна эта политэкономия, навязывающая «гипноз научного эмпиризма»! Гораздо приятнее заняться «антинаучным эмпиризмом», т. е. изучать то, чего нет, или заняться «научным антиэмпиризмом», в старину звавшимся... «схоластикой».

«С ЕЕ НЕСПОСОБНОСТЬЮ К РЕАЛИЗМУ...»

И далее С.Н. Булгаков с чувством пишет: «Тот, кто однажды пережил на себе его освобождающее действие (освобождение от гипноза научного эмпиризма — *О.М.*), навсегда останется за это признателен критическому идеализму...»

Признаваясь, однако, что «пред проблемой хозяйства по существу критический идеализм оказывается беспомощным: здесь с наибольшей ясностью обнаруживается чисто теоретический, схематизирующий характер критической философии, с ее неспособностью к реализму», автор объясняет: «Поэтому критический идеализм решительно отсылает к метафизике — к онтологии и натурфилософии, куда в окончательной инстанции и переносится проблема философии хозяйства».

Итак, если не о предмете, то хоть сообщается о месте пребывания «философии хозяйства» — это сферы онтологии и натурфилософии, где только и может реализоваться «схематизирующий характер критической философии».

ЛЮБОВЬ И НЕНАВИСТЬ ЭКОНОМИСТОВ

За этим вновь следует длинное восхваление политической экономии: «В жизне- и мироощущении современного человечества к числу наиболее выдающихся черт принадлежит то, что можно назвать экономизмом нашей эпохи. Так называемый экономический материализм дает только наиболее резкое выражение этой ее черты, и, сколь бы спорной ни казалась нам его доктрина, сколь бы шаткими ни представлялись его философские и научные, метафизические и эмпирические основы, благодаря такому своему значению он есть нечто большее, чем просто научная доктрина... В известном смысле экономический материализм даже и неуничтожим... Та особая и неотразимая жизненная правда, что приоткрылась и интимно почувствовалась с такой серьезной и горькой искренностью нашей современностью, делает экономический материализм в известном смысле неопровержимым».

Итак, — «выдающаяся черта», «нечто большее, чем простая научная доктрина», «неуничтожим», «неопровержим», — более того, сообщает Булгаков: «практически экономисты суть марксисты, хотя бы даже ненавидели марксизм».

ТАК ЧЕМ ЖЕ ПЛОХА ПОЛИТЭКОНОМИЯ?

Оказывается, вот чем — «ограниченность горизонтов экономической мысли... выражается не столько в преобладании философии экономизма, сколько в ее наивном догматизме. Дело обстоит так, как будто догматы экономизма есть единственно возможная и сама собою разумеющаяся философия хозяйства вообще».

Что ж, спор легко разрешить — предъявите другие догматы, и политэкономия будет повержена. Но вот уже сто лет минуло, а других догматов все нет. И — не будет!

Но это ничуть не мешает тому, что «барон Грюнвальдус все в той же позиции на камне перед замком сидит».

ПРОВЕДЕМ «ОЧНУЮ СТАВКУ»?

Пора бы уж экономистам основных школ собраться и предъявить друг другу добытое каждой школой интеллектуальное богатство.

Политэкономам есть что предъявить — системную методологию, предметный категориальный аппарат, гениальную теорию общественно-экономической формации. И — никакой надобности в эманациях, откровениях и апелляциях к непостижимому, ибо главное сокровище научной политической экономии — понимание социально-экономического развития как естественно-исторического процесса.

А что предъявят философско-хозяйственники?

ВЕЧНА ЛИ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ?

Ответ на этот вопрос определяется одним, совершенно не зависящим от общества, объективным обстоятельством, — как долго будет сохраняться экономика неравномерного присвоения благ, порождаемая ограниченностью производительных ресурсов?

За свою историю политическая экономия видела немало «нео» — «неоклассику», «неокейнсианство», «неомонетаризм», что оправдывается переходом к некой «неоэкономике». Что ж, может быть всякое. Но пока каждое новое экономическое направление, чтобы утвердиться в этом качестве, должно ясно объяснить, — что именно в экономике, какой процесс или какой экономический феномен невозможно трактовать в рамках политико-экономического подхода. Если такое удастся, то тогда, пожалуйста, утверждайтесь в своем «нео».

СТО ЛЕТ ОДИНОЧЕСТВА

Вот и прошло сто лет. В аннотации к современному журналу «Философия хозяйства» мы читаем: «Философия хозяйства — не только философия о хозяйстве, не одна лишь отрасль философии, даже не философская интерпретация экономики, это еще и особая сфера знания о человеке, его жизни и хозяйственной деятельности, для которой характерны проблемы и смыслы, сопряженные с феноменом человека вообще, началами и целями жизни, устремлениями человека хозяйствующего и творящего, историческими судьбами человека и мира. Что есть хозяйство, почему оно, чего хочет, к чему ведет? И что есть человек в хозяйстве, как и для чего он действует, что переживает, чего творит?»

Вы что-нибудь поняли? Впрочем, и сказанного достаточно, чтобы вновь осознать принципиальное отличие между политико-экономическим и философо-хозяйственным мировоззрением.

Политэкономия объясняет «проблемы и смыслы, сопряженные с феноменом человека вообще, началами и целями жизни, устремлениями человека хозяйствующего и творящего, исторические судьбы человека и мира» детерминирующими эти «проблемы и смыслы» объективными императивными характеристиками данной ступени общественного производства.

«Философия хозяйства» предпочитает же альтернативный путь объяснения, выводя, наоборот, характеристики общественного производства из проблем и смыслов, сопряженных с феноменом человека вообще, с началами и целями жизни, с устремлениями человека хозяйствующего и творящего, с историческими судьбами человека и мира. Не случайно Екатерина Evtuhov, переводчица трудов С.Н. Булгакова на английский язык, объясняет его уникальность в своем предисловии к «Философии хозяйства» тем, что «он совмещает в себе два мира. Его мысли об обществе прочно соответствуют западной традиции, но некоторые его идеи отражают специфически русский способ мышления об обществе. В то же время, доказывая пользу политической и социальной свободы, Булгаков отвергает индивидуалистические основы западного либерализма в пользу концепции человеческого достоинства, которое совместимо с ассоциацией. Его экономическая теория подчеркивает духовное содержание жизни в мире и строит национальную жизнь как своего рода гигантскую семью. Работа Булгакова, с его необычно постмодернистским балансом между западным и незападным, предлагает увлекательные последствия для тех, кто в процессе переоценки идеологии в постсоветской России, и в Америке»⁴.

И — о «феномене человека вообще»: для политической экономии нет такой проблемы, ибо только изучение «человека конкретного» (исторического) способно дать материал для построения модели «человека абстрактного», тогда как философия хозяйства намеревается работать с «человеком вообще».

Современные отечественные экономисты вольны выбирать — оставаться ли «вульгарными» политико-экономами, броситься ли в объятия философо-хозяйственной трансцендентальности или наполнять свои сочинения флёр (покровом таинственности) институционализма. И — не будем заблуждаться — ошибочный выбор в данном случае (даже если все экономисты решат принять институциональную или философо-хозяйственную веру) не является катастрофическим, ибо онтологическое бытие экономики меньше всего зависит от фасона примеряемой экономистами гносеологической амуниции.

Но вот что я знаю точно, так это то, «чего хочет хозяйство», — ОНО ХОЧЕТ, ЧТОБЫ ЕГО ВСЕ ОСТАВИЛИ В ПОКОЕ, ОСОБЕННО «ФИЛОСОФО-ХОЗЯЙСТВЕННИКИ»!

⁴ См. URL: <http://www.amazon.com/Philosophy-Economy-Professor-Sergei-Bulgakov/dp/0300079907>.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА¹

ДЖОН Р. КОММОНС,

пер. с англ. А.А. Оганесян,
научный редактор перевода В.М. Ефимов

Ключевые слова: институт; коллективное действие; трансакции; правовой контроль; социальные отношения.

Keywords: institution; collective action; transactions; legal control; social relations.

Институт определяется как коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия. Его формы — неорганизованный обычай и организованные действующие предприятия или, при более общей трактовке, функционирующие организации. Индивидуальное действие — это участие в трансакции торго, трансакциях управления и нормирования², которые представляют собой первичные единицы экономической деятельности. Контроль посредством обычая или организаций реализуется действующими правилами, которые определяют в той или иной степени, что индивид может делать и чего не может делать, что он должен делать и чего не должен делать, что ему позволено делать, а что не позволено. Участие в трансакциях связано с актами выбора, которые выражаются в исполнении действия, воздержании от выполнения действия или уклонении от действия. Действующим правилом Верховного суда является надлежащая правовая процедура. Универсальными принципами (т. е. сходствами по причине, эффекту и цели, которые можно обнаружить в любой трансакции) являются ограниченность ресурсов, эффективность, устремленность в будущее, действующие правила и ограничивающие факторы, подчиненные волевому контролю. Они проявляются в психологии переговоров, или поведенческой психологии убеждения и принуждения, в трансакциях торго; [в психологии] приказания и подчинения — в трансакциях управления; [в психологии] аргументирования и ходатайствования — в трансакциях нормирования.

Трансакции предполагают правовой контроль, в то время как классическая и неоклассическая экономические теории занимались лишь физическим контролем. Правовой контроль — это будущий физический контроль. Три типа социальных отношений, неявно присутствующих во всех трансакциях, — это конфликт, зависимость и приказ. Социальные философии экономически различаются тем, каким трансакциям они отдают предпочтение.

Сложность определения предметной области так называемой «институциональной экономики» обусловлена расплывчатостью термина «институт». Иногда представляется, что институт обозначает систему законов или естественных прав, в рамках которых индивиды, затронутые этим институтом, действуют. В других случаях кажется, что под институтом понимается поведение самих этих индивидов. Подчас эпитетом «институциональный» характеризуется нечто, что либо дополняет классическую или гедонистическую³ экономическую теорию, либо противоречит ей. Иной раз все, что относится к «экономическому поведению», трактуется как институциональное. Наконец, когда нечто трактуется с точки зрения «динамики» в противоположность «статике»; «процесса» в противоположность «товару»; деятельности в противоположность чувствам; массового действия в

¹ Commons J.R. Institutional Economics // The American Economic Review. 1931. Vol. 21. No. 4. P. 648–657.

² В оригинале «bargaining, managing and rationing transactions». «Rationing transactions» мы переводим как «трансакции нормирования». В ряде источников это понятие, введенное Коммонсом, переводится на русский язык как «трансакция рационирования». (Прим. научного редактора перевода).

³ Здесь Коммонс явно имеет в виду неоклассическую экономическую теорию. (Прим. научного редактора перевода).

противоположность индивидуальному действию; управления в противоположность равновесию; контроля вместо принципа *laissez faire*, — такой подход объявляется институциональным [8, Р. 134; 7, Р. 67; 2].

Все перечисленные понятия, несомненно, связаны с институциональной экономикой, однако могут быть охарактеризованы как метафоры или дескриптивные признаки, тогда как наука об экономическом поведении требует углубленного анализа сходства причины, эффекта, или цели, а также синтеза их в единую систему принципов. К тому же, институциональная экономика не может отмежеваться от замечательных открытий и идей экономистов-классиков и представителей психологической экономики⁴. Вдобавок, институциональной экономике следует также включить важные идеи экономистов коммунистического, анархистского, синдикалистского, фашистского, кооперативного и юнионистского направлений. Конечно, именно попытка охватить все эти несвязанные деятельности разнообразных экономических школ придает институциональной экономике репутацию разнородного, с трудом поддающегося описанию и в то же время чисто описательного подхода с позиций так называемого «экономического поведения», который много лет назад способствовал забвению молодой исторической школы.

Если мы беремся установить универсальный признак, общий для всякого поведения, определяемого как институциональное, мы можем сформулировать определение института как коллективного действия по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия.

Коллективное действие принимает различные формы, начиная от неорганизованных обычаев до множества функционирующих организаций таких как семья, корпорация, торговая ассоциация, профсоюз, резервная система, государство. Общим для всех них принципом является большая или меньшая степень контроля, освобождения и расширения индивидуального действия посредством коллективного действия.

Этот контроль действий одного индивида всегда выражается, и должен выражаться, в выгоде или убытке для другого или других индивидов. Если речь идет о принуждении к обеспечению контракта, то размер долга в точности соответствует величине кредита, предназначенного для получения выгоды другим лицом. Долг — это обязательство, принуждение к исполнению которого осуществляется коллективно, в то время как кредит — это соответствующее право, образующееся в результате появления обязательства. Возникающее итоговое социальное отношение являет собой экономическое положение или экономический статус, сформированный ожиданиями, к которым устремлены действия каждой из сторон. С точки зрения долга и обязательства, это — статус подчинения коллективному действию. С точки зрения кредита и прав, это — статус обеспечения гарантий, порождаемый ожиданиями такого подчинения. Это то, что обозначается как собственность, выраженная в правах⁵.

Коллективный контроль может также принимать форму *табу* или запрета определенных действий таких, как вмешательство, нарушение прав, злоупотребление; данные запреты являются источником экономического статуса свободы для защищенного посредством них лица. Однако свобода одного человека может быть связана с потенциальными выгодами или убытками для другого вовлеченного индивида, и возникающий экономический статус подвергается воздействию свободы этого другого. На работодателя воздействует свобода наемного работника, заключающаяся в выборе — работать или нет, а на наемного работника воздействует свобода работодателя, заключающаяся в выборе — нанимать или увольнять. Типичный пример свободы и воздействия — деловая репутация в сфере бизнеса. Это то, что обозначается как «нематериальная» собственность⁶.

Совокупность связанных и взаимных экономических отношений между индивидуумами определяется правилами, которые могут быть установлены, и выполнение которых принудительно обеспечивается государством, корпорацией, картелем, холдинговой компанией, кооперативным обществом, профсоюзом, ассоциацией работодателей, торговым союзом, торговым объединением двух ассоциаций, фондовой биржей или торговой палатой. В действительности, такие коллективные действия экономических организаций временами обладают большей силой, чем коллективное действие государства как политической организации.

В терминах этики и права, как будет показано ниже, все коллективные действия устанавливают отношения прав, обязанностей, отсутствия прав и отсутствия обязанностей. В терминах индивидуального поведения, то, что они требуют, — это выполнение действия, уклонение от совершения

⁴ По-видимому, здесь Коммонс также имеет в виду неоклассическую экономическую теорию. (Прим. научного редактора перевода).

⁵ В оригинале «incorporeal» property. (Прим. научного редактора перевода).

⁶ В оригинале «intangible» property. (Прим. научного редактора перевода).

действия или воздержание от выполнения действия индивидами. В терминах получаемого в результате экономического статуса индивида, они [коллективные действия] обеспечивают гарантии, подчинение, свободу и правила подверженности этого индивида воздействию других. В терминах причин, следствий или целей общими принципами для всех коллективных действий являются редкость, эффективность, устремленность в будущее, действующие правила коллективного действия, а также ограничивающие и дополняющие факторы экономической теории⁷. В терминах влияния действующих правил на индивидуальное действие коллективные действия выражаются посредством вспомогательных глаголов, указывающих на то, что индивид может делать и чего не может, что обязан и чего не обязан, что ему позволено и что не позволено. Он «может» или «не может» в зависимости от того, будет ли ему способствовать коллективное действие. Он «должен» или «не должен» в силу существования принуждения со стороны коллективного действия. Ему «позволено» потому, что коллективное действие разрешит и защитит его; ему «не позволено» — потому, что коллективное действие будет ему препятствовать.

Именно из-за этих вспомогательных глаголов, относящихся к волевому акту, привычный термин «действующие правила» подходит для обозначения универсального принципа причины, следствия и цели, общего для всякого коллективного действия. Действующие правила непрерывно изменяются на протяжении всей истории института, и они различны для различных институтов; однако, каковы бы ни были их различия, их сходства — в том, что они отражают, как индивиды, будучи принуждаемы посредством коллективных санкций, могут, должны, и что им позволено делать или не делать.

Анализ этих коллективных санкций выявляет ту взаимосвязь экономической науки, юриспруденции и этики, которая служит предпосылкой развития теории институциональной экономики. Дэвид Юм увидел в принципе ограниченности ресурсов и, как следствие, в конфликте интересов, связующее звено этих трех социальных наук, в отличие от Адама Смита, обособлявшего экономическую науку от других наук, основываясь на посылке божественного промысла, мирского богатства и результирующей гармонии интересов. Институциональная экономика восходит к идеям Юма. Отталкиваясь от работ Юма, а также от современного значения такого термина, как «деловая этика», наука этика занимается правилами поведения, источник которых — в конфликте интересов, возникающем, в свою очередь, ввиду предпосылки ограниченности ресурсов и регулируемого посредством моральных санкций коллективного мнения; однако экономическая наука имеет дело с теми же самыми правилами поведения, принуждение к исполнению которых обеспечивается посредством коллективных экономических санкций в виде *прибыли* или *убытка* в случае подчинения или неподчинения этим правилам, в то время как юриспруденция рассматривает эти же правила как обеспечиваемые организованными санкциями *силового принуждения*. Институциональная же экономика постоянно оценивает относительные достоинства и эффективность всех трех названных типов санкций.

Из этого универсального принципа коллективного действия по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия вытекают не только этические концепции прав и обязанностей и экономические концепции безопасности, подчинения, свободы и подверженности воздействию других, но также концепции активов и пассивов. Фактически, для институциональной экономики источником данных и методологических принципов служит именно область корпоративных финансов, характеризующаяся изменчивостью активов и пассивов, а не область потребностей и труда, или удовольствий и страдания, или богатства и счастья, или полезности и отрицательной полезности. Институциональная экономика — это активы и пассивы предприятий и организаций, в отличие от «Богатства народов» Адама Смита⁸.

Однако в своей неорганизованной форме — в форме обычая — коллективное действие является даже более универсальным, чем в организованной форме предприятий и организаций. Обычай не уступил место свободному заключению контрактов и конкуренции, как утверждал сэр Генри Мейн. Обычаи попросту изменились в результате изменения экономических условий, и сегодня их характер может быть даже жестче указов диктатора, который сам волей-неволей вынужден подчиняться им. Бизнесмен, который отказывается или не способен воспользоваться современными обычаями кредитной системы, отказываясь принять или выписать чеки платежеспособных банков,

⁷ Ограничивающие факторы — это такие, балансовые неравенства по которым для принятого решения превращаются в равенства, а дополнительные факторы — это те, балансовые неравенства по которым для принятого решения превращаются в строгие неравенства. (Прим. научного редактора перевода).

⁸ Объяснение смысла этого предложения можно найти в книге Коммонса [5, Р. 44, 94]. В классической и неоклассической теории термин «товар» понимается в его «технологическом» смысле производства, транспортирования и физической поставки. В институциональной экономике Коммонса товар понимается в юридическом смысле собственности, т. е. как актив. (Прим. научного редактора перевода).

пусть они и представляют собой просто частное соглашение, а не законное платежное средство, попросту не сможет продолжать вести бизнес, заключая сделки. Данный инструмент является платежным средством не с точки зрения закона, а с точки зрения обычая, будучи подкреплен мощными санкциями прибыли, убытка и конкуренции, которые заставляют подчиняться. Можно привести пример и других ставших обязательными обычаев, таких как приход на работу в семь утра и уход в шесть вечера.

При возникновении разногласий должностные лица предприятий и организаций — кредитной организации, корпорации, биржи, торговой палаты, арбитражного суда, разбирающего коммерческие и трудовые конфликты или, наконец, суда общего права вплоть до Верховного суда в США, — уточняют обычай путем добавления к нему формальной санкции.

Таков метод, используемый в рамках общего права, — создание законов посредством разрешения споров. Решения, ставшие прецедентом, превращаются в действующие правила, по крайней мере, на некоторое время, конкретного отдельного предприятия или организации. Историческое «общее право» в англо-американской юриспруденции представляет собой лишь частный случай универсального принципа, общего для всех выживающих предприятий и организаций, — создание нового закона путем разрешения конфликта интересов, и посредством этого придания большей степени определенности и организованности принуждения неорганизованным действующим правилам в рамках обычая. Метод общего права является универсальным для всякого коллективного действия, а «общее право», используемое юристами, является сгустком принимаемых решений. Короче говоря, метод общего права сам по себе является обычаем, во всем своем разнообразии, подобно другим обычаям. Это способ, посредством которого коллективное действие оказывает влияние на индивидуальные действия в периоды конфликтов.

Таким образом, коллективное действие представляет собой нечто большее, чем *контроль* индивидуального действия — посредством этого самого действия по контролю, выражаемого упомянутыми вспомогательными глаголами, оно является *освобождением* индивидуального действия от принуждения, ограничения свободы, дискриминации, нечестной конкуренции со стороны других индивидов.

Кроме того, коллективное действие — это больше чем контроль и освобождение индивидуального действия: это — *расширение* воли индивида, в результате чего эта воля распространяется гораздо дальше того, что он может совершить посредством своих собственных, неизбежно слабых, действий. Глава крупной корпорации отдает приказы, выполнение которых, обеспечиваемое коллективным действием, реализует его волю на других концах земли.

Таким образом, институт представляет собой коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия.

Эти индивидуальные действия являются в действительности *транс-акциями*, а не индивидуальным поведением, и не «обменом» товаров. Именно смещение акцента с товаров и индивидов на транс-акции и существующие правила коллективного действия характеризует переход от классической и гедонистической⁹ школ к институциональным школам экономического мышления. Признаком этого перехода является изменение базовой единицы экономического исследования. Экономисты-классики и гедонисты [неоклассики], со своими коммунистическими и анархистскими ответвлениями, основывали свои теории на отношении человека с природой, а институционализм — на отношениях между людьми. Наименьшей единицей анализа для экономистов-классиков был товар, создаваемый трудом. Для гедонистов [неоклассиков] такой наименьшей единицей анализа был тот же или аналогичный товар, используемый конечными потребителями. Одни основываются на объективном, другие — на субъективном подходе к одному и тому же отношению между индивидуумом и силами природы. Результатом стала, в обоих случаях, материалистическая метафора автоматического устанавливаемого равновесия, по аналогии с океанскими волнами, как бы «ищущими своего уровня».

В свою очередь, наименьшая единица для институционалиста — это *единица деятельности*, т. е. трансакция и ее участники. Трансакции встают между трудом у экономистов-классиков и удовольствием экономистов-гедонистов [неоклассиков] просто потому, что именно общество контролирует доступ к силам природы, и трансакции являются не «обменом товарами», а отчуждением и присвоением между индивидами *прав* собственности и свобод, создаваемых обществом, которые должны, следовательно, быть предметом переговоров между вовлеченными сторонами до того, как труд сможет что-то создать, потребители — потребить, а товары — быть обменены физически.

Трансакции, как следует из изучения экономических теорий и судебных решений, могут быть сведены к трем типам экономической деятельности и подразделяются в соответствии с этим на трансакции торга, трансакции управления и трансакции нормирования. Участники каждой из них

⁹ То есть неоклассической. (Прим. научного редактора перевода).

контролируются и освобождаются действующими правилами определенного типа моральных, экономических или политических организаций, имеющих отношение к этой транзакции [1, С. 59–77].

Транзакции торго выводятся из знакомой модели рынка, который в период ведения переговоров, перед тем как произойдет товарообмен, состоит из двух лучших покупателей и двух лучших продавцов на этом рынке — остальные являются потенциальными. Из этой формулы возникают четыре типа отношений в рамках возможного конфликта интересов, которые в ходе судебных решений послужили основой для построения четырех классов действующих правил.

1. Двое покупателей являются конкурентами, и двое продавцов являются конкурентами; из их конкуренции суды, руководствуясь обычаем, выстроили длинную цепь правил честной и нечестной конкуренции.

2. Один из двух покупателей осуществит покупку у одного из продавцов, а один из продавцов продаст одному из покупателей, и из этого экономического выбора альтернативных возможностей обычаи и суды выстроят правила равных и неравных возможностей, которые, будучи применены к разрешению споров, превращаются в коллективные правила разумной и неразумной дискриминации [1, С. 8].

3. По завершению переговоров один из продавцов, в рамках закона, передает право собственности одному из покупателей, а этот покупатель передает право на деньги или кредитный инструмент соответствующему продавцу. Из такого двойного отчуждения и присвоения прав собственности возникает проблема равенства или неравенства переговорной силы, решение которой является источником создания правил честного и нечестного установления цены или обоснованной и необоснованной ценности (цены) [3].

4. Но даже сами решения таких разногласий, т. е. законодательные или административные правила, предназначенные для управления решениями, могут быть поставлены под сомнение, в рамках американской системы путем подачи апелляции в Верховный суд, на том основании, что собственность или свобода «ущемлены» правительственной или судебной властью «без надлежащих правовых процедур». Надлежащая правовая процедура является действующим на данный момент правилом Верховного суда, изменяющимся вместе с изменением обычаев, сменой господствующего класса или изменением состава судей, или изменением мнения судей, или изменением закрепляемых обычаем значений собственности и свободы.

Следовательно, из транзакции торго как единицы деятельности вырастают четыре экономических аспекта: конкуренция, дискриминация, экономическая власть и действующие правила.

Привычное допущение, стоящее за этими решениями в спорах вышеупомянутого толка, — предпосылка равенства добровольно действующих покупателей и добровольно действующих продавцов в транзакциях торго, посредством которых собственность на материальные ценности передается при посредстве закона. В данном случае универсальным принципом выступает принцип ограниченности ресурсов.

Однако предпосылка, стоящая за транзакциями управления, посредством которых, собственно, и создается богатство, — это предпосылка о существовании руководителя и подчиненного. Здесь универсальным принципом выступает эффективность, а в рассматриваемые отношения вовлечены две стороны, а не четыре, как в транзакции торго. Глава или управляющий, или начальник, или иное руководящее лицо, отдает приказы — служащий или рабочий, или другое подчиненное лицо, обязаны подчиниться. При этом изменения в действующих правилах, с течением времени, будучи обновляемы коллективным действием посредством судебных решений, могут предполагать варьирование от разумных до неразумных приказов, от добровольного до принудительного повиновения.

Наконец, транзакции нормирования отличает от транзакций управления то, что в роли главы выступает коллективный руководитель, в то время как подчиненные — индивидуумы. Популярными примерами служит практика логроллинга среди законодателей в вопросах налогообложения и взимания пошлин; указы в коммунистических или фашистских диктатурах; составление бюджета корпорации советом директоров; даже решения суда или третейского судьи; все они состоят в нормировании, будь то доходы подчиненных или их покупательная способность, в отсутствии торго — хотя переговоры иногда ошибочно принимаются за торг, — и в отсутствии управления, которое поручается руководителям более низкого уровня. Правда, в действительности транзакции нормирования включают ведение переговоров только в форме аргументации, ходатайствования или риторики, поскольку они попадают под правило командования и подчинения, а не под правило равенства и свободы. Пограничное положение занимают партнерские соглашения, в соответствии с которыми происходит нормирование (распределение) среди партнеров прибыли и долгов совместного предприятия. Эти транзакции нормирования, в американской системе, также подчиняются, в конечном счете, действующим правилам (надлежащим правовым процедурам) Верховного суда.

Во всех случаях мы получили разновидности и иерархии универсального принципа коллективного действия по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия во всех экономических транзакциях по торгу, управлению и нормированию.

Поскольку институциональная экономика является поведенческой, а рассматриваемое поведение является ничем иным, как поведением индивидов в процессе участия в транзакциях, институциональная экономика должна заниматься анализом экономического поведения индивидов. Специфической характеристикой человеческой воли, проявляющейся во всякой деятельности, отличающей экономику от естественных наук, является то, что человек осуществляет выбор среди альтернатив. Выбор может быть добровольным и принудительным — навязываемым другими индивидами или коллективным действием. В любом случае, выбор представляет собой единство разума и тела в действии — т. е. воли — будь это физическое действие и взаимодействие с силами природы, или экономическая деятельность взаимно вовлеченных в транзакцию индивидов.

Как выявляет анализ, всякий выбор оказывается действием, характеризуемым тремя измерениями, и действие это, как можно заключить из вопросов, возникающих в ходе споров, является одновременно исполнением, уклонением и воздержанием. Исполнение — это употребление власти над природой или над другими людьми; уклонение — это ее употребление в одном направлении, а не в других доступных направлениях, тогда как воздержание — это употребление не всей имеющейся власти, исключая кризисные ситуации, а только части наличной моральной, физической или экономической власти. Таким образом, воздержание — это границы, налагаемые на исполнение; исполнение является действительным исполнением; а уклонение — это альтернативное исполнение, от которого отказались или которого избежали — все в один и тот же момент времени.

Именно из воздержания вырастает доктрина разумности-обоснованности, в то время как исполнение означает предоставление услуги, принуждение к оказанию услуги или выплату долга; уклонение же — это невмешательство в сферу исполнения, воздержания или уклонения других. Каждое из трех может быть обязанностью или свободным выбором, с соответствующим правом или подверженностью других, и каждое из трех может быть обеспечено принудительно, разрешено либо ограничено посредством коллективного действия в соответствии с действующими правилами конкретного предприятия-организации.

Если институциональная экономика принимает во внимание проявление воли, то ей требуется помощь институциональной психологии — психологии транзакций, которую, в сущности, можно было бы назвать психологией переговоров. Исторически почти все психологические теории являются индивидуалистическими, будучи сосредоточены на взаимодействии индивидов с природой или с другими индивидами, рассматриваемыми, однако, не как наделенные правами граждане, а как объекты природы, не обладающие ни правами, ни обязанностями. Это полностью справедливо, будь то психология копирования Локка, идеалистическая психология Беркли, скептическая психология Юма, психология удовольствия-страдания Бентама, гедонистическая психология предельной полезности, прагматизм Джеймса, бихевиоризм Уотсона или современная гештальтпсихология. Все они индивидуалистические, социально-ориентированной является лишь психология Дьюи.

Но психология транзакций — это психология переговоров. Каждый участник пытается оказать влияние на другого в направлении исполнения, воздержания или уклонения. Каждый корректирует поведение другого в большей или меньшей степени. Такова психология бизнеса, обычая, законодательных органов, судов, торговых ассоциаций, торговых союзов. Выражаясь популярно, она [психология транзакций] проявляется в попытках убедить или принудить — в транзакциях торга, в командах и подчинении — в транзакциях управления, или в аргументах и ходатайствовании — в транзакциях нормирования. Все это относится к психологии переговоров. Можно заметить, что это относится к поведенческой психологии.

Однако это все лишь термины и обозначения. Научное понимание психологии переговоров выделяет немногочисленные общие принципы, т. е. сходства причины, следствия или цели, обнаруживаемые во всех транзакциях, но в различной степени. Первым [таким принципом] является индивидуальность участников, которая, в противоположность предполагаемому равенству в экономической теории, характеризуется всевозможными различиями между индивидами в части их способностей по стимулированию других и по их ответной реакции на стимулирование и санкции.

Затем идут сходства и различия обстоятельств, в которых оказываются индивиды. Первым из них является недостаток или избыток альтернатив, что неотделимо от эффективности или способности заставлять события происходить. Во всех случаях переговоры касаются будущего, что отражает универсальный принцип устремленности в будущее. Действующие правила всегда принимаются в расчет, поскольку они представляют собой ожидания того, что участники могут, должны

или что им позволено и что им не позволено делать в качестве контролируемых, освобождаемых и расширяющих свои возможности посредством коллектива действий. Соответственно, в каждой транзакции всегда присутствует ограничивающий фактор, контроль которого проницательным участником переговоров, торговцем, менеджером или политиком, будет предопределять исход взаимодействия дополняющих факторов в ближайшем или отдаленном будущем¹⁰.

Таким образом, психология переговоров — это психология транзакций, которая рассматривает поощрения и санкции в соответствии с различными [характеристиками] личностей и существующими обстоятельствами ограниченности ресурсов, эффективности, ожиданий, действующих правил и ограничивающих факторов.

С исторической точки зрения можно проследить изменения этой психологии транзакций, которые происходят в настоящее время непрерывно; философии капитализма, фашизма или коммунизма целиком являются ее разновидностями. В решениях общего права изменения охватывают различия между убеждением и принуждением, или оказанием давления, при этом убеждение рассматривается как результат разумного (обоснованного) статуса равенства возможностей, честной конкуренции, равенства переговорной силы, надлежащих правовых процедур. Однако экономическое принуждение и физическое давление являются отрицанием этих экономических идеалов, и почти каждый случай экономического конфликта становится предпосылкой или следствием, в его конкретных обстоятельствах, психологии переговоров убеждения и принуждения. Даже переговоры в транзакциях управления и нормирования подпадают под это правило институциональных изменений, поскольку психология командования и подчинения изменяется по мере изменения статуса подчинения, безопасности, свободы или подверженности воздействию других. Современный «менеджмент персонала» служит иллюстрацией такого типа изменений в психологии переговоров.

Все сказанное основывается на возможности выделения трех типов социальных отношений, присущих каждой транзакции, — отношения конфликта, зависимости и приказа. Участники конфликта интересов вовлечены в него на основании универсального принципа ограниченности ресурсов. Однако они зависят друг от друга в силу обоюдного отчуждения и присвоения того, что хочет другая сторона, но чем не владеет. Так, действующим правилом является здесь не предопределяемая гармония интересов, как предполагалось гипотезой естественных прав или механического равновесия классической и гедонистической [неоклассической] школ, а то, что в действительности конфликт интересов превращается в источник реально возможной взаимности и упорядоченных ожиданий относительно собственности и свободы. Таким образом, конфликт, зависимость и приказ становятся сферой институциональной экономики, построенной на принципах редкости, эффективности, устремленности в будущее и ограничивающих факторов, выведенных из более старых экономических школ, но соотносящихся в рамках современных понятий о действующих правилах коллективного действия, контролирующего, освобождающего и расширяющего индивидуальное действие.

Что же происходит с «обменом» материальных товаров и производством богатства, а также с потреблением этого богатства и удовлетворением потребностей потребителями, служившими основой для классической, гедонистической [неоклассической], коммунистической и других школ экономической мысли? Они попросту *переносятся в будущее*. Они становятся ожиданиями близкого или отдаленного будущего, обеспечиваемыми коллективным действием, или «институтом», собственности и свободы, причем доступным только после завершения транзакции. Транзакции являются средствами, под действием закона и обычая, присвоения и отчуждения законного контроля товаров, законного контроля труда и управления, контроля, результатом которого будет производство, доставка или обмен товаров и услуг вплоть до конечного потребителя [4, 6].

Институциональная экономика не отделяется полностью от классической и психологической школ — она переносит их теории в *будущее*, когда блага будут произведены или потреблены, или обменены как результат текущих транзакций. Это будущее может быть инженерной экономикой производства экономистов-классиков, или экономикой потребления домохозяйства экономистов-гедонистов [неоклассиков], полагающимися на *физический* контроль. Институциональная же экономика полагается на *правовой* контроль товаров и труда там, где классическая и гедонистическая [неоклассическая] теории имеют дело только с физическим контролем. *Правовой контроль представляет собой будущий физический контроль*. Будущий физический контроль — это сфера инженерной экономики и экономики домохозяйства.

Таким образом, становится понятно, как получилось, что идеи естественных прав у экономистов и юристов создали иллюзию некоторого каркаса, предположительно сконструированного в прошлом, в рамках которого якобы действуют индивиды в настоящем. Это произошло потому, что

¹⁰ См. примечание 8.

они не исследовали коллективное действие. Они исходили из допущения о неподвижности существующих прав собственности и свободы. Но если права, обязанности, свободы и подверженность воздействию других являются попросту изменчивыми действующими правилами разного рода коллективных действий, устремленных в будущее, то аналогия с каркасом исчезает в реальном коллективном действии по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия по отношению к сиюминутному или отдаленному во времени будущему производству, обмену и потреблению богатства.

Следовательно, конечная социальная философия, или «изм», — являющаяся, как правило, верой относительно природы человека и его цели, — к которой тяготеет институциональная экономика, не предстает чем-то predetermined божественным или естественным «правом», или материалистическим равновесием, или «законами природы»; такой философией может стать коммунизм, фашизм, капитализм. Если исходным пунктом философии являются трансакции управления и нормирования, то целью становится командование и подчинение, свойственные коммунизму или фашизму. Если единицами исследования являются трансакции торгового обмена, то тенденция направлена на равенство возможностей, честную конкуренцию, равенство переговорной силы и надлежащие правовые процедуры, присущие философиям либерализма и регулируемого капитализма. Но могут также иметь место различные комбинации социальных философий, поскольку три типа трансакций взаимосвязаны и разнообразны в мире коллективного действия и постоянных изменений, т. е. в мире неопределенного будущего, который изучает институциональная экономика.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коммонс Дж. Правовые основания капитализма. М.: НИУ-ВШЭ, 2011.
2. *Atkins W.E., McConnell D.W., Edwards C.D., Raushenbush C., Friedrich A.A., Reed L.S.* An Institutional Approach // *The American Economic Review*. 1932. Vol. 22. No. 3.
3. *Commons J.R.* Bargaining Power. *Encyclopaedia Of The Social Sciences*.
4. *Commons J.R.* The Delivered Price Practice in the Steel Market // *American Economic Review*. 1924. Vol. 3. No. 14.
5. *Commons J.R., Parsons K.H., Perlman S.* The Economics of Collective Action. New York: Macmillan, 1950.
6. *Fetter F.A.* The Masquerade of Monopoly. New York, 1931.
7. *Homan P.T.* An Appraisal of Institutional Economics // *American Economic Review*. 1932. Vol. 22. No. 1.
8. *Homan P.T., Copeland M.A., Burns E.M., Spengler J.J., Taylor O.H., Jaff W.* Economic Theory – Institutionalism: What It Is and What It Hopes to Become // *The American Economic Review*. 1931. Vol. 21. No. 1. Supplement. *Papers and Proceedings of the Forty-third Annual Meeting of the American Economic Association*.

ВСЕ ДЛЯ ОБОРОНЫ СТРАНЫ? К ВОПРОСУ О ПОДГОТОВКЕ СССР К ВОЙНЕ В ДОВОЕННЫЕ ПЯТИЛЕТКИ

Г.Г. ПОПОВ,

кандидат экономических наук,
ст. преподаватель кафедры организационного развития,
Российский государственный гуманитарный университет,
e-mail: GGPopov2009@mail.ru

Настоящая статья посвящена проблеме военного строительства в СССР в 1930–1940 гг. Актуальность данного исследования обусловлена тем, что проблеме финансирования военных расходов и военного строительства в СССР уделено мало внимания в отечественной и зарубежной науке, не проведено сравнительного анализа военных расходов Советского государства в рассматриваемый период по отношению к другим военным державам того времени. Основные положения статьи заключаются в следующем: СССР тратил мало средств, по сравнению с другими крупными военными державами, на военные нужды, советское руководство было увлечено созданием дорогостоящего репрессивного аппарата, на который расходовалось денег не меньше, чем на всю оборонную промышленность.

Ключевые слова: Великая Отечественная война; Вторая мировая война; период сталинизма; первые пятилетки; военное строительство; военная история России; политические репрессии в СССР; история финансов России.

This article is devoted to the problem of military development in USSR during 1930–1940th. The relevance of this research is the fact that the problem of financing of military expenditure and development in USSR paid little attention in the domestic and foreign science, has not been carried out comparative analysis of military expenditure of Soviet state in the period under review in relation to other great states of the time. The main provisions of the article concludes in: Soviet Union spent little money, in comparison with the other major states, on the military, the Soviet leadership was absorbed with the creation of expensive repressive apparatus, to which money was spent for not less than all of the defense industry.

Keywords: Great Patriotic war; Second world war; the period of Stalinism; the first five-year plans; military development; military history of Russia; political repressions in USSR; history of Russian Finance.

Коды классификатора JEL: N40, N44, L61, L62.

Затраты СССР на оборону в довоенные пятилетки: краткий обзор

Тема Сталина и сталинизма поныне остается актуальной, т. к. сегодня с новой силой развернулась старая дискуссия о модернизации страны в период сталинизма. Главным аргументом противников десталинизации в наше время является то, что СССР усиленно готовился к войне в 1930-х гг., благодаря чему сумел успешно противостоять нацистской Германии. В настоящем исследовании мы делаем попытку опровергнуть миф о том, что сталинский режим сделал очень много для подготовки Советского Союза к войне. Значительные средства в годы довоенных пятилеток были брошены на создание «империи ГУЛАГА» и освоение регионов, где было невозможно развитие хозяйственно эффективных производств. СССР, как мы доказываем ниже, тратил гораздо меньше средств на обо-

рону, по сравнению со своими потенциальными противниками. Поэтому сталинизм как явление отечественной истории, на наш взгляд, был менее всего связан с военным строительством, а явился продолжением гражданской войны и социальной борьбы.

Исследования экономики СССР периода первых двух пятилеток выявили такой факт, как низкие расходы бюджета Советского государства на оборону (табл. 1).

Таблица 1

Расходы государственного бюджета СССР в 1933 г. (в млрд рублей)¹

Направления расходов	Величина расходов
На народное хозяйство	30,2
На социальную и культурную сферу	9,5
На государственный аппарат и оборону	2,5
Выплаты по государственному долгу	1,0

Данные П. Грегори согласуются со сведениями о расходах Советского государства на оборону, приводимыми Н.С. Симоновым: за всю первую пятилетку на вооруженные силы было потрачено 8,2 млрд руб., включая и затраты на капитальное строительство [12]. Как пишет Симонов, во второй пятилетке затраты на оборону увеличились в 4 раза, но и наполняемость бюджета выросла примерно во столько же.

Если обратиться к данным Н.С. Симонова, то СССР в первой половине 1930-х гг. тратил в среднем 1,4 млрд руб. на военные нужды, что эквивалентно примерно 3,2 % ВВП страны — меньше, чем у Российской империи перед Первой мировой войной. Расчеты сделаны по данным ВВП СССР за 1930 г., приведенным в книге Е. Гайдара «Гибель империи. Уроки для современной России»², согласно следующим принципам. Один доллар США 1930–1939 гг. эквивалентен примерно 10 международным долларам 1990 г. Среднедушевой ВВП СССР в 1930 г. составил 1448 международных долларов США 1990 г.; при населении СССР начала 1930-х гг. приблизительно в 150 млн чел. мы получаем, что ВВП Советского Союза равнялся примерно 217,2 млрд международных долларов 1990 г., соответственно, ВВП СССР 1930 г. должен был равняться приблизительно 21,7 млрд долларов США в текущих ценах. Курс рубля к доллару в начале 1930-х гг. держался еще на отметке периода нэпа: 1 доллар = 2 рублям, отсюда ВВП СССР 1930 г. должен был составить 43,4 млрд руб. в текущих ценах.

Веймарская Германия в начале 1930-х гг. тратила около 1 % ВВП на военные нужды, такой же показатель доли военных затрат в ВВП был в то время у США. Однако ВВП США первой половины 1930-х был почти в 3,5 раза больше, чем у СССР; это означает, что советское правительство тратило денег на оборону меньше, нежели американское, только последнее придерживалось политики урезанного военного бюджета и демилитаризации. И после этого неосталинисты продолжают утверждать, что Сталин думал в первую очередь об обороне, когда проводил в жизнь свою политику. Даже увеличив военные расходы в годы второй пятилетки в 4 раза, как то утверждает Симонов, СССР по процентной доле военных затрат в ВВП (они составили 7,8 % в 1938 г., если считать по курсу 1929 г., или приблизительно 3,1 %, если считать по курсу 1937 г.) все равно не опередил своих вероятных противников. Например, Германия в 1938 г. тратила 28 % от своего ВВП на военные нужды, Япония — 10 %, Франция — 7 %, Италия — 9 % [15, Р. 13].

Незначительные объемы финансирования перевооружения и довооружения РККА привели к неудачам СССР в «Зимней войне», которая и показала реальное (не слишком высокое) состояние вооруженных сил Советского государства.

По численности личного состава РККА только в 1937 г. сравнялась с армией Российской империи, составив 1433 тыс. человек [5, С. 38] (на несколько тысяч больше, чем весной 1914 г.). По состоянию на 1 января 1939 г. общая численность РККА составила уже 1943 тыс. чел. [5, С. 51], а в марте 1941 г. (до проведения апрельско-майских сборов резервистов — «скрытой мобилизации») в Красной армии числилось около 4,2 млн человек [5, С. 159]. Таким образом, за 1939–первый квартал 1941 гг. РККА выросла более чем в два раза. Естественно, такой быстрый рост численности не мог не отразиться на качестве войск и особенно командного состава: если командира взвода или даже роты можно было еще подготовить за год-два, то уже с командирами более высоких уровней были определенные сложности. По мобилизационному плану 1941 г., общая численность РККА должна

¹ Источник: Грегори П. Политическая экономия сталинизма. 2-е изд. М.: РОССПЭН, 2008, С.301.

² Гайдар Е.Т. Гибель империи. Уроки для современной России. М., 2007, С. 32.

была составить 8 682 827 чел. [5, С. 121]. Много ли это? Для сравнения приведем численности отобризованных армий других государств:

- ✓ Вермахт на сентябрь 1939 г. имел в своем составе 3 737 104 чел. [16] при населении Германии в три раза меньше, чем в СССР;
- ✓ армия США после мобилизационных мероприятий насчитывала во второй половине 1942 г. 5,4 млн чел. [11];
- ✓ на сентябрь 1939 г. общая численность армии Великобритании составляла 1,7 млн чел., что немало, учитывая, что англичане долгое время не собирались воевать, проводя в Европе политику умиротворения;
- ✓ Франция после мобилизационных мероприятий имела на апрель 1940 г. под ружьем 5,4 млн чел. при численности населения в четыре раза меньше, чем у СССР.

Принимая во внимание протяженность границ СССР, по сравнению с другими крупными военными державами мира того времени, а также соотношение численности армии к населению, ни один из противников СССР во Второй мировой войне не обладал таким многочисленным населением, Советский Союз не достиг значительных успехов именно по количественному росту личного состава вооруженных сил.

Но численность личного состава еще не говорит о состоянии вооруженных сил, а оно на начало Великой Отечественной войны было слабым, если даже опираться на данные официальной статистики. Мы не будем вдаваться в подробности, ограничимся только одним примером. Приведем некоторые данные по Киевскому ВО (с 22 июня 1941 г. — Юго-Западный фронт), лучше всего из военных округов обеспеченного техникой на весну 1941 г.

По штату, на одну советскую пехотную дивизию полагались 199 тяжелых и 392 легких пулемета, у немецкой дивизии — 110 и 425 соответственно [5, С. 155]. Однако силы Юго-Западного фронта на 22 июня 1941 г., обладая в своем составе 58 дивизиями различного типа, имели на вооружении 32 267 пулеметов, не считая зенитных, хотя по штату должно было бы быть 34 298, если исходить из норм оснащения пехотной дивизии, у горных стрелков пулеметов было по штату меньше — 498 пулеметов разных типов [5, С. 156], зато в танковой дивизии — только 406 пулеметов [5, С. 160], в моторизованной чуть больше, в кавалерийских дивизиях их не было по штату [5, С. 208]. Но кроме дивизий, в составе Юго-Западного фронта имелись 3 отдельные воздушно-десантные бригады, 5 отдельных артиллерийских бригад, одна бригада ПВО, 8 мотоциклетных полков, 35 артиллерийских полков, 2 инженерных полка и 14 гарнизонов укрепленных районов. Надо также учесть то, что какой-то процент пулеметов должен был храниться на резервных складах Киевского особого военного округа, чем-то надо было оснащать вновь сформированные части и восполнять убыль в материальной части уже задействованных в боях подразделений.

По количеству автоматов мы видим такое же расхождение между фактом наличия в воинских частях и тем, что должно было быть по штатному расписанию. В Киевском округе (Юго-Западный фронт с 22 июня 1941 г.) имелось 15 483 пистолета-пулеметов [8, С. 5], проще говоря, автоматов. Но по штату их должно было быть намного больше. Только стрелковой (пехотной) дивизии по штату полагалось 1204 пулемета, умножив это число на 26 дивизий этого типа, дислоцировавшихся на 22 июня 1941 г. в округе, мы получаем 31 034 автомата, но они полагались и горным стрелкам, и танкистам, и десанникам, и что-то должно было оставаться на складах в резерве, а всего в округе, который считался основой советской обороны на Западе, мы видим половину от полагавшихся только пехоте автоматов. По данным, приведенным у Р. Ириархова, комплект в механизированных корпусах КОВО по автоматам составлял на июнь 1941 г. 40 %, однако это — данные официальной статистики [5, С. 169]. Советская статистика выпуска вооружений указывает нам на большое количество произведенных стрелковых вооружений: только пистолетов-пулеметов в 1940 г. было произведено около 81 000 шт. [2, С. 302]. Но при этом в первом полугодии 1941 г. в войска поступило только 3100 автоматов [5, С. 156], такой резкий скачок в производстве от 81 тыс. с лишним единиц, или сорока с лишним тысяч за полугодие, к 3100 единицам, в преддверии войны, трудно объяснить. Практически все официальное описание Великой Отечественной войны изобилует такими «статистическими загадками».

Куда шли деньги?

Военные расходы СССР, измеренные в процентах от ВВП, за первые две пятилетки так и не достигли уровня 1913 г. Сам финансовый объем военных расходов СССР в конце второй пятилетки был ниже, чем даже у Италии 1938 г. Приблизительно таких же «успехов» Советский Союз мог бы достичь и в условиях долгого нэпа.

Показуха со статистическими цифрами, о чем говорилось в ряде исследований по индустриализации, ввела многих ученых в России и на Западе в заблуждение относительно эффективности советских ОПК и вооруженных сил в 1930-е гг. Массовый выпуск старой техники образца начала 1930-х гг. вплоть до лета (и даже в ряде случаев зимы) 1941 г. [10] подтверждает неспособность сталинской системы экономики быстро осуществить модернизацию вооруженных сил, превзойдя заложенные ранее тенденции.

Теперь вопрос, а куда же шли деньги? Из приведенной выше таблицы видно, что СССР в первую пятилетку затратил 9,5 млрд руб. на социальные нужды и культуру. Было ли это результатом заботы о трудящихся? Нисколько. Рабочие жили в бараках и в коммуналках, а крестьяне — в хатах с земляным полом. Дело в другом. В условиях жесткой экономии периода индустриализации уровень жизни населения упал, были удалены, естественно, капиталистические мотивы к повышению производительности труда, т. е. от практики «капиталистического кнута и пряника» произошел переход к «социалистическому кнуту», но к нему нужна была еще и крепкая рука. Этой рукой были репрессивные органы государства и партийно-административный аппарат, стоимость их содержания была немалой, как и численность.

Численность партии большевиков увеличилась к 1933 г. в 3,2 раза по сравнению с 1925 г., тогда она составляла около 1 млн человек. Большинство членов партии шло в управление. Если в конце 1920-х гг. в СССР насчитывалось около миллиона чиновников, то в 1940 г. их было более 1,4 млн [7]. Для сравнения, в 1985 г. чиновников в СССР было примерно на 5–6 % меньше, нежели перед Великой Отечественной войной [7].

За вторую половину 1920-х гг. значительно вырос численный состав войск ОГПУ. Надо сказать, историки до сих пор не определились с их численностью, обсуждение данного вопроса было непопулярным в советской историографии, и с документами на эту тему имеются проблемы [13, С. 146–147]. С середины 1920-х гг. началось увеличение и реорганизация войск ОГПУ и конвойной стражи. Только за один 1930 г. численность войск ОГПУ была увеличена на 20 тыс. чел. [13, С. 147], до этого там служили приблизительно 50 тыс. Вместе с конвойной службой войска карательных органов достигли к началу 1931 г. примерно 100 тыс. чел., это приблизительно на 24 тыс. меньше, чем в конце гражданской войны, когда Советскую Россию сотрясла серия мощных крестьянских восстаний [13, С. 147].

Численность войск карательных органов СССР возрастала на протяжении практически всех 1930-х гг. и, разумеется, в период войны. На 22 июня 1941 г. общая численность войск НКВД составила 334 900 чел., а на 12 марта 1944 г. — 540 тыс. чел. [3], по некоторым данным, к августу 1945 г. в НКВД служил почти миллион человек.

Однако сама численность войск НКВД нам еще не обо всем говорит. НКВД был целой дорогостоящей системой со своими училищами, санаториями, госпиталями, театрами и даже домами пионеров и, конечно же, лагерями. Бюджет ГУЛАГа составил почти 7,8 млрд руб. в 1940 г. [4], вспомним, что в годы второй пятилетки ежегодные затраты на оборону были немногим выше. Перед войной ГУЛАГ был почти на самоокупаемости (правда, эта самоокупаемость вызывала сомнения даже у современников тех событий [14]), получая основные доходы от продаж преимущественно сырьевых товаров. Тем не менее, для создания такой организации, которая могла, будучи самоокупаемой, содержать десятки тысяч солдат и офицеров конвойных войск и около 1,6 млн заключенных да еще осуществлять обширную хозяйственную деятельность, необходимы были немалые капиталовложения. Только в последний предвоенный год ГУЛАГ осуществлял более 5 % всех капиталовложений в советскую экономику [4], остается предполагать, какие огромные объемы капитальных средств были вложены в 1930-е гг. в создание этой «империи террора». Однако такие затраты с чисто экономической точки зрения не были оправданы. ГУЛАГ стал давать ощутимые результаты для экономики только в конце 1940–начале 1950-х гг.

Неосталинист на все это ответит, что, мол, без ГУЛАГа и затрат на эту систему СССР не освоил бы периферийные сырьевые регионы, без принудительного труда заключенных советская экономика не смогла бы в короткие сроки получить угольные шахты Кузбасса и лесозаготовки Сибири. В этой связи мы можем ответить следующее. Несмотря на масштабное, как то представлял сталинский режим, освоение Сибири и Дальнего Востока в 1930-е гг., энергетической базой СССР в первом полугодии 1941 г. по-прежнему оставался Донбасс и старые угольные районы Урала, освоенные еще до 1917 г.; все вместе это давало до трех четвертей добывавшегося в стране угля, причем уголь высоких сортов добывался почти весь в Донбассе. Немалая часть сибирских и дальневосточных месторождений угля была тоже освоена еще во времена Российской империи.

Вклад ГУЛАГа в экономику СССР до войны был достаточно скромным, но зато затраты на эту систему шли немалые, эти затраты в значительной степени скрывались в пунктах баланса «выручки промпредприятий, сельхозпредприятий, торговых организаций, доходов подсобных предприятий и снабженческих организаций, а также разных доходов [4]». Из этой строки следует, что в системе ГУЛАГа работали не только предприятия, осуществлявшие материально-производственную деятельность, но и структуры, занимавшиеся торговлей, и они тоже получали выручку и, как следует из нижеприведенных данных, немалую. В 1940 г. ГУЛАГ выпустил промышленной продукции на стоимость 2659,5 млн руб. в отпускных ценах [4] (в своих докладах начальники ГУЛАГа практически не указывали себестоимость своей продукции, что вполне понятно), суммарная стоимость сельскохозяйственной продукции ГУЛАГа не указывается в довоенных документах, что тоже вполне объяснимо, т. к., кроме лесозаготовки, сельское хозяйство лагерей производило продовольствие для самих заключенных и их охранников. Стоимостью сельскохозяйственной продукции ГУЛАГа поэтому можно пренебречь. Итак, около 2,66 млрд руб. — это отпускная суммарная стоимость почти всей продукции ГУЛАГа, когда бюджет данной структуры составлял около 7,8 млрд руб., но при этом округленная доходная часть ее баланса составляла в 1940 г. 4,2 млрд руб. Соответственно, почти 1,5 млрд руб. пришлось на доходы, не связанные непосредственно с производством, — это, преимущественно, оплата торгово-посреднической деятельности административных служб, своего рода «менеджерский бонус», и это — даже не добавленная стоимость, а сверхдобавленная стоимость, т. к. продукция ГУЛАГа продавалась по отпускным ценам, а не по себестоимости.

Посмотрим теперь на результативность ГУЛАГа, сравнив его с показателями работы предприятий императорской России в периферийных регионах страны. Виктор Проханов в телепередаче «Час Кучера» на канале «Совершенно секретно» заявил, что без ГУЛАГа не было бы полетов в космос и Академии наук СССР. Посмотрим, справедливо ли это.

Добыча золота, осуществлявшаяся в период второй пятилетки организацией «Дальстрой», входившей в систему ГУЛАГа, и государственными организациями, эксплуатировавшими, в основном, свободный труд, составила в 1937 г. 51,5 т золота из общего объема добычи этого металла в почти 111 т. В 1913 г. в России было добыто 61,7 т золота, что меньше, чем в СССР, но это больше в 1,7 раза, чем в России 1900 г., дальнейший спад золотодобычи объясним Первой мировой и Гражданской войнами. При этом только 5 % золотодобычи в Российской империи перед Первой мировой войной имели механизированный характер, когда в СССР этот показатель был на порядки выше.

От «Дальстроя» СССР получил в конце второй пятилетки не более 40 % золота от общесоюзной добычи. Несмотря на масштабные капиталовложения в освоение Колымы, после 1937 г. в советской золотодобыче начался спад, причина — отмена льгот старателям, направленная на социализацию их труда. Дело в том, что старательские артели в СССР были тогда «островками» капитализма, разумеется, такое положение в условиях политики «закручивания гаек» не нравилось союзному руководству. Результат не заставил себя долго ждать: в 1939 г. золотодобыча составила 104,1 т, когда в 1936 г. — 138,8 т [6], приблизительно одна шестая от этого объема приходилась на «Дальстрой» [9, С. 247], достаточно скромный вклад, если учесть, что в 1936 г. на Колыме было уже примерно 35–40 тыс. заключенных.

Освоение Колымы «Дальстроем» началось еще в ноябре 1931 г., когда, фактически, и была образована эта организация. Однако за весь период с начала индустриализации до 1933 г. включительно на Колыме было добыто около 2 т золота, в том числе с участием и вольнонаемных старателей. Надо сказать, что геологоразведкой в «Дальстрое» занимались вольнонаемные специалисты.

Наращивание объемов добычи золота в первую–начало второй пятилеток, если судить по вышеприведенным данным, происходило преимущественно за счет старателей и вольнонаемных рабочих, на каждого из которых в 1935–1936 гг. приходилось примерно 0,00093 т золота, приблизительно 0,00057 т на человека приходилось в «Дальстрое» в 1936 г., если не считать охрану, которая, конечно, в добыче не принимала участия, но на которую шли расходы.

Общие капиталовложения в золотодобычу в течение двух первых пятилеток составили всего лишь 1,7 млрд руб. [6], грубо говоря, по 170 млн в год, значительная часть из них пришлась на «Дальстрой», который работал в отрыве от основных транспортных магистралей страны, что создавало дополнительные издержки, к тому же, на Колыме необходимо было практически с нуля создать сложную лагерную инфраструктуру.

К 1940 г. в советской золотодобыче возник кризис, требовавший незамедлительных мер по своему разрешению. Руководство СССР вынуждено было признать, что спад добычи золота был связан с отменой льгот старателям, социалистические методы мотивации в этой отрасли не работали, поэтому пришлось вернуться к льготам [1]. И была еще другая проблема — низкая мотивация труда геологов, они недостаточно масштабно проводили разведку новых месторождений, и в СССР был принят закон

о премиях любому, кто откроет новое месторождение золота, причем максимальная сумма такой премии устанавливалась в размере 1 млн руб. В результате принятых мер золотодобыча в СССР в 1941 г. возросла до 174,1 т [6], что сильно помогло Советскому Союзу в годы Великой Отечественной войны, именно на золото покупались военная техника и необходимые военные материалы.

Таким образом, пример с золотодобычей показывает, что ГУЛАГ не был эффективной, по сравнению со свободным трудом, системой. Но была ли золотодобыча типичным случаем? Нет. Посмотрим теперь на строительство железных дорог.

Знаменитая Байкало-Амурская магистраль начала строиться в 1932 г. силами заключенных ГУЛАГа и стала одним из крупнейших долгостроев в истории СССР. Сначала НКВД удалось задействовать немного заключенных: постоянно на БАМе работали примерно 2,5 тыс. осужденных в начале-середине 1930-х гг., но впоследствии, уже незадолго до начала Великой Отечественной войны, там находилось порядка 300 тыс. заключенных. Байкало-Амурская магистраль была достроена только в декабре 2003 г. Для сравнения скажем, что основная часть Транссиба, по протяженности превосходящая БАМ, строилась примерно 14 лет, окончательная дата строительства этой магистрали 18 октября 1916 г. Режим императорской России оказался более эффективным в деле строительства железных дорог. Без Транссиба СССР пришлось бы очень трудно в годы Великой Отечественной войны.

Другой пример доставшегося советской экономике от ГУЛАГа долгостроя — Печорская ветка Северной железной дороги и Печорский угольный бассейн, ради которого эта ветка и тянулась. Надо сказать, что основные и наиболее богатые антрацитом залежи угля Печорского бассейна не освоены до сих пор. Стратегическая значимость этого региона, с точки зрения энергетической безопасности страны, была оценена советским руководством еще в середине 1920-х гг., но строительство ветки Котлас–Воркута началось только в 1937 г. и было завершено в декабре 1941 г., однако пропускная способность этой дороги оставалась низкой почти до конца войны, поэтому основные материалы для строительства шахт завозились по морю.

Протяженность ветки Котлас–Воркута составляет примерно 1200 км, на которые было потрачено около пяти лет. Сравним с показателями императорской России. Северная железная дорога, соединившая Александров, Вологду, Ярославль, Кинешму, Рыбинск и Череповец, была построена в течение двух лет (1870–1872 гг.), ее общая протяженность составила более 1000 км. В то время железные дороги строились почти без механизации и известных XX в. инженерных технологий, однако царский режим, повторимся, экономически неэффективный, все-таки справился с этой задачей без ГУЛАГа.

Наиболее типичным случаем ГУЛАГовского долгостроя является железная дорога Чум–Салехард–Игарка, она была построена после войны и заброшена за отсутствием хозяйственной необходимости в эксплуатации, обойдась народному хозяйству СССР в 3,3 млрд руб. [14], это больше, даже с учетом инфляции, чем капиталовложения в строительство новых основных фондов ОПК в годы второй пятилетки. На начало 1938 г. общая протяженность таких законсервированных железных дорог, построенных преимущественно заключенными, составила 5 тыс. км при общей протяженности введенных в эксплуатацию железных дорог 4,5 тыс. км [14]. Если железная дорога Чум–Салехард–Игарка общей протяженностью около 700 км обошлась народному хозяйству в 3,3 млрд руб., то можно теперь представить, в какие суммы вылилось строительство 5000 км «мертвых дорог». При этом советское танкостроение не смогло в 1940 г. освоить и четверти запланированного (500 шт.) выпуска танков Т-34.

Резюмируя сказанное выше, сделаем выводы, что сталинская модель экономики содержала в себе две тенденции: реализацию революционных стремлений марксистских ортодоксов, что затруднило развитие советской экономики начала 1920-х гг., а также подготовку к вооруженному конфликту с капиталистическим миром. Однако подготовка к войне в реальности не была приоритетной из приведенных двух тенденций, она являлась внешним фоном реализации задач по построению коммунистического общества. Советскому руководству приходилось балансировать между подготовкой к войне и установками на реализацию проекта по переустройству общества. Чаще верх брало последнее.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бельченко Е.Л., Гузман Б.В., Лешков В.Г. Золото российских недр. М.: Экос, 2000.
2. Болотин Д.Н. Советское стрелковое оружие. М.: Воениздат, 1983.
3. Гланц Д. Советское военное чудо 1941–1943. Возрождение Красной Армии. М.: Яуза, Эксмо, 2008.
4. Данные с сайта Архив Александра Н. Яковлева. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.alexanderyakovlev.org/fond/issues-doc/1010442> (дата обращения: 07.06.2012).

5. *Иринархов Р.С.* Красная армия в 1941. М.: Яуза, Эксмо, 2009.
6. *Кавчик Б.К.* Как увеличивали золотодобычу при Сталине // Золотодобыча. 2009. № 126. Май.
7. *Миронов Б.Н.* Социальная история России. Т. 2. СПб.: Дмитрий Буланин, 2003.
8. *Мощанский И.Б.* Крупнейшие танковые сражения Второй мировой войны: аналитический обзор. М.: Вече, 2011.
9. *Норландер Д.* Магадан и становление экономики «Дальстроя» / ГУЛАГ: Экономика принудительного труда. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН); Фонд Первого Президента России Б.Н. Ельцина, 2008.
10. *Попов Г.Г.* А что было бы, если не было бы? К вопросу о целесообразности коллективизации и индустриализации в СССР // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. Т. 7. № 4. С. 89–107. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/27677287/>.
11. *Самсонов А.М.* Сталинградская битва, 4-е изд., испр. и доп. М.: Наука, 1989.
12. *Симонов Н.С.* Военно-промышленный комплекс СССР в 1920–1950-е годы: темпы экономического роста, структура, организация производства и управление. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1996. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://militera.lib.ru/research/simonov_ns/index.html. (дата обращения: 07.06.2012).
13. *Тархова Н.С.* Красная армия и сталинская коллективизация. 1928–1933 гг. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2010.
14. *Хлевнюк О.В.* Экономика ОГПУ–НКВД–МВД СССР в 1930–1953 гг.: масштабы, структура, тенденции развития / ГУЛАГ: Экономика принудительного труда. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2008.
15. *Bairoch P.* Economics and World History. Myths and Paradoxes. USA: University of Chicago Press, 1993.
16. *Corum J.S.* The Roots of Blitzkrieg: Hans von Seeckt and German Military Reform. USA: University Press of Kansas, 1994.

ОПЕРАЦИЯ «WELFARE STATE»: РЕШИЛО ЛИ ГОСУДАРСТВО ВСЕОБЩЕГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ ПРОБЛЕМЫ ИДЕАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА?

Т.Ю. СИДОРИНА,

доктор философских наук, профессор,
Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
e-mail: mirros@mail.ru

В статье рассматривается эволюция концепции государства всеобщего благосостояния. Теоретические истоки государства всеобщего благосостояния анализируются в контексте исторических событий. Рассмотрены проблемы преодоления социального неравенства, нужды и бедности, обеспечения социальной стабильности, социальных потребностей.

Ключевые слова: государство всеобщего благосостояния; бедность; общественный договор; социальное реформирование.

The article deals with the evolution of the welfare state concept. Theoretical origins of the welfare state in the context of historical events are analyzed. Problems of social inequality overcoming, poverty and destitution, social stability ensuring and provision of social needs are considered.

Keywords: welfare state; poverty; social contract; social reformation.

Коды классификатора JEL: H11, H44, H50.

1. Введение: постановка проблемы

С давних пор человечество мечтало о счастливой жизни, достатке, благополучии. На протяжении столетий ученые стремились найти основы построения идеального государства. Предлагались различные проекты и модели общественного устройства: от социальных утопий, конструкций общественного договора до попыток реального воплощения этих идей.

В XX столетии разрабатывается концепция государства всеобщего благосостояния. Политикам и ученым представлялось, что в этой модели гармонично сочетаются принципы рыночной экономики и участие государства в вопросах социального и экономического развития. Казалось бы, найдено разрешение извечной проблемы «свобода или порядок», вызывавшей наибольшую критику в отношении проектов социально-утопического характера. В течение двух десятилетий модель демократии успешно развивается, но в конце 1970 гг. серьезные экономические проблемы вызывают критическое восприятие успешности проекта Welfare State.

Решило ли государство всеобщего благосостояния проблемы идеального государства? Удалось ли человечеству осуществить мечту о счастье на Земле и о земном рае? Статья посвящена вопросу об истоках зарождения и истории развития концепции государства всеобщего благосостояния: от мечты об оптимальном общественном устройстве до реального воплощения в моделях государства и социальной политики современной эпохи.

2. Дилемма У. Самнера: порядок или свобода, план или рынок. Что должно стать основой идеального государства?

Проблема бедности

Одной из острейших социальных проблем всегда была проблема бедности. В XIX в. рост промышленности и городов сопровождался массовым разорением крестьян, ремесленников, мелких собственников. Исключительно тяжелые условия труда и быта рабочих контрастировали с богат-

ством буржуазии, вызывая обострение социальных противоречий. «Стремительное экономическое развитие сопровождалось быстрым ростом населения, усилением его подвижности, концентрацией его в городах, что не могло не увеличить социальные издержки промышленной революции, – пишет С.С. Ярошенко. — Качество жизни масс, несомненно, ухудшилось. Уменьшилась степень удовлетворенности масс жизнью, что привело к усилению социальной напряженности, политизации масс, разворачиванию массовых политических движений. Увеличение населения, особенно в городах, интенсивная миграция рабочих, ухудшение условий их жизни и работы, поляризация бедности и богатства, пауперизация, а также проявление социального недовольства заставили ученых обратить внимание на вопросы социального неравенства и бедности, а политиков — на проблему социального реформирования» [18, 19, 20].

Масштабы распространения бедности выводят эту проблему за пределы возможностей местного сообщества, церковных организаций и требуют незамедлительного решения.

Эгалитаризм против либерализма

Проблема бедности оказалась в центре обсуждения вопросов об основах общественного устройства. От решения этой проблемы зависели разные сферы общественной жизни. И решать ее должны были не только экономисты, но и политики, социологи, юристы, правоведы. Таким образом, споры о том, что такое бедность и как трактовать это общественное явление, перерастают в споры о путях достижения оптимального общественного устройства. Во второй половине XIX столетия они обретают форму либерализма и эгалитаризма.

Представители школы социал-дарвинизма стояли на позициях невмешательства государства в решение социальных проблем и признания ответственности самого человека за свое благосостояние. Социал-дарвинистская трактовка бедности основана на принципах борьбы за существование, естественного отбора, *laissez-faire*, отрицания необходимости социальных реформ и филантропии. Представители этого направления (Г. Спенсер, У. Самнер, Ф. Гиддингс и др.) признавали естественным существование социального неравенства, причины которого они видели в законах общественного развития, «отягощенных» личными недостатками индивида [18, С. 32].

Один из последователей Г. Спенсера — Уильям Самнер (1840–1910) — писал: «Нужно понять, что мы не имеем других альтернатив кроме как: свобода, неравенство, выживание сильнейших и несвобода, равенство, выживание самых слабых. Первая ведет к развитию общества, последняя — к его кризису» [18, С. 40; 44, 42].

Из чего следует, что вмешательство государства не только не устраняет социальное неравенство, а наоборот, способствует распространению бедности, позволяя человеку сократить усилия в борьбе за лучшее положение в обществе. Эта позиция определила известные либеральные модели общественного устройства и организации социальной помощи в государстве.

Противоположную точку зрения отстаивали представители эгалитаристского направления в объяснении и изучении проблемы бедности. Например, Жан-Жак Элизе Реклю (1830–1905) видел причину социальных невзгод в несправедливом устройстве распределительной системы и эксплуатации. Он считал, что существует жесткая взаимосвязь между бедностью и богатством: чем больше богатство, тем больше бедность. Он видел необходимое условие прогресса в преодолении пауперизма через введение равного распределения продуктов земледелия и промышленности между всеми членами общества [42].

Так на рубеже XIX–XX вв. складывались две основные тенденции социального проектирования — эгалитарные и либеральные проекты общественного развития. В основе эгалитаризма — концепция порядка и равенства распределения, в основе либерализма — концепция свободы и равенства прав. Непримируемость этих концепций — основное противоречие процесса социального развития, своеобразная теорема Ферма социальной и экономической науки.

3. К вопросу об утопиях

От государства Платона к Утопии Томаса Мора

Человечество всегда мечтало о счастливой, благополучной жизни, пыталось найти некие справедливые стабильные основания общественных отношений, договориться о правилах сосуществования. Свидетельства этому мы находим в самых древних источниках. Одни из первых описаний справедливой общественной жизни мы встречаем в известных трудах мыслителей Древней Греции. В Средние века, эпоху Возрождения вопрос об оптимальном общественном устройстве воплощается

в различных социальных проектах. Формируется направление утопической мысли, начало которому положила модель идеального общества Томаса Мора (1478–1535). «Утопия» как критика негативных сторон общественного устройства, с одной стороны, а с другой, как форма выражения мечты, явилась воплощением глубинной потребности человеческого духа. В ее основании лежит порожденная несовершенством реальной жизни устремленность человека к иной, «совершенной» (с его точки зрения) реальности.

Известно, что проект Томаса Мора во многом был вдохновлен идеями платоновского государства. Поэтому и «Утопия» Мора, и последовавшие за ней сочинения предполагали устранение частной собственности, равный доступ к благам и равное распределение, т. е. строились на основаниях эгалитаризма. Порядок с достаточно стройной социальной иерархией и системой мер — такова основа оптимального социума в данной системе координат.

Общественный договор как альтернатива утопическим проектам

Разработка теории общественного договора становится новым этапом в истории поисков идеальной модели общественного устройства и определенной альтернативой проектам эгалитарной, социалистической направленности.

Если в утопиях прошлого предлагались модели общественного благополучия, построенные на основаниях порядка, контроля и всеобщего признания (подчинения), то теоретики общественного договора на первое место ставят свободу и права человека, принимая государство и договор относительно него как неизбежное зло, трагическую необходимость, определенный общепринятый защитный механизм, невмешательство которого в жизнь гражданского общества оговаривается принципиально.

Один из важнейших теоретических документов в этой области — «Об общественном договоре» (1762, политический трактат об идеальном обществе, максимально приближенном к природе) Ж.-Ж. Руссо (1712–1778). Сочинение Руссо основывалось на уверенности в возможной организации общества на основах свободы и равенства. Ни отдельный человек, ни целый народ не может отдать себя или своих детей в рабство добровольно: «Утверждать, что человек отдает себя даром, значит — утверждать нечто бессмысленное и непостижимое: подобный акт незаконен и недействителен уже по одному тому, что тот, кто его совершает, находится не в здравом уме. Утверждать то же самое о целом народе — это значит считать, что весь он состоит из безумцев: безумие не творит право, если бы каждый и мог совершить отчуждение самого себя, то он не может этого сделать за своих детей; они рождаются людьми и свободными» [13, С. 204].

Таким образом, с позиций общественного договора Руссо, общественный порядок «утопии» воспринимается, скорее, как рабство и массовое помешательство.

Что касается проблемы равенства, то в случае теории общественного договора речь идет о равенстве перед законом — равноправие как равенство естественных прав человека на осуществление какой-либо деятельности вне зависимости от социальных условий существования или несуществования власти, закона и государства. И здесь равенство не вступает в противоречие со свободой, как это имеет место, например, в случае равенства в условиях эгалитаризма, когда свобода противопоставляется равенству как элементу порядка и системы распределения.

Контроль неизбежно присутствует в обоих проектах, но его значимость в условиях демократии, где государство ограничено функциями «ночного сторожа», существенно отличается от его роли в государстве социального порядка и равного распределения, когда контроль — это основное правило «игры».

Таким образом, в истории социальной мысли формируется определенная устойчивая альтернатива по отношению к базовым основаниям общественного устройства: «порядок, контроль и равенство распределения» и «свобода и равенство прав».

Утопический социализм и его герои

В Новое время широкое распространение получают проекты социально-политических реформ, в том числе проекты утопического социализма. Среди первых социалистов-утопистов были англичане Джерард Уинстенли и Джон Беллерс.

Дж. Уинстенли (1609–1676) в многочисленных памфлетах (начиная с «Нового закона справедливости», 1649) изложил свое социальное учение, составными частями которого являются «закон социальной справедливости», обоснование необходимости демократического аграрного переворота, проект «Свободной Республики». «Новым законом справедливости» Уинстенли назвал бесклассовое общество, не знающее частной собственности, денег, купли-продажи, работы по найму,

имущих и неимущих. Установлению этого «закона» должен был предшествовать демократический аграрный переворот, предусматривавший право бедняков безвозмездно обрабатывать общинные пустоши.

В свою очередь Дж. Беллерс (1654–1725) считал, что благодаря труду рабочих создается больше продуктов, чем это необходимо для их существования. Он видел источник богатства в труде, а не в благородных металлах. Деньги, по его мнению, это наименее полезная вещь, просто счетный знак. Он неоднократно выдвигал проекты социальных реформ с целью избавления общества от имущественного неравенства и нищеты. Ему принадлежит идея создания кооперативных колоний, где мерилom оценки будут не деньги, а доля труда, вложенная человеком в общественное производство. Беллерс разработал проект изменения общества путем трудового воспитания всего народа. Соответствующий план изложен в сочинении Беллерса «Предложения об учреждении трудового колледжа».

В первой половине XIX столетия движение за осуществление социалистических идеалов возглавили интеллектуалы, из среды которых вышли Р. Оуэн, Ш. Фурье, К.А. Сен-Симон. В вопросе о преобразовании общества на первое место было поставлено создание крупного общественного производства, применяющего новейшие достижения науки и техники. Утописты выдвинули принцип распределения «по способностям», изображали будущее общество как общество изобилия, обеспечивающее удовлетворение человеческих потребностей, безграничный рост производительных сил и расцвет личности. Социалисты-утописты говорили о грядущем уничтожении разницы между умственным и физическим трудом, между городом и деревней, о планировании производства, о превращении государства из органа управления людьми в орган управления производством и т. д.

В 1799 г. Р. Оуэн (1771–1858) становится совладельцем (вместе с несколькими манчестерскими капиталистами) и управляющим бывшей фабрики своего тестя в Нью-Ланарке и прибывает в этот город с твердым намерением проведения социального эксперимента и планом реформы производственных отношений. Социальный эксперимент Оуэна предполагал создание для бедняков кооперативных поселков, где бедняки могли трудиться сообща, без капиталистов-нанимателей. Задача этих производительных ассоциаций, по словам Оуэна, «заключалась в организации всеобщего счастья при посредстве системы единства и кооперации, основанной на всеобщей любви к ближнему и истинном познании человеческой природы». С течением времени его проект, связанный с конкретной проблемой, перерос во всеобъемлющую систему переустройства общества. Это переустройство Оуэн мыслил через трудовые кооперативные общины¹.

Социальный проект другого представителя утопического социализма Шарля Фурье предполагал создание фаланстеров, дворцов особого типа, являющихся центром жизни фаланги — самодостаточной коммуны из 1600–1800 человек, трудящихся вместе для взаимной выгоды. Фурье представлял фаланстер как специально устроенное здание, способное сочетать в себе черты как городской, так и сельской жизни. В основу фаланстера положена идея производительной и потребительной ассоциации. Согласно Фурье, труд будет значительно продуктивнее благодаря энтузиазму и соревнованию, которые охватят членов ассоциации. Особенность организации труда в фаланстере состоит в том, что каждый избирает себе занятие по душе. Результаты труда всех членов фаланги будут стекаться в общие хранилища, и отсюда они могут получать все необходимое: таким образом, не будет нужды ни в каких посредниках при обмене товаров и сама внутренняя торговля исчезнет. Вместе с тем, однако, в фаланге сохраняется частная собственность. Каждый будет иметь отдельное помещение сообразно не только своим склонностям, но и состоянию, питаться и одеваться, как кто захочет и сможет.

Последователями Фурье было осуществлено около сорока попыток организовать фаланстеры во Франции и Америке, большинство вынуждены были прекратить свою работу после 3–5 лет [17 и др.].

Клод Анри де Сен-Симон (1760–1825) считал, что лишь всемерное развитие производства может избавить трудящихся от бедствий путем эффективного использования научных принципов организации общества. Этими принципами должны быть внедрение всеобщего обязательного производительного труда, обеспечение всех равными возможностями применить свои способности, создание плановой организации производства, которое должно обеспечить все потребности общества. Общество должно стать большой производительной ассоциацией, а весь мир постепенно превратится во всемирную ассоциацию народов. Основной социальной целью должен быть производительный труд, а политической силой, которая осуществляется обученными администрато-

¹ Теоретические основания своей концепции Р. Оуэн изложил в сочинениях: «An Explanation of the Cause of Distress which pervades the civilized parts of the world» (1823) и «The Book of the New Moral World». Непосредственно план организации ассоциаций предложен в «Report to the County of Lanark» [17].

рами, будет прикладная наука о производстве. Сен-Симон полагал, что в будущем обществе рабочие и буржуазия объединятся в едином классе «индустриалов», где рабочие должны подчиняться их «естественным» лидерам, однако их интересы будут гармонически интегрированы в понятие всеобщего благосостояния. В дальнейшем все люди — от рабочих до управляющих — будут принадлежать к единому классу производителей, имеющих общие интересы и противопоставленных паразитирующим группам общества, которые, в конце концов, будут ликвидированы [1].

Проекты экономистов: И. Бентам и Б. Мандевиль

Особого внимания заслуживают проект И. Бентама «Паноптикум» и знаменитая «Басня о пчелах» Б. Мандевилля, также посвященные проблемам общественного устройства.

Интересно, что эти произведения являются своего рода альтернативой проектам идеального общества. Так, «Паноптикум», на основании которого Иеремия Бентам (1748–1832) планировал организовать работу на промышленных предприятиях, представляет собой прообраз антиутопии, а «Басня о пчелах» — своеобразное опровержение теории общественного договора.

Согласно Б. Расселу, Бентам желал создать «социальную систему, которая бы автоматически делала людей добродетельными». Эта идея создания грандиозного механизма по автоматической выделке добродетели нашла воплощение в его труде «Паноптикум», изданном в конце XVIII в. [11]. Определение понятия «добродетель» вытекает у Бентама из принципа «наибольшего счастья», который наряду с принципом ассоциативности лежит в основе его учения.

Бентам утверждал, что наряду с существованием добра в общем смысле слова, каждый индивид стремится к тому, что считает своим собственным счастьем. Поэтому дело законодателя — устанавливать гармонию между общественными и личными интересами. Уголовный закон в этом смысле есть способ приведения интересов личности к единству с интересами общества, и в этом его оправдание. Человека надо наказывать по законам уголовного права для того, чтобы предотвращать преступления, а не потому, что мы ненавидим преступника. Гражданское право должно преследовать четыре цели: обеспечение, изобилие, безопасность и равенство, при этом Бентам ничего не говорит о свободе. «Бентам мало заботился о свободе, — пишет Рассел. — Он восхищался благожелательными самодержцами, предшествовавшими Французской революции: Екатериной Великой и императором Францем. Он глубоко презирал учение о правах человека. Права человека, говорил он, это явная чепуха, неотъемлемые права человека — чепуха на ходулях. Когда французские революционеры разработали свою Декларацию прав человека, Бентам назвал ее “метафизическим произведением” — “ne plus ultra метафизики”. Ее пункты, говорил он, можно разделить на три класса: 1) невразумительные, 2) ложные, 3) как невразумительные, так и ложные. Идеалом Бентама была безопасность, а не свобода. “О войнах и штормах лучше всего читать, жить лучше в мире и спокойствии”» [11].

Вот так, основываясь на, казалось бы, вполне благих устремлениях, в 1797 г. Бентам предложил новую модель тюрьмы, известную как Паноптикум, в которой все заключенные должны находиться под круглосуточным наблюдением тюремщика, затаившегося наверху здания; при этом арестованные не способны увидеть своего надсмотрщика. В своем произведении Бентам продемонстрировал предел развития социальной организации, построенной на основаниях социального порядка и контроля, негативные перспективы социалистического утопизма и эгалитаризма, то, что позже стало предметом рассмотрения антиутопий XX в.

М. Фуко называл Бентама «Фурье полицейского государства» [16]. Противопоставляя позиции Бентама и Руссо, Фуко сравнивает их установки в понимании общественного устройства и власти. «Я бы сказал, — пишет Фуко, — что Бентам — это дополнение к Руссо. Какова, в самом деле, та руссоистская мечта, что вдохновляла столько революционеров? Мечта о прозрачном обществе, одновременно видимом и читаемом в каждой из его частей; мечта о том, чтобы больше не оставалось каких-либо темных зон, зон, устроенных благодаря привилегиям королевской власти, либо исключительными преимуществами того или иного сословия, либо, пока еще, беспорядком; чтобы каждый с занимаемой им точки мог оглядеть все общество целиком; чтобы одни сердца сообщались с другими; чтобы взгляды больше не натывались на препятствия; чтобы царил разум, мнение каждого о каждом...

Бентам — это одновременно что-то вроде этого и нечто совершенно противоположное. Он ставит вопрос о видимости, но при этом думает о какой-то видимости, целиком устроенной вокруг одного господствующего и наблюдающего взгляда. Он приводит в действие замысел всеохватывающей видимости, которая разворачивалась бы на пользу строгой и дотошной власти. Так к великой руссоистской теме (которая была своего рода лирикой Французской революции) подключается техническая идея осуществления некоей “всепросматривающей” власти, которой был

одержим Бентам, причем эти двое прекрасно дополняют друг друга, и все работает: и лирическая восторженность Руссо, и одержимость Бентама» [15, С. 220–247].

Что же касается известного произведения Бернарда Мандевилля (1670–1733) «Басни о пчелах», то его обычно рассматривают в ряду проектов общественного договора. Общественный договор, в трактовке Мандевилля, — это обман. Политики, руководствуясь стремлением к власти, славе и всеобщему признанию, стремятся сделать все для легкого и безопасного манипулирования человеком, опираясь на его природную гордыню и восприимчивость к лести.

Мандевиль обращается к вопросу о пороках и добродетелях человека. Пороком он называет то, что мешает человеку действовать во благо государства, а добродетелью, что, напротив, заставляет его способствовать преумножению общественного блага. Никакое действие или качество изначально не является плохим или хорошим. Критерий, позволяющий отличать добро от зла, создается самими людьми, поэтому он не может быть объективным, тем более врожденным. Общество, согласно Мандевиллю, это не средство преодоления человеческих пороков, процветающих в естественном состоянии, а институт, который обязан своим существованием именно порочности человеческой природы.

Как и большинство теоретиков общественного договора, Мандевиль пишет о естественном состоянии, в котором жили люди до того, как было создано государство: «Все находящиеся в естественном состоянии живые существа заботятся лишь о том, чтобы доставить себе удовольствие, и непосредственно следуют влечению своих наклонностей, не обращая внимания на то, принесет ли полученное ими удовольствие добро или зло другим» [7, С. 23]. Поэтому создания, наименее разумные и, как следствие, обладающие меньшим числом желаний, более всего приспособлены к мирному сосуществованию. Человек всю свою жизнь одолевает желаниями, стоит ему достигнуть своих целей, как он ставит новые, одни потребности постоянно сменяют другие, поэтому из всех живых существ человек наименее способен жить в сообществе. Только наличие строгих ограничений, налагаемых системой правления, может обеспечить мир и согласие в человеческом сообществе.

Что же могло заставить человека пренебречь личными интересами, желаниями, забыть о жажде удовольствий, которая является частью человеческой природы? Законодатели и политики, поставившие своей целью создание общества, должны были предложить всем людям нечто, что как-то возместило бы их потери, оправдало то насилие, которое совершает человек, отказываясь от своих желаний, потребностей. Но те, кто решили сделать из человека общественное животное, понимали, что они не в состоянии предоставить всем реальные вознаграждения, поэтому они придумали воображаемое вознаграждение. Политики, тщательно изучив человеческую природу, создали иллюзию, которая строилась на человеческих пороках и ничего не стоила самим законодателям. Так, согласно Мандевиллю, общественный договор оборачивается общественным обманом [4, С. 28–35].

4. Социальное реформирование и вмешательство государства

Итак, к середине XIX в. было создано множество проектов и моделей возможной организации общественной жизни. Часть из них даже была реализована на практике. Однако ни один из этих проектов не стал воплощением мечты об идеальном обществе и государстве, о справедливой и благополучной жизни. Коренное противоречие «свобода или порядок» было дополнено альтернативой «рынок или план». Предлагаемые варианты либерального или эгалитарного развития не снимали этих противоречий.

Германия во второй половине XIX столетия начинает осуществление социального реформирования, в основу которого была положена разработка социального законодательства. Канцлер Германии Отто фон Бисмарк проводит ряд социальных реформ, предполагавших усиление роли государства. С 1883 по 1889 гг. Бисмарком было санкционировано создание сразу нескольких общественных систем обязательного социального страхования [12, С. 19].

Принципиальное нововведение заключалось в том, что в виде систем обязательного социального страхования государством впервые создавались крупномасштабные механизмы общественного перераспределения доходов с целью социальной защиты низших слоев населения, к которым в то время в первую очередь относились наемные рабочие промышленных предприятий. Тем самым по отношению к этим слоям законодательно закреплялись определенные социальные гарантии, обеспечивающие им приемлемый уровень благосостояния [14, С. 14].

Бисмарк подготовил первые акты, касавшиеся страхования жизни, в частности, страхования на рабочем месте. Оно включало защиту слабых (особенно детей и женщин), защиту в случае получения травм на производстве, решение проблем со здоровьем, пенсионное обеспечение. Подобные обязанности обычно приписывались благотворительности и часто выполнялись церковью.

Мировой кризис 1929–1933 гг., Великая экономическая депрессия привели к осознанию ограниченности рыночного развития в том виде, как оно осуществлялось, активизировали сторонников государственного вмешательства в экономическую жизнь. По мнению специалистов, этот крупнейший кризис мировой капиталистической системы обнаружил неспособность существующих концепций ответить на вопрос о его причинах и путях стабилизации экономического развития. Формирование новых моделей государства проходило под влиянием идеи государственного вмешательства.

Провозглашенный Ф.Д. Рузвельтом Новый курс в США, сформировавшаяся в Великобритании и подхваченная в ряде стран доктрина Дж.М. Кейнса (1883–1946) приобретали все больше сторонников. В пользу государственного регулирования экономики говорили шумно рекламируемые успехи первых пятилеток в СССР.

Теория Кейнса, обосновавшего необходимость активного вмешательства государства в экономическую жизнь общества, сыграла значительную роль в теоретическом развитии концепции государства всеобщего благосостояния. Кейнс считал, что высший долг государства заключается в том, чтобы обеспечивать благосостояние общества в настоящем. Реальное воплощение идеи Кейнса получили в модели «государства всеобщего благосостояния» с его высокими социальными расходами и ориентацией на полную занятость.

Н.А. Макашева отмечает, что «в 1920-х годах центральной для Кейнса стала проблема будущего капиталистической экономики, точнее — ее выживания после Первой мировой войны и послевоенного кризиса. В начале 1920-х годов со всей остротой встали вопросы: можно ли вообще реформировать капиталистическую систему или она может быть изменена только революционным путем, т. е. разрушена. Если же она может быть реформирована, то — каким образом?

Кейнс делает выбор в пользу реформирования. Его позиция, его система взглядов опирались на убежденность в том, что при реформировании остается шанс сохранить ценности либерализма, а при революции — нет. Кейнс противопоставлял “новый либерализм” старому, или “консервативному”, как доктрину, определяющую переход к системе, в которой либеральные ценности сочетаются с социальной справедливостью и социальной стабильностью» [6, С. 110].

5. Расцвет и кризис модели Welfare State

Государство благосостояния в западных странах достигло своего расцвета после Второй мировой войны. Казалось бы, извечная мечта человечества достигнута, о чем свидетельствовал уровень и качество жизни населения этих стран, масштабы социальной защиты, стабильность заработка, размер пенсионного обеспечения и т. д. Важную роль, наряду с темпами экономического роста, играло наличие мощного рабочего движения, а также «традиционного» слоя избирателей — многочисленного рабочего класса, голосовавшего за левые партии. Именно эти обстоятельства способствовали тому, что на выборах, как правило, побеждали социал-демократы. Левые правительства обладали реальной возможностью проводить такую политику, которая создавала условия для роста экономики, повышения ее эффективности и в то же время обеспечивала относительно справедливое распределение результатов процветания между предпринимателями и наемными работниками

Наемные работники получили полную занятость и социальные гарантии. Прибыли предпринимателей увеличивались, экономика бурно развивалась, производительность труда росла, заработная плата регулировалась коллективными соглашениями, заключаемыми между профсоюзами и работодателями, стабильность в экономике позволяла корпорациям осуществлять строгий контроль над производством и инвестициями [41, Р.305–332; 32, Р. 408–442; 5, С. 51–71].

Согласно К. Оффе, «исторически государство всеобщего благосостояния явилось комбинацией последствий действия различных факторов, изменяющихся по структуре от страны к стране: социально-демократического реформизма, христианского социализма, просвещенной консервативной политической и экономической элиты и крупных отраслевых профсоюзов. Они сражались за признание и реализацию всеобъемлющих схем обязательного страхования, законов о защите труда, минимальной ставки заработной платы, развитие систем здравоохранения и образования, государственную помощь в получении жилья, а также признание профсоюзов законными экономическими и политическими представителями рабочих. В свете кейнсианской доктрины экономической политики государство всеобщего благосостояния в большей степени стало рассматриваться не как груз для экономики, а как встроенный экономический и политический стабилизатор... Многофункциональный характер, способность одновременно удовлетворять конфликтующие аспекты и стратегии сделали политические меры государства всеобщего благосостояния привлекательными широкому кругу разнородных сил» [38, Р. 7–14].

Однако в конце 1970 годов государство всеобщего благосостояния столкнулось с серьезными экономическими проблемами. Чрезмерно широкие социальные гарантии, предоставленные государством своим гражданам, высокая безработица, старение населения требовали непрерывного увеличения расходов на государственные социальные программы [41, Р. 305–332].

В 1980 годах социальное государство становится объектом критики: его обвиняли в чрезмерной расточительности и неэффективности социальных расходов. Более того, под влиянием идей монетаризма и либерально-консервативных концепций политики заявляли, что деятельность социального государства стала фактором снижения конкурентоспособности [8, С. 106]. Российский специалист в области социальной политики И.А. Григорьева отмечает, что «в конце 1980-х годов идеология (государства всеобщего благосостояния — *Т.С.*) подверглась критическому переосмыслению. Произошло резкое снижение расходов на социальные программы в США эпохи президента Р. Рейгана (конец 1970-х–1980-е гг.), уменьшение роли государства и приватизация многих, в том числе социальных сервисов, в Великобритании премьер-министра М. Тэтчер. В это же время в Германии началась резкая критика “заботливого социального государства”» [3].

С начала 1990 годов в Европе просматривается тенденция к свертыванию социальной деятельности государства. Этой проблеме была посвящена обширная дискуссия среди ученых и политиков.

Что произошло со столь успешным проектом государства всеобщего благосостояния? Казало бы, решение найдено, все счастливы — голодные накормлены, больные излечены, несчастные утешены, рабочие места предоставлены, здравоохранение бесплатное, образование доступное, множество различных социальных программ, поддержка в старости, помощь в молодости и т. д. Каковы последствия этой вселенской благодати? Что обусловило кризис столь успешного социального проекта? Почему государство всеобщего благосостояния было вынуждено сокращать свои программы?

Оценивая ситуацию в условиях кризиса государства всеобщего благосостояния, Г. Эспинг-Андерсен писал: «Послевоенное государство благосостояния было сконцентрировано на здравоохранении, образовании и перераспределении доходов. Оно опиралось на стабильную семью, sporadическую и циклическую безработицу, которые не были регулярными. Перераспределение благоприятствовало пожилым людям. Сегодня семья и рынок труда переживают не лучшие времена, рождаемость падает и население стареет. Все это подводит нас к финансовому кризису. Скандинавия составляет исключение; в остальных странах значительная часть расходов осуществляется в пользу пенсионеров при том, что основные риски выпадают на долю молодого населения. Вполне возможно, что принцип всеобщей включенности в постиндустриальном обществе уже проиграл альтернативному принципу рынка победителей» [28].

П. Тэйлор-Губи утверждает, что критика государства всеобщего благосостояния основывалась на предположении, что эпоха государства всеобщего благосостояния приходит к концу, традиционный образец подобного государства устарел, принципиально изменился социальный контекст происходящего, государству следует оставаться в стороне от обеспечения услуг благосостояния, социальная политика больше не способна эффективно удовлетворять существующие потребности, обеспечение высококачественных общественных услуг стоит больше, чем экономика может себе позволить. Долгосрочное балансирование между интересами капитала и гражданского населения грозило, в конце концов, закончиться. На официальной конференции о «кризисе благосостояния» 1980 гг. было заключено, что социальная политика во многих странах создает препятствия для экономического роста [47, Р. 1–23].

Однако, при всей значимости и обоснованности высказываемых критических аргументов, Тэйлор-Губи предостерегает от принятия скороспелых решений относительно будущего государства всеобщего благосостояния. Он полагает, что подобные решения недопустимы, как недопустима констатация преждевременной кончины государства как центрального гаранта благосостояния граждан.

Интересно, что кризис существующей модели и резкая критика этой модели, особенно не сказались на предпочтениях масс — опросы общественного мнения на протяжении не одного десятилетия фиксировали сильную и стабильную во времени массовую поддержку основных принципов государства всеобщего благосостояния и ряда отдельных социальных программ, проводимых им [31, Р. 658; 2]. Такая приверженность базовым принципам, а то и поддержка наиболее затратных и экстенсивных элементов социального обеспечения, удивляли многих исследователей общественного мнения [30, Р. 285]. Особенно непонятной представлялась поддержка обширных социальных программ такого рода в США — стране, население которой всегда отли-

чалось подозрительным отношением к попыткам вторжения государства в общественную жизнь и исторически предпочитало руководствоваться во многих вопросах принципами индивидуализма и экономической самодостаточности [29, Р. 685].

6. Проблема социальной зависимости

Спинхемленд XX-го столетия

Среди негативных последствий политики Welfare State (наряду с возникшими экономическими трудностями) — снижение уровня трудовой активности населения; развитие социального иждивенчества². Один из основных критических аргументов против политики благосостояния состоит в том, что она делает общество пассивным и зависимым.

Человечество и в прошлом сталкивалось с подобными последствиями патернализма. История, связанная с принятием закона Спинхемленда в 1795 г. в Великобритании, иными попытками патерналистской заботы о социальных нуждах граждан, предоставляет опыт моральной деградации населения в условиях широкой безвозмездной помощи государства. В этом контексте предостережения социал-дарвинистов о том, что государственная поддержка не искореняет бедность, а, наоборот, способствует ее росту и деморализации населения, не были абсолютно беспочвенными.

Рост социального иждивенчества в развитых европейских странах — одна из проблем демократии благосостояния. В чем причина этого социального явления? По своей структуре оно далеко не просто и имеет как экономические, социальные, так и психологические основания.

В XX в. социальное иждивенчество рассматривается как одно из негативных последствий политики Welfare State. Существует значительный корпус литературы по этому вопросу, проблема социального иждивенчества серьезно обсуждается на политических и экономических форумах: «Политики и эксперты заклеили реципиентов социальной помощи как безответственных и слабовольных, не желающих работать до тех пор, пока их не спровоцирует реформа Welfare State» [36, Р. 482–504]. «Общество благосостояния медленно, но верно делает людей зависимыми» — распространенный стереотип. В британских и американских СМИ эта проблемная тема среди всех обсуждений, касающихся общества благоденствия, является доминирующей, что демонстрирует большую обеспокоенность этим вопросом в обществе.

Существует мнение, что, начиная регулярно получать материальную помощь от государства, например, во время беременности или в связи с сокращением на работе, реципиенты привыкают к обеспечению и деградируют. Способность зарабатывать и нести ответственность за себя и свою семью «атрофируется», и индивиды начинают во всем полагаться на государство. Предполагается, что краткосрочная и непреднамеренная (в силу обстоятельств) зависимость перерастает в намеренную и долгосрочную — в иждивенчество.

Экономический аспект иждивенчества

Обеспокоенность проблемой Welfare state dependency разделяет большинство развитых стран современного мира. Безусловно, государство должно поддерживать своих граждан, тем самым создавая условия для стабильности и развития. Но, видимо, есть предел, после которого это благое и разумное намерение приводит к обратному результату. Едва ли не самое распространенное мнение по поводу негативных последствий политики Welfare может быть выражено следующим образом: «Welfare state порождает категорию людей, зависимых от государственной поддержки, иждивенцев». Люди становятся зависимыми от такого образа жизни, вследствие чего категория зависимых от социальной поддержки, траты на ее содержание увеличиваются с каждым годом, в то время как налогоплательщиков становится все меньше. «Расслабленное», пресытившееся общество деградирует, люди становятся все менее активными — они не видят смысла в том, чтобы обеспечивать себя самостоятельно, и воспринимают материальную помощь государства как должное, а свое зависимое состояние, соответственно, как норму.

В развитых странах мира растет обеспокоенность по поводу прогрессирующего увеличения расходов на государственное обеспечение и иждивенчества, которому оно, как кажется, потворствует. В результате, многие эксперты в области социальной политики и национальные правительства в настоящее время рассматривают программы социального обеспечения. Естественно, перед ними встают два взаимосвязанных вопроса: 1) Нужно ли ограничить рост расходов на социальное обеспечение, перейдя от универсист-

² Например, в Нидерландах практически любое лицо, имеющее проблемы со здоровьем (в том числе, в результате пережитого стресса), могло, пройдя разовое обследование, фактически получить «инвалидность по болезни» и пожизненное пособие в размере 70 % заработной платы на последнем месте работы. В результате в стране с численностью занятых 6,2 млн чел. насчитывалось около 800 тыс. граждан, получивших такую инвалидность. Другой пример аналогичной ситуации: хотя в Швеции был достигнут один из наиболее высоких уровней стандартов здоровья населения, процент невыходов на работу по причине болезни был самым высоким в мире. В значительной мере это было связано с высоким уровнем социальных выплат по болезни и страхованию по краткосрочным заболеваниям.

ских программ к целевым? и 2) Нужно ли препятствовать иждивенчеству посредством наложения неких ограничений и условий для претендующих на государственную поддержку? [22, р. 1]

Проблематика социального иждивенчества актуальна и для развивающихся стран: «если они хотят избежать таких тяжелых экономических и политических последствий, как сокращение бюджета в будущем, то самое время взять на вооружение уроки, уже усвоенные развитыми странами» [22, Р. 1].

Д. Бешаров отмечает, что в течение XX в. государственные расходы стабильно росли, а «с конца Второй мировой войны рост этих расходов главным образом был связан с программами социального обеспечения. Между 1969 и 1985 гг., доход от налогообложения не мог сравниться с ростом расходов», результатом чего в ряде стран стал дефицит государственного бюджета, т. к. налогообложение достигло своего потолка, т. е. налоги, доходов от которых не хватало, не могли более повышаться. Примерно в середине 1980 годов развитые страны начинают в значительной мере сокращать расходы на социальные программы поддержки населения и рост государственных расходов постепенно стабилизируется. Примеры сокращений трат на социальное обеспечение:

- ✓ В Италии с 1933 г. все неназначенные медикаменты пациенты, независимо от возраста, покупают за свой счет.

- ✓ В Дании льготы по безработице выплачиваются только в период до пяти лет.

- ✓ Во Франции стаж работы для получения полной пенсии должен быть минимум 40 лет, т. е. в среднем на пенсию выходят в возрасте 60-65 лет.

- ✓ В Великобритании обучение в старшей школе стало платным.

«Дополнительные траты в конечном итоге приводят к уменьшению объема возвращающихся средств и обременяют национальную экономику в целом» [22, Р. 7]. Государство тратит огромные средства на социальную поддержку безработных и малоимущих слоев населения, которые, естественно, являясь льготной категорией, не обременены налогами.

Проблема, с которой столкнулись многие развитые страны — долгосрочный дефицит бюджета, связанный главным образом с социальными программами и демографическим спадом [22, Р. 7]. «Возрастная медиана, — пишет Бешаров, — поднимается в развитых странах, что связано с увеличением средней продолжительности жизни, низким уровнем рождаемости...» [22, Р. 7]. Налицо «старение» населения, а значит, увеличение льготной группы пенсионеров относительно рабоче- и платежеспособного населения и обременение государственного бюджета. «К 2050 году процентное соотношение пенсионных расходов от ВВП увеличится практически вдвое во многих странах ОЭСР... Общественно-государственные расходы в сфере здравоохранения также возрастут по мере того, как «стареет» население. Предполагается, что к 2030 г. во многих странах ОЭСР государственные расходы в сфере здравоохранения возрастут более, чем на 20 % и на 45 % в США... Практически во всех странах ОЭСР предполагаемый рост госрасходов на пенсии и здравоохранение приведет к беспрецедентному дефициту» [22, Р. 9].

Старение населения — это всего лишь одно условие, которое можно прогнозировать и последствия которого — его требования и нужды в отношении Welfare State — проще всего просчитать. Но ведь оно далеко не единственное. Какое еще бремя ляжет в будущем на Welfare State? Что еще может увеличить государственные расходы? Прежде всего, это социальные, экономические, технологические изменения. Итак, полагает Д. Бешаров, постиндустриальные общества сталкиваются с огромными потребностями, нуждами для поддержания Welfare State, которые, возможно, еще не в полной мере осознаны.

Социальный контроль

Зарубежные исследователи отмечают, что государству всеобщего благосостояния не удалось построить общественные отношения, исключающие методы контроля как основания общественной организации. Альтернатива «свобода — порядок», которая находит вариант разрешения в модели государственного вмешательства и смешанной экономики, определенный баланс рыночной конкуренции в условиях гарантированной социальной защиты, предполагают допущение контролирующих механизмов и право государства на их использование, хотя бы в качестве превентивной меры в отношении преступности. «Это инструмент, — пишет Э. Бланден, — который работает наряду с полицейской охраной порядка, чтобы “разубедить” людей зарабатывать на жизнь воровством. Нравится нам это или нет, благосостояние — это неотъемлемая часть, условие подавления тех способов жизни, которые считаются социально неприемлемыми» [4].

7. Угрожает ли демонтаж государству всеобщего благосостояния?

В конце 1980–начале 1990-х гг. к вопросу о «сокращении» (англ. *retrenchment*) социальных расходов все чаще стали обращаться в научных дискуссиях и при проведении сравнительных исследо-

ваний государств всеобщего благосостояния [45, Р. 104–120; 27; 36]. Интерес к проблеме «сокращения» со стороны исследователей социального государства возник в связи с приходом к власти Маргарет Тэтчер в 1979 г. и Рональда Рейгана в 1981 г. Оба политика желали «укоротить» социальное государство, которое, по их мнению, стало значительным источником социальных и экономических проблем вместо того, чтобы быть их решением. Однако деятельность в области социальной политики (как Рейгана, так и Тэтчер) не достигла ожидаемых результатов. Действительно, были проведены значительные сокращения, но они не означали полного демонтажа послевоенного государства всеобщего благосостояния. Вместе с тем, попытки урезания социальных расходов распространились за пределы англоговорящего мира и стали общей темой-рефреном социальной политики в период после «Золотого века» государства благосостояния. Разумеется, современные реформы государства всеобщего благосостояния не сводятся исключительно к сокращению социальных расходов. Отдельные авторы подчеркивают роль «новых социальных рисков» в политике стимулирования инноваций в сфере экономического роста [25], при этом другие авторы описывают текущую политику в более общих терминах «реструктурирования государства всеобщего благосостояния» [40]. Тем не менее, политика «урезания» продолжает вызывать особый интерес. В настоящее время существует обширная литература, посвященная тому, в какой степени, за чем и как осуществляется сокращение социальных функций государства.

Академический спор по вопросам политики сокращения социальных обязательств государства приобрел новую остроту в 1990 гг. после публикации в 1994 г. основополагающей работы Пола Пирсона «Демонтаж государства всеобщего благосостояния? Рейган, Тэтчер и политика свертывания» (Paul Pierson "Dismantling the Welfare State?") и последовавшей за ней в 1996 г. статьи «Новая политика государства всеобщего благосостояния» ("The New Politics of the Welfare State").

В своей книге Пирсон сравнивает попытки консервативных правительств Соединенного Королевства и Соединенных Штатов — в качестве двух наиболее ярких примеров — сократить права на получение социальных пособий и ослабить политические основы государства всеобщего благосостояния. Обе попытки в целом не справились с задачами, ради выполнения которых они были предприняты. Чтобы объяснить видимое отсутствие широкомасштабного урезания — другими словами, «устойчивость» социально-ориентированного государства, — Пирсон разрабатывает собственную теорию «новой политики государства всеобщего благосостояния». По Пирсону, теории о «старой политике» расширения, в том числе теория социально-экономического функционализма и классовая теория властных ресурсов, не учитывают новые факторы, появившиеся после окончания «Золотого века». Новые факторы, а именно конкретные институциональные конфигурации, являются гораздо более мощными средствами объяснения нынешних направлений реформирования.

Пирсон строит свое объяснение устойчивости государства всеобщего благосостояния на двух основных идеях: стойкой общественной поддержке такого государства и его институциональной инерции. Что касается первой идеи, то социальные исследования показывают стойкую популярность основных социальных гарантий и институтов государства всеобщего благосостояния в странах Запада. Как следствие, дело не ограничивается тем, что большинство инициатив по урезанию социальных обязательств государства глубоко не популярны среди электората [24, Р. 50; 49]; помимо этого, в результате расширения государства всеобщего благосостояния в предыдущие периоды образовался его собственный электорат, представленный рядом сильных групп интересов (например, пенсионерское лобби), которые готовы мобилизовать сопротивление любому отступлению от статус-кво [39, Р. 29–30]. По поводу второй идеи, считается, что многие институты — особенно глубоко укоренившиеся институты государства всеобщего благосостояния — подвержены зависимости от собственной исторической траектории. Вероятные изменения, следовательно, будут иметь эволюционный характер и происходить только внутри существующих институциональных рамок.

Эти условия создают фон (контекст) для любых попыток сокращения. Теперь на сцене появляются «акторы»: политики — мыслимые не только как люди, стремящиеся проводить некую политику, но и как люди, стремящиеся занять определенные должности; а также избиратели — предполагается, что они будут сильнее реагировать на потери (например, на сокращение поступлений по системе социального обеспечения), чем на приобретение (например, на снижение налогов). К сказанному следует добавить допущение о том, что в случае сокращения потери будут скорее касаться сравнительно небольшой — но часто хорошо организованной — группы получателей благ по системе социального обеспечения, в то время как приобретения будут со значительной вероятностью распределяться более широко; в итоге возникает комплекс факторов, представляющих собой серьезную трудность для сторонников сокращения социальных обязательств государства.

Пирсон полагает, что новый контекст подводит политиков к тому, чтобы воздерживаться от радикальных и потому бросающихся в глаза сокращений, а вместо этого проводить «политику избега-

ния обвинений» [40]. Он выделяет три конкретные стратегии, к которым прибегают правительства, чтобы избежать обвинений: компенсация, запутывание вопроса и разделение — при этом эти три стратегии находятся в распоряжении политиков далеко не всегда. По результатам своих исследований в Британии и в США Пирсон делает вывод о том, что «сторонники сокращения социальных обязательств могли успешно следовать стратегиям запутывания, разделения и компенсации только там, где имелись благоприятные институциональные структуры и существующие политические конструкции» [40, Р. 50].

Следует отметить, что тезис об устойчивости государства благосостояния в настоящее время признан в среде исследователей этого феномена. Однако сегодня исследовательский интерес смещается с вопроса о том, почему государства всеобщего благосостояния не были демонтированы, к вопросу о том, каким образом и почему сокращения состоялись именно в демократических политических системах.

8. Изменение пространственных масштабов

Среди причин пересмотра основ современного государства всеобщего благосостояния — глобализация и изменение пространственных масштабов. Базовое деление европейского пространства на государства-нации претерпевает серьезные трансформации. Изменения имеют как территориальный, так и управленческий, социальный, культурный характер. В литературе ведется широкая дискуссия о последствиях подобного изменения границ [46, 43, 35, 26].

«Европейское государство всеобщего благосостояния, — пишет М. Китинг, — находилось в неизменном состоянии с момента своего зарождения в явной или неявной модели суверенного государства, отделенного границей. Общая национальность подкрепляет социальную солидарность и обеспечивает логическое обоснование процедуре перераспределения благ. Сильное централизованное государство способно мобилизовать ресурсы для программ социального вспомоществования и перераспределить их как между отдельными людьми, так и между целыми территориальными образованиями» [34, Р. 269].

Изменение пространственных масштабов создает новые уровни взаимодействия (надгосударственный и подгосударственный) в форме, с одной стороны, глобализации и европейской интеграции, с другой, региональной инволюции. Какими последствиями чреваты подобные изменения? К чему может привести крах суверенного государства? Чем это грозит модели государства благосостояния?

М. Китинг объясняет, что европейское государство-нация — это набор пространственных границ, огораживающий несколько связанных систем, в том числе систему народного хозяйства. Национальное государство соответствовало общей культуре и идентичности, часто развитыми самим же государством посредством образования и других политик социализации, а также благодаря единому историческому опыту. Начиная с XX в., именно исторический опыт формировал основу государства всеобщего благосостояния [34, Р. 271].

Кейнсианское государство всеобщего благосостояния обладало прочной территориальной размерностью: когда в одной части страны дела обстояли плохо, туда шли дополнительные потоки пособий по безработице и прочих социальных выплат, в то время как сбор налогов сокращался. Региональная политика государства благосостояния переводила ресурсы из богатых регионов в бедные. У региональной политики имелась трехкомпонентная цель, которая объясняла политическую поддержку. Экономически она стремилась задействовать в производстве простаивающие ресурсы из периферии, таким образом увеличивая национальный выпуск и сглаживая несовершенства рынка. В этом смысле данная мера рассматривалась как временная, существующая для интеграции данных регионов в национальную экономику, после чего они становились бы самодостаточными. В социальном плане это было территориальной экспансией национальной солидарности, т. к. трансферты по размеру превосходили все, что рассматривалось как способ помощи небогатым национальным государствам. С политической точки зрения это способствовало поддержке действий правительства, проводимых в различных регионах. Данная политика учитывала интересы всех сторон: более бедные регионы начинали развиваться, а более богатые выигрывали от облегчения инфляционного давления и обретали рынки для сбыта своей продукции. Национальная экономика выигрывала от возросшего выпуска и мобилизации незадействованного труда и капитала.

Кейнсианское государство всеобщего благосостояния, таким образом, ассоциировалось с политической и социальной централизацией. Единый народ создавал мотивацию для перераспределения и социальной солидарности. Централизованные институты и политики мобилизовали ресурсы в масштабах всего государства с целью последующего распространения. Территориальное срастание сопровождалось социальным, благодаря централизованным и направляемым сверху вниз региональным политикам.

Широко распространено мнение о том, что к 1970 гг. миссия национальной интеграции в Западной Европе была выполнена. Однако в 1990 гг. территориальная политика обрела новую значимость в контексте глобальных и панъевропейских изменений.

М. Киттинг называет основные направления пространственных изменений: детерриториализация, правительственная децентрализация и региональная инволюция.

«Не только экономические системы изменили масштаб, — продолжает Киттинг. — Политическая самобытность перестроилась на многих уровнях. Все меньше и меньше доказательств возникающей европейской национальной самобытности. Что же касается государства, то оно (тем не менее) демонстрирует ожившие и обновленные территориальные сущности, часто базирующиеся на существующих культурах и институтах. Исторические нации самовоспроизводятся, национальные меньшинства мобилизуются. Изменение пространственных масштабов создает проблемы как государству, так и нации. Новая пробуждающаяся национальность и движение национальных меньшинств включаются вместе с наднациональной интеграцией и сейчас ожидается, что они будут предъявлять требования в европейском контексте...

Существуют опасения, что рост этих конкурирующих территориальных единиц подорвет национальную идентичность на уровне государства и тем самым поставит под угрозу важный фактор национальной солидарности. Если граждане перестанут видеть друг в друге соотечественников, у них притупится желание делиться ресурсами» [34, Р. 269–284].

Ожидается, что изменение пространственных масштабов породит разъединение функций, прежде связанных на уровне суверенного государства. Рыночное регулирование — это задача европейских и в какой-то мере глобальных институтов. Формирование рынка в форме продвижения экономического развития все более становится вопросом регионального и локального уровня. Корректировка рынка в форме государства всеобщего благосостояния остается, главным образом, задачей национального уровня. Существуют опасения, что подобное разделение разрушает основание государства всеобщего благосостояния, и здесь есть веский аргумент [21]. Бизнес и зажиточные слои более не сдерживаются в национальном пространстве, что уменьшает стимулы быть задействованными в общественных договорах (в том числе об уплате налогов). Макроэкономические и социальные политики больше нельзя проводить параллельно. Регионы и местности при недостаточной полноте управления вынуждены предлагать взятки бизнесу в целях инвестирования. Сильные деловые круги могут пуститься в «торговлю местечками», что сведет долю их участия до того уровня, который, как кажется, благоприятен; самые некрепкие участники будут заключены на одном уровне. Они могут также угрожать физической сменой мест. Так как капитал склонен быть мобильнее, чем труд, это может стать преимуществом для бизнеса.

Киттинг отмечает, что в ходе научных дискуссий высказывались опасения, что правительственная децентрализация сама по себе приведет к распаду унитарного государства всеобщего благосостояния, которое зиждилось на централизованных институтах и политиках. Даже тогда, когда у регионов было мало функций государства всеобщего благосостояния, а самые явные перераспределительные политики были прерогативой правительства, все равно существовали перераспределительные предпосылки в конкурирующем регионализме.

Итак, что же произошло? Пространственное изменение масштабов в Европе преобразовало отношения по всей территории, самобытность, функции и институты. Идеал государства всеобщего благосостояния, основанный на общем социальном гражданстве, сильные центральные институты подверглись опасности со стороны территориального размыкания функций, институциональной децентрализации и ослабления социальных и территориальных солидарностей [21].

Что ожидает государства благосостояния? Нужны новые формы социальной солидарности и социального компромисса, но для этого региональная инволюция и децентрализация должны рассматриваться не как некие управленческие реформы, а как серьезная политика. Связь между функцией экономического развития на региональном уровне и политикой социальной включенности очень важна, и задача состоит в поиске социально включенных моделей регионального развития в конкурентной Европе.

«Таким образом, — заключает Киттинг, — государство всеобщего благосостояния не умерло, но ему надо пройти перемасштабирование, чтобы учесть изменение масштабов экономической и политической систем» [34, Р. 284].

9. Удалось ли Welfare State решить проблемы идеального государства?

Проблема общественного идеала

Итак, при всей привлекательности модели Welfare State, это государство, просуществовав в течение нескольких десятилетий, оказалось в ситуации кризиса. Случаен или закономерен этот результат?

Мы отмечали, что поиски совершенного общественного устройства явились мощной движущей силой развития общества. На протяжении веков возникали различные проекты общественного устройства. В сочинениях философов ставился вопрос об общественном идеале и возможности его воплощения.

Одно из фундаментальных исследований проблемы общественного идеала проведено П.И. Новгородцевым (1866–1924). В своих работах «Кризис правосознания» (1909), «Об общественном идеале» (1921) философ рассматривает общественный идеал как недостижимую цель, абсолютный предел развития, который «не может иметь никаких конкретных признаков, взятых из сферы относительных явлений. Вот почему, безусловно, неправильно, когда высшую форму нравственного развития пытаются связать с каким-либо конкретным историческим явлением, будет ли то церковь, государство, народ или что-либо иное в этом роде. Все это будет лишь незаконной абсолютизацией относительных форм» [9, С. 113].

Для Новгородцева общественный идеал — это принцип всеобщего объединения на началах равенства и свободы [9, С. 111–112]. Постановка вопроса о недостижимости данной цели как абсолютной предполагает недостижимость осуществления данных желаемых условий — т. е. построения общества на началах равенства и свободы как исходных. Тем самым Новгородцев затрагивает важнейшую проблему, разрешение которой не было достигнуто ни в социальных утопиях (в их теоретически-фантазийном варианте и тем более в попытках практической реализации), ни в проектах государства с рыночной экономикой.

Почему государство всеобщего благосостояния не стало воплощением мечты о земном рае, об идеальном государстве?

Исследователи социального государства писали о концептуальном кризисе государства всеобщего благосостояния. При всей проработанности проблемы на первое место была поставлена задача преодоления социального неравенства, нужды и бедности, обеспечения социальной стабильности, социальных потребностей. На протяжении двух десятилетий эта программа успешно работала, население развитых стран, действительно, ощутило прелести жизни в эпоху благосостояния.

Однако материальное благосостояние никогда не было единственной целью идеального государства. Мечта о совершенном обществе предполагала, что люди обретут счастье на Земле. Мыслители прошлого писали о нравственном и духовном совершенствовании жителей блаженных Утопий.

В рамках же Welfare State этический контекст остался нерешенным. Достигли материального благосостояния — но не дошли до нравственных преобразований. В этих условиях в отсутствие определенных этических регулятивов демократия благосостояния перерождается в общество потребления, появляется тип человека-потребителя, развивается социальное иждивенчество, зависимость от Welfare. Обретя долгожданное благосостояние, человечество увязло в сетях потребления, негативные последствия политики Welfare State (падение конкурентоспособности, рост социального иждивенчества) стали препятствием на пути развития демократии благосостояния, во многом обусловив его кризис.

При всех декларациях демократических оснований Welfare State, этому государству не удалось исключить контроль из системы своих базовых постулатов. Поведение людей все также требует контроля, в отсутствие которого далеко не все стремятся к активному трудовому участию в производстве общественных благ и в условиях возможного морального разложения способны на различные асоциальные действия.

Итак, человечество предприняло еще одну попытку достижения общественного идеала. Чему учит опыт государства всеобщего благосостояния? Welfare State заняло свое место в ряду идей и концепций (от древних мифов, утопий эпохи Возрождения, проектов социалистов-утопистов и т. д.) и реальных попыток их воплощения. Как и предыдущие попытки, этот проект не во всем удался. Однако благодаря политике Welfare State человечество обрело опыт преодоления экономических и социальных кризисов, решения социальных проблем, организации социального обеспечения в государственных масштабах, опыт разработки социальных программ, социальной политики, что даже в отсутствие Welfare State должно остаться как обязательная сторона общественного устройства и внутренней политики государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блинников Л.В. Великие философы: учебный словарь-справочник, изд. 2. М., 1997.
2. Гоноцкая Ж.А. Структурные и идеологические детерминанты общественной поддержки социального государства. Рукопись. 2012.

3. Григорьева И.А. Развитие теоретических подходов к социальной политике в 1990–2000-х гг. // *Общественные науки и современность*. 2012. № 3.
4. Донгаузер С. Общественный договор или обман? // Развитие теории общественного договора и государства в сочинениях мыслителей Нового времени и эпохи Просвещения: Сборник материалов семинара по курсу «История зарубежной философии». Москва, 2007 г. / Отв. ред. и сост. Т.Ю. Сидорина. М.: ГУ- ВШЭ, 2008. С. 28–35.
5. Кондратьева Т.С. Глобализация и государство благосостояния. Реферативный обзор. М.: ИНИОН, 2000. С. 51–71.
6. Макашева Н.А. Дж.М. Кейнс и Россия: обнадеживающее начало несостоявшегося диалога // *Общественные науки и современность*. 2003. № 5.
7. Мандевиль Б. Исследование о происхождении моральной добродетели // Б. Мандевиль Басня о пчелах, или Пороки частных лиц – блага для общества. М.: Наука, 2000. С. 23.
8. Мационашвили Т. Проблема перестройки социального государства в Западной Европе // *Pro et Contra*. 2001. Лето. Т. 6. № 3.
9. Новгородцев П.И. Об общественном идеале. М.: Изд-во «Пресса», 1991.
10. Развитие теории общественного договора и государства в сочинениях мыслителей Нового времени и эпохи Просвещения: Сборник материалов семинара по курсу «История зарубежной философии». Москва, 2007 г. / Отв. ред. и сост. Т.Ю. Сидорина. М.: ГУ- ВШЭ, 2008.
11. Рассел Б. История западной философии. Новосибирск: Новосибирское университетское издание, 2001.
12. Роиш В.Д. Социальное страхование. М., 1994.
13. Руссо Ж.-Ж. Об общественном договоре. М.: Кучково поле, 1998.
14. Сулейманова Г.В. Социальное обеспечение и социальное страхование. М., 1998.
15. Фуко М. Интеллектуалы и власть: Избранные политические статьи, выступления и интервью. М.: Праксис, 2002.
16. Фуко М. Надзирать и наказывать. Рождение тюрьмы. М.: Издательство «Ad Marginem», 1999.
17. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. В 82 тт. и 4 доп. тт. М.: Терра, 2001.
18. Ярошенко С.С. Проблематика субкультуры бедности в американской социологии: эволюция принципов исследований и подходов. Дисс... канд. соц. наук. М., 1994.
19. Ярошенко С.С. Теоретические модели бедности // *Рубеж* (альманах социальных исследований). 1996. № 8–9. С. 123–140.
20. Ярошенко С.С. Четыре социологических объяснения бедности (опыт анализа зарубежной литературы) // *Социологические исследования*. 2006. № 7. С. 34–42.
21. Bartolini S. Restructuring Europe: Centre Formation, System Building and Political Structuring between the Nation-State and the European Union, Oxford: Oxford University Press, 2005. Цит. по: Keating M. Opus. cit.
22. Besharov D.J. Social Welfare's Twin Dilemmas: Universalism vs. Targeting and Support vs. Dependency. 1998. P. 13. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://umdcipe.org/Journal%20Articles/twindil.pdf>.
23. Blunden A. Welfare Dependency: The Need for a Historical Critique // *Arena Magazine*. Nbr. 2004, June 2004. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://home.mira.net/~andy/works/dependency.htm>.
24. Boeri T., Borsch-Supan A., Tabellini G. Would You Like to Shrink the Welfare State? A Survey of European Citizens // *Economic Policy*. 2001. Vol. 32. No. 7.
25. Bonoli G. The Politics of the New Social Policies: Providing Coverage Against New Social Risks in Mature Welfare States // *Policy and Politics*. 2005. 33, 3. P. 431–449.
26. Brenner N. New State Spaces: Urban Governance and the Rescaling of Statehood. Oxford: Oxford University Press, 2004.
27. Brown M.K. (ed.) Remaking the Welfare State: Retrenchment and Social Policy in America and Europe, Philadelphia: Temple University Press, 1988.
28. Esping-Andersen G. Report on the perspectives of social democratic policies / Пер. Т.Ю. Сидориной.
29. Feldman S., Steenbergen M.R. The Humanitarian Foundation of Public Support for Social Welfare // *American Journal of Political Science*. 2001. Vol. 45. No. 3.
30. Gelissen J. Popular support for institutionalized solidarity: a comparison between European welfare states // *International Journal of Social Welfare*. 2000. Vol. 9. No. 4.
31. Hasenfeld Y., Rafferty J.A. The Determinants of Public Attitudes Toward the Welfare State // *Social Forces*. 1989. Vol. 67. No. 4.
32. Hirst P. Thompson G. Globalization and the Future of the Welfare State // *Economy & Society*. L., 1995. No. 24. P. 408–442.
33. Keating M. European Integration and The Nationalities Question // *Politics and Society*. 2004. Vol. 31. No. 1. P. 367–388.

34. *Keating M.* Spatial Rescaling, Devolution and the Future of Social Welfare / Перевод А.В. Костырки // *Social Policy Review*. 2009. No. 21. P. 269–284.
35. *Keating M.* The New Regionalism in Western Europe: Territorial Restructuring and Political Change. Cheltenham: Edward Elgar, 1998;
36. *Mishra R.* The Welfare State in Capitalist Society: Policies of Retrenchment and Maintenance in Europe, North America and Australia, New York: Harvester Wheatsheaf, 1990.
37. *Misra J., Moller S., Karides M.* Envisioning Dependency: Changing Media Depictions of. Welfare in the Twentieth Century // *Social Problems*. 2003. Vol. 50. No. 4 (November 2003), P. 482–504.
38. *Offe C.* Some Contradictions of the Modern Welfare State // *Critical Social Policy*. 1982. Vol. 2. No. 2. P. 7–14.
39. *Pierson P.* Coping with Permanent Austerity: Welfare State Restructuring in Affluent Democracies // Pierson P. (ed.). *The New Politics of the Welfare State*. Oxford: Oxford University Press, 2001.
40. *Pierson P.* Dismantling the Welfare State? Cambridge, 1994.
41. *Pontusson J.* At the End of the Third Road: Swedish Social Democracy in Crisis // *Politics & Society*. L., 1992. No. 20. P. 305–332.
42. *Poverty in America* / Ed. by L. Ferman, J. Kornbenn, A. Harber. New-York, 1965.
43. *Scott A.* Regions and the World Economy: The Coming Shape of Global Production, Competition, and Political Order, Oxford: Oxford University Press, 1998.
44. *Social Darwinism: Selected Essays of William Graham Sumner* / Ed. by Stow Persons, Englewood Cliff. N.J.: Prentice-Hall, 1963.
45. *Stark P.* The Politics of Welfare State Retrenchment: A Literature Review // *Social Policy and Social Administration*. February 2006. Vol. 40. No. 1. P. 104–120.
46. *Storper M.* The Regional World. Territorial Development in a Global Economy. New York, NY: Guilford Press, 1997.
47. *Taylor-Gooby P.* (ed.) *New Risks, New Welfare: The Transformation of the European Welfare State*. Oxford: Oxford University Press, 2004.
48. *Taylor-Gooby P.* Social Change, Social Welfare and Social Science. Harvester Wheatsheaf, 1991. P. 1–23.
49. *Taylor-Gooby P.* Sustaining State Welfare in Hard Times: Who will Foot The Bill? // *Journal of European Social Policy*. 2001. Vol. 11. No. 2.
50. *Weaver R.K.* The Politics of Blame Avoidance // *Journal of Public Policy*. 1986. Vol. 6. No. 4.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТЕАТРА И СТАТУС АКТЕРОВ В ДРЕВНЕМ РИМЕ

Н.А. КРАВЦОВ,

кандидат юридических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
e-mail: nikikrvtsv@yandex.ru

В статье идет речь об особенностях возникновения и государственного регулирования театрального искусства в Древнем Риме. Анализируется особенное отношение древних римлян к жанру комедии. Также на основании сохранившихся данных анализируется социальный и правовой статус лиц, занимавшихся театральным искусством.

Ключевые слова: Древний Рим; театр; комедия; государство; право; правовое регулирование; социальный статус; правовой статус.

In article there is a speech about features of emergence and state regulation of theater in Ancient Rome. The special relation of ancient Romans to a comedy genre is analyzed. Also, on the basis of the remained data social and legal status of the persons who were going in for theater is analyzed.

Keywords: Ancient Rome; theater; comedy; state; right; legal regulation; social status; legal status.

Коды классификатора JEL: K32, K36.

Если греки сами были изобретателями своего театрального искусства, и потому считали его вполне достойным для граждан занятием, то римляне заимствовали театр извне. Все источники сходятся в том, что первыми актерами были специально приглашенные этруски. Это, видимо, и наложило отпечаток на восприятие актерства как занятия, недостойного граждан Рима.

У Тертуллиана история появления в Риме иноземных актеров излагается так: «По словам Тимея, лидийцы, выйдя из Азии под предводительством Тиррена, вынужденного уступить царство своему брату, обосновались в Этрурии, и там, среди прочих суеверных обрядов, учредили под видом религии зрелища. Римляне, приглашая к себе этрусских мастеров, переняли у них и сами зрелища и время их проведения, так что зрелища от лидийцев получили название «игр». Варрон, правда, выводит это слово от *lusus* («игра, шутка»), подобно тому, как луперков называли «шутами» (*ludii*), потому что они носились по улицам с озорными шутками» [12]. Согласно этой версии, первые театральные зрелища, которые видели римляне в исполнении этрусков, вряд ли были возвышенными и благородными. Конечно, на благовоспитанных и мужественных представителей римских верхов такие представления должны были произвести самое отталкивающее впечатление, что могло стать причиной высокомерного отношения к актерству на долгие века.

В иной редакции излагает историю возникновения сценических представлений Тит Ливий. Из его повествования видно, во-первых, что они возникли в Риме довольно поздно — в 364 г. Причины введения представлений были чисто религиозными — для прекращения мора и умиротствования богов. Насколько эти представления походили на театр в греческом понимании этого слова, судить трудно. Но если отталкиваться от повествования Ливия, то несходство было разительным. Приглашенные лицедеи-этруски, похоже, просто плясали под флейты, и эти пляски, как любое нововведение, вошли в моду среди римской молодежи, вызывая стремление к подражанию [13]. То, что в этом подражании стало восприниматься как достойное граждан (ранние формы ателланы), получило относительное одобрение, все остальное осталось на откуп этрускам, рабам и простолюдинам.

«Уже из отрывка Тита Ливия о возникновении римского театра... видно, что профессия актера считалась в Риме позорной. Актеры исключались из триб и не допускались к почетной для гражданина военной службе... Презрительное отношение к гистрионам, очевидно, было связано с тем, что они являлись рабами или вольноотпущенниками, как во времена Плавта и позднее Цицерона» [5, С. 170].

Более того, в тексте Ливия содержится и откровенная инсинуация в адрес театрального искусства вообще: «Об этом первоначальном происхождении игр я счел своим долгом упомянуть, говоря о делах, что произошли из ничтожных семян, дабы ясно стало видно, от сколь здравых начал ныне дело дошло до безумной страсти, на которую едва хватает средств и в могучих державах». Он также не отказывает себе в удовольствии подчеркнуть, что игры не привели к тем результатам, на которые рассчитывали их устроители: мор не прекратился, а вдобавок еще и случилось наводнение [13].

Есть все основания полагать, что римские власти долго сопротивлялись укоренению театра в стране, даже несмотря на его культовую ценность. Тертуллиан, во всяком случае, приводит сведения, в которых смутно отражается история этой борьбы: «Театр есть собственно храм Венеры. Вот как под видом почитания богини появилось на свет это богомерзкое сооружение: в старину, когда еще только зарождался театр, цензоры часто повелевали разрушить его во избежание порчи нравов от соблазнительных представлений» [12].

Сопротивление властей проникновению театра в римскую жизнь, разумеется, сказалось на образе жизни актеров, который и отдаленно не напоминал ту жизнь, которую они вели в Греции, более походя на быт средневековых балаганщиков. Теодор Моммзен писал о том, что в раннем республиканском периоде, «игры... сопровождалась сценическими представлениями. Исполнявшие их люди в остальное время бродили из города в город, зарабатывая хлеб пением и пляской. Занятие это всегда считалось недостойным свободного человека и актеры подлежали безапелляционной юрисдикции всех полицейских чиновников» [3, С. 61].

Итак, театральное искусство завоевывало свои позиции в Риме с огромным трудом. Но, несмотря на то, что, преодолев сопротивление консерваторов, театр как вид искусства смог-таки укорениться в государстве римлян, положение профессиональных актеров было крайне незавидным. Их ремесло считалось одним из самых позорных. Иным было положение актеров-любителей, игравших в жанре ателланы. Они, по Титу Ливию, «не исключались из триб и призывались на военную службу, как будто они не были актерами комедии» [5, С. 173].

Причину такой разницы можно уразуметь, только разобравшись в сущности этого жанра и его общественном значении. Ателлана — это небольшое комическое представление, любительский фарс. Исполнитель главной роли — зачастую сам автор юморески. Не исключено, что изобретение ателланы — национальный ответ на шутовство этрусских комедиантов, попытка доказать изощренным в комическом искусстве иноземцам наличие собственного чувства юмора у римлян. Так как речь шла о любительских постановках, которые организовывались свободно, а не в рамках религиозных представлений, ни авторы, ни исполнители не получали вознаграждения, эта деятельность не относилась к дешевому ремесленничеству и не отождествлялась с профессиональным актерством. А, стало быть, в ней не видели ничего позорного для граждан Рима.

Ателлана возникла как жанр, не выходящий за рамки бытового, «житейского» юмора, который высмеивал абстрактные пороки — жадность, обжорство и пр. Но, когда Рим вступил в эпоху гражданских противоречий и сменяющих друг друга диктатур, этот вполне безобидный «капустник» вдруг сделался трибуной самой острой политической сатиры. Он взял на себя ту роль, которую не мог бы взять на себя профессиональный театр. Униженные и бесправные актеры не могли, конечно, стать рупором политической критики. Но для полноправных римских граждан такие забавы с подтекстом были возможными. И как только жанр стал «кусаться», реакция власти последовала незамедлительно — в виде запретов и ограничений. Любое «потепление» политического режима давало ателлане большую свободу, любое «похолодание» приводило к репрессиям. Целые века, все время, пока существовал сам жанр, его история была историей борьбы остроумия, крепнущего в своей хлесткости с государственным официозом, крепнущим в своей жестокости. Французский ученый Морис Мейер в исследовании о римском театре так описывал наиболее яркие эпизоды этой борьбы: «Такой враг всяких непрямых инсинуаций и всякой личной критики, как Цезарь... был без всякого сомнения виновником того бесчестия, которому подвергся в 78-м фарс ателланы... Август, который, желая стать популярным, возвышал все, что унижал Цезарь, и который ободрял все без различия театры своими искусными благодеяниями, поддержал, несомненно, и возвращение ателланы к ее первоначальной популярности... Ателлана же, не то мстя за долгий запрет, не то стремясь увеличить свое значение, дошла в своей смелости, при наследниках Августа, до крайних пределов,

и ее характер так же изменился, как и общественные нравы. Их сатира стала политической, жестокой, неумолимой, не боясь задевать даже императора. Непристойные выражения, которыми она клеймила преступления и позорную похоть Тиберия, тонули в аплодисментах. Она раздражала Каллигулу прозрачными намеками своей иронии. Актер ателланы был сожжен по приказу императора за злой стишок посреди амфитеатра. Это неслыханное наказание, такое далекое и от цезарева презрения и от августовых благодеяний, можно частично объяснить лишь растущей язвительностью насмешек ателланы. Свою компенсацию она получила только при недолгом милосердии Нерона. Этому хватило только изгнать из Рима гистриона Дата, который в ателлане напомнил сатирическими жестами о преступлениях императора и сделал ужасный намек на сенат. Это ателлана поведала Гальбе, по возвращении в Рим, о его непопулярности — с помощью песни, так горячо принятой и такой известной, что восторженная толпа единогласно подхватывала ее...» [17].

Однако, за исключением ателланы, творчество в области комического сочинительства всегда продолжало оставаться непрестижным. Как писал Моммзен, «не только актерство, но и авторство комедий почиталось в Риме непристойным для настоящего римлянина, а было уделом вольноотпущенников и вообще людей низшего положения; римские граждане еще переделывали иногда с греческого трагедии, но комедии — никогда» [3, С. 123].

Впрочем, одной непрестижностью особое положение, в котором находились авторы комедий, не ограничивалось. Следует констатировать, что болезненное отношение римлян к театральной сатире создавало для комедиографов прямую угрозу применения по отношению к ним политических по сути, но при этом юридически оформленных репрессий. Классическим примером жертвы таких репрессий представляется комедиограф Гней Невий, которого приговорили к тюрьме и изгнанию из Рима за выпады против аристократии в комедиях [10, С. 375]. «Смелость этого «гордого кампанца», как он сам себя называл, проявилась и в том, что в свои комедии он часто вставлял намеки на политические события своего времени, насмехаясь над разгульной молодостью Сципиона, будущего победителя Ганнибала, или нападая на ненавистную ему знатную семью Метеллов. В аристократической римской республике такие политические выпады со стороны комедиографа не могли кончиться добром: Невий был брошен в тюрьму, а затем изгнан из Рима; умер на чужбине» [2, С. 210].

Авл Геллий уточняет, что изгнанию предшествовало тюремное заключение. Это было сделано по приказу триумвиров, а народные трибуны вернули ему свободу при условии, что в пьесах, написанных в тюрьме, он загладит нанесенные многочисленным гражданам оскорбления [16]. То есть, даже облегчение участи было официально связано с выполнением определенных условий, и речь не шла о полном помиловании.

Если элементы театрального искусства, заимствованные у этрусков, могли вызывать отторжение у римлян из-за неуважения к этому остановившемуся в развитии и, вдобавок, враждебному народу, то труднее объяснить то, что и греческие элементы театра, заимствованные римлянами, при глубоком уважении ко всему греческому, тоже не были для них чем-то достойным уважения. Заимствование театра было необходимым, поскольку греков и римлян объединял религиозный культ, а театр был элементом этого культа. Но если у греков театр стал частью культуры, без которой они не мыслили самого своего существования, то римляне заимствовали его как нечто внешнее, формально необходимое, в чем они, на самом деле, не чувствовали ни малейшей внутренней потребности. «Это был... праздничный, публичный «досуг»... Ни о какой духовной эллинизации римской правящей знати еще нет и речи: греческий театр для нее не часть внутреннего мира, а лишь предмет роскоши, рассчитанный на иностранцев и чернь. Для себя аристократия сохраняет строгий древнеримский человеческий идеал, *pos maiorum*, в котором нет места греческим забавам. Вплоть до поколения Теренция и Сципиона Эмилиана мы не встречаем упоминаний о сенаторах не только как о сочинителях, но даже как о зрителях театральных представлений. Когда Риму понадобилось первое историческое сочинение, этим занялся сенатор Фабий Пиктор, но когда понадобилось первое сценическое представление не старинного этрусского, а новомодного греческого образца, оно было поручено вольноотпущеннику Ливию Андронику, и когда для умиловительного моления Юноне Авентинской потребовалось сочинить новый гимн по образцу греческого парфения — дело гораздо более идеологически ответственное, но тоже зрелищного характера, — то и это сделал вольноотпущенник Ливий Андроник. Поэт выступает наемным исполнителем поручений эдила, устраивающего зрелище, не более того: актеры берут на себя игровую часть, поэт словесную, причем публика еще плохо понимает, что в словесной части можно и чего нельзя делать, и старший актер от своего лица объясняет ей в прологе что к чему (Амбивий Турпион в «Самоистязателе» Теренция). Первые слухи о том, что сенаторы снисходят до внимания к драматургии, стали распространяться лишь при Теренции» [1, С. 56–57].

Но снисхождение сенаторов к драматургии не означало немедленного изменения отношения к ней в целом. Корнелий Тацит — относительно поздний автор, но в его «Диалоге об ораторах» персонаж все еще говорит: «И если бы местом твоего рождения была Греция, где считается почетным даже сценическое искусство...» [11, С. 36]. Это «даже» по поводу сценического искусства не требует комментариев. Хотя, разумеется, в отличие от актеров и комедиографов, драматурги пользовались почетом. Известно, что Теренций, бывший рабом сенатора, обрел свободу [9].

Трагические актеры также пользовались большим уважением и поддержкой, чем комические. О том, что мог позволить себе актер-трагик, не опасаясь для себя ужасных последствий, мы можем судить по историческому эпизоду, который описывает Цицерон в одном из своих писем: «Во время игр в честь Аполлона трагик Дифил подверг нашего Помпея резким нападкам: его заставили произнести тысячу раз: «Ты нашей нищетой велик!». Под крики одобрения всего театра он сказал: «Придет пора, и за почет испустишь ты глубокий вздох» и прочее в таком же роде. Ведь эти стихи таковы, что кажется, будто их нарочно написал враг Помпея. Стих «Коль ни закон, ни нравы не указ...» и прочие были произнесены при сильном шуме и криках одобрения» [6, С. 127–128].

Постепенно положение актеров становится двойственным. С большой долей условности его можно сравнить с положением актрис в России XIX в., когда само занятие считалось однозначно непрестижным, но при этом, наиболее популярные из них находили себе состоятельных патронов, и даже могли пользоваться покровительством августейших особ. «В Риме с 3 в. до н. э. существовали труппы актеров, патрон которых (*dominus gregis*), как правило, вольноотпущенник, приобретал пьесы у поэтов и разучивал их с актерами. Юноар актеры получали от государства. В то время как в Греции актеры были свободными гражданами, в Риме их набирали из рабов и вольноотпущенников. Поэтому сословие актеров презирилось: выступить в качестве актера в каком-нибудь представлении, кроме любительской ателланы, означало для свободного гражданина уронить свою честь. Тем не менее, отдельные выдающиеся актеры пользовались огромной популярностью и наживали значительные состояния» [10, С. 21].

Примером карьерного роста человека театра может служить судьба Цецилия Стация, известного комедиографа, галла из Медиолана, раба, получившего впоследствии свободу за свою популярность.

Впрочем, предоставление актерам прав гражданства и прочих привилегий всегда рассматривалось скорее как исключение, чем как правило. Так, Цицерон, фактически противопоставляя актеров поэтам, говорил в одной из своих судебных речей: «неужели регийцы, или локрийцы, или неаполитанцы, или тарентинцы, которые нередко награждали правами гражданства актеров, выступавших на сцене, отказались бы Авла Лициния, увенчанного высшей славой дарования, наградить тем же?» [15]. Смысл этой фразы понятен: если уж такие субъекты, как актеры, могут получать гражданство, то поэтам и подавно следует оказывать подобные благодеяния.

Таким было положение не только деятелей театра, но и вообще многих представителей (а особенно — представительниц) низших слоев художественной среды. Известно, например, что в эпоху гражданских войн, в годы кризиса республики, арфистки, актрисы и танцовщицы часто становились гетерами, сопровождавшими виднейших политических деятелей [2, С. 244].

Хотя эта практика получила широкое распространение, она осуждалась старой аристократией (как, собственно, это было и в царской России). Цицерон, к примеру, упрекал Марка Антония в связи с актрисой. Причем из контекста его гневной речи видно, насколько эти связь позорна [14].

Одной из самых ярких иллюстраций того, насколько увлечение театральной жизнью могло быть опасным для высокопоставленного римского гражданина, служит история всадника Децима Лаберия, современника Цицерона. Всадник этот был известен тем, что писал в жанре мима. Возможно, это хобби и не повлекло бы для него неприятных последствий, если бы в своем творчестве он не затрагивал политических вопросов. Но «его мимы... обыгрывали события политической жизни, например, содержали выпады против Цезаря» [10, С. 304]. И Цезарь, который, как мы знаем, терпеть не мог сценических инсинуаций в отношении своей персоны, нашел отличный способ отомстить: «Лаберий как римский всадник считал выступления в театре оскорбительными для своего сословного достоинства. Когда однажды Цезарь заставил Лаберия исполнить роль в миме, это было для бедного поэта большой личной трагедией и унижением. Но он отомстил диктатору, когда, пользуясь свободой слова, допускаясь для мимических актеров, произнес со сцены стих, в котором публика без труда увидела намек на Цезаря: «Тот, кого боятся многие, также должен бояться многих» [2, С. 261]. Подробности этой истории излагал Авл Геллий в восьмой книге своего труда, но именно эта книга не сохранилась, поэтому нам она сейчас известна лишь в общих чертах. Но и в таком виде эта история весьма знаменательна. Помимо иллюстрации общественного отношения к гражданам, играющим на подмостках, она также предоставляет нам пример применения государственной властью «художественной» санкции, пусть и весьма произвольной.

История Лаберия, пострадавшего из-за своего увлечения жанром мима — хороший повод поговорить об этом жанре, поскольку его место и в истории римского искусства, и в истории взаимодействия с искусством государства, представляется совершенно особенным.

Речь идет о коротких комических сценках с небольшим числом участников. Как полагают искусствоведы, жанр мима исторически предшествует балаганным представлениям более поздних времен. В отличие от ателланы, мим был жанром, который сочиняли и исполняли профессионалы-ремесленники, и, соответственно занятие их было очень недостойным для свободных, и уж тем более — для высокопоставленных граждан. Так что случай всадника Лаберия представляется в этом плане исключительным. Социальный статус мимов-актеров был еще ниже, чем статус актеров, занятых в более высоких жанрах: «Место мимов в самом низу общественной лестницы; их профессия считается бесчестной. О мимах-женщинах закон говорит: «...рожденные от этих подонков общества». В представлении римлян еще конца республики выступить мимом на сцене — значило обесчестить себя, потерять свое гражданское достоинство» [8]. Естественно, из любого правила были исключения. Очень популярный мим мог добиться определенного уважения. Отечественный исследователь М. Сергеевко, например, говорит о том, что, судя по сохранившейся административной надписи, архимим (т. е. старший мим) Евтих стал даже членом городского совета. Тот же автор приводит и другой интересный пример. Мим Латин «был вхож во дворец, рассказывал Домициану за обедом о всяких городских происшествиях и в эту безобидную болтовню вставлял свои доносы. Был он одним из самых страшных доносчиков того страшного времени» [8]. Но эти исключения подтверждали правило. В целом и к жанру мима, и к его исполнителям государство всегда относилось с подозрительным вниманием.

Дело в том, что мим вообще был жанром политизированным и безцензурным, и такое качество он сохранял даже во времена самых жестоких деспотов в римской истории, когда всех прочих сценических жанрах политическая критика становилась почти невозможной. «Зрители продолжали угадывать в репликах мимов прозрачные аллюзии на отравление императора Клавдия, на попытки Нерона убить собственную мать, на любовные похождения Фавстины, жены Марка Аврелия, и многое другое» [2, С. 309]. Фактически монополизировав фактически нишу политической критики, мим сделался чрезвычайно популярным. И он был тем более любим широкими массами населения, что их весьма посредственный художественный вкус не сталкивался здесь с трудностями восприятия. Вдобавок, представления мимов были общедоступными и недорогими. Жанр мима — вызов простой публики той тенденции борьбы с театральной сатирой, которая в теории проявилась у Цицерона, а на практике — в эпоху диктатур.

С учетом особенностей мимических представлений, были и особенности их государственного и корпоративного регулирования. Некоторые подробности этого процесса приводит в своем исследовании уже известный нам М. Сергеевко: «Присутствие в актерской труппе женщины отличает труппу мимов от всех остальных актерских трупп древности. И в Греции, и в Риме, и в трагедии, и в комедии женские роли исполнялись мужчинами, и только в мимах женщин играли женщины... Мимы обычно были отпущенниками. Чтобы попасть на сцену, надо было обладать определенными качествами: голосом — действие мима разнообразилось пением песенок, грацией: танцы обычны в миме (некоторых актрис называли даже «танцовщицами»: вероятно, в танцах они были сильнее, чем в игре) и — первое условие — комическим талантом и умением держаться на сцене. Мимы-женщины (как и мужчины, конечно) должны были пройти определенную школу; мы не знаем, где и как они обучались, и может по этому поводу только высказывать предположения, имеющие, правда, большую степень вероятности. В большинстве случаев актерская профессия была наследственной, и в качестве учителей оказывались отцы и матери, иногда их друзья и сотоварищи. Случалось, что хозяин, подметив способности своей рабыни, отдавал ее в учение актерам. Кроме сценических дарований, хорошо было иметь способности, которые облегчали жизнь: следовало быть записной кокеткой и уметь кружить головы» [8].

Социально приниженные мимы должны были объединяться, поскольку в одиночку им невозможно было бы отстаивать свои интересы в государстве, которое не любило политической сатиры и смотрело на них с нескрываемым презрением. Образовывались союзы мимов. «Союзы эти назывались «коллегиями», «корпусами», «коммунами». В одни из них входили все работники сцены: актеры, трагические и комические; музыканты, флейтисты, кифареды и скабиллари (они получили свое имя от особого инструмента *scabillum*, с помощью которого отбивали такт)... Труппа его состояла из 60 человек, судя по именам, это были отпущенники или сыновья их, а если свободно-рожденные, то из низов. Не все в этом «стаде» (обычное название актерской труппы «*grex*») были, конечно, актерами: сюда входили и музыканты, и театральные служители. Интересно, что в списке

труппы нет ни одного женского имени, а мы знаем, что женщины играли в мимах, и в надписях упоминаются даже женщины-архимимы, «директрисы труппы». Случайно отсутствие женских имен в надписи Евтиха, или были отдельные труппы, мужские и женские, объединявшиеся для представлений, но в остальном ведшие, как союз, жизнь особую и самостоятельную? На последнее соображение наводит одна мысль, упоминающая погребальную коллегию не целой труппы, а только мимов-женщин» [8].

Пережив времена гражданских войн и безумных тиранов, жанр мима благополучно существовал до тех пор, пока в Риме не восторжествовало христианство. С этого момента начинается долгий кризис жанра, который, продолжаясь несколько веков, привел к формированию более примитивных форм балаганных представлений. Причина постепенной деградации жанра заключалась уже не в том, что социальные верхи боялись критики, а в том, что новая общегосударственная религия не могла быть слишком благожелательной к тому абсолютно бесцензурному, грубому (иногда доходившему до цинизма и пошлости, даже похабства) юмору, который был свойственен жанру. Если бы в христианизированном Риме мим вызывал нарекания только церковных и государственных верхов, то ситуация, в которой оказался жанр, была бы не столь печальной. Но и рядовые граждане-христиане постепенно утрачивали симпатию к миму. Это было вполне естественно, ибо присутствие в труппах женщин, как правило, легко доступных кокеток, как и бесстыдство шуток, не могло нравиться истинно верующим. Впечатление, которое производил на правоверных христиан мим можно легко себе представить, ознакомившись с цитатой из Тертуллиана: «На сцену выводят блудниц, этих жертв публичной похоти, жалких в присутствии порядочных женщин, выводят на глаза людей всех возрастов и званий, причем глашатай объявляет их место и цену, перечисляет их достоинства, в том числе такие, о которых лучше было бы умолчать, чтобы не осквернять свет дня» [12]. Что до оставшихся верными жанру поклонников, то легко представить уровень их нравственного сознания и художественных вкусов! Так что деградация мима была исторически неизбежной.

Еще лучше состояние мима в христианскую эпоху и отношение к нему верующих позволяет представить «Тайная история» Прокопия Кесарийского. Это сочинение, клеймившее императора Юстиниана, и в особенности — его супругу Феодору, бывшую рабыню, актрису мима, ценно для нас, вдобавок, именно информацией о Феодоре, как последнем историческом примере социального возвышения балаганной актрисы. Наконец, в этом памятнике перед нами обнажается отношение древнего христианства к искусству вообще. «Тайная история» — исторический памятник уже византийской эпохи, но информация, содержащаяся в ней, вполне относима и к состоянию жанра мима в первые века господства христианства.

Поборов некоторые сомнения, мы все же решили привести здесь наиболее интересную выдержку из сочинения Прокопия целиком, несмотря на ее большой объем и чрезмерную откровенность ее содержания. Прокопий излагает историю театральной деятельности и социального возвышения Феодоры: «Итак, старшая из них, Комито, уже блистала среди своих сверстниц-гетер; следующая же за ней Феодора, одетая в хитончик с рукавами, как подобает служаночке-рабыне, сопровождала ее, прислуживая ей во всем, и наряду с прочим носила на своих плечах сиденье, на котором та обычно восседала в различных собраниях. Феодора, будучи пока незрелой, не могла еще сходитьсь с мужчинами и иметь с ними сношение как женщина, но она предавалась любострастию на мужской лад с негодаями, одержимыми дьявольскими страстями, хотя бы и с рабами, которые, сопровождая своих господ в театр, улучив минутку, между делом предавались этому гнусному занятию. В таком блуде она жила довольно долго, отдавая тело противоестественному пороку. Но как только она подросла и созрела, она пристроилась при сцене и тотчас стала гетерой из тех, что в древности называли «пехотой». Ибо она не была ни флейтисткой, ни арфисткой, она даже не научилась пляске, но лишь продавала свою юную красоту, служа своему ремеслу всеми частями своего тела. Затем она присоединилась к мимам, выполняя всяческую работу по театру и участвуя с ними в представлениях, подыгрывая им в их потешных шутковствах. Была она необыкновенно изящна и остроумна. Из-за этого все приходило от нее в восторг. У этой женщины не было ни капли стыда, и никто никогда не видел ее смущенной, без малейшего колебания приступала она к постыдной службе. Она была в состоянии, громко хохоча, отпускать остроумные шутки и тогда, когда ее колотили по голове. Сбрасывая с себя одежды, она показывала первому встречному и передние, и задние места, которые даже для мужа должны оставаться сокрытыми.

Отдавая своим любовникам, она подзадоривала их развратными шутками и, забавляя их все новыми и новыми способами половых сношений, умела навсегда привязать к себе распутные души. Она не считала нужным ожидать, чтобы мужчина, с которым она общалась, попытался соблазнить ее, но, напротив, своими вызывающими шутками и игривым движением бедер обольщала всех без

разбора, особенно безусых мальчиков. В самом деле, никто не был так подвластен всякого рода наслаждениям, как она. Ибо она часто приходила на обед, вскладчину сооруженныйдесятью, а то и более молодцами, отличающимися громадной телесной силой и опытными в распутстве, и в течение ночи отдавалась всем сотрапезникам; затем, когда все они, изнеможенные, оказывались не в состоянии продолжать это занятие, она отправлялась к их слугам, а их бывало порой до тридцати, спаривалась с каждым из них, но и тогда не испытывала пресыщения от этой похоти.

Однажды, говорят, она явилась в дом одного из знатных лиц во время пирушки и на виду у всех пировавших, поднявшись на переднюю часть ложа, там, где находились их ноги, начала бесстыдно сбрасывать с себя одежды, не считая зазорным демонстрировать свою распущенность. Пользуясь в своем ремесле тремя отверстиями, она упрекала природу, досадуя, что на грудях не было более широкого отверстия, позволившего бы ей придумать и иной способ сношений. Она часто бывала беременной, но почти всегда ей удавалось что-то придумать и с помощью ухищрений вызвать выкидыш.

Часто в театре на виду у всего народа она снимала платье и оказывалась нагой посреди собрания, имея лишь узенькую полоску на пахе и срамных местах, не потому, однако, что она стыдилась показывать и их народу, но потому, что никому не позволялось появляться здесь совершенно нагим без повязки на срамных местах. В подобном виде она выгибалась назад и ложилась на спину. Служители, на которых была возложена эта работа, бросали зерна ячменя на ее срамные места, и гуси, специально для того приготовленные, вытаскивали их клювами и съедали. Та же поднималась, ничуть не покраснев, но, казалось, даже гордясь подобным представлением. Она была не только самой бесстыдной, но и самой изобретательной на бесстыдства. Часто, скинув одежды, она находилась на сцене среди мимов и то наклонялась вперед, выпятив и изогнув грудь, то старалась попасть в зад тех, кто уже испробовал ее, и тех, кто еще не был с ней близок, гордясь тем из гимнастического искусства, что было ей привычно. С таким безграничным цинизмом и наглостью она относилась к своему телу, что казалось, будто стыд у нее находится не там, где он согласно природе, находится у других женщин, а на лице. Те же, кто вступал с ней в близость, уже самым этим явно показывали, что сношения у них происходят не по законам природы. Поэтому когда кому-либо из более благопристойных людей случалось встретить ее на рынке, они отворачивались и поспешно удалялись от нее, чтобы не коснуться одежд этой женщины и таким образом не замарать себя этой нечистью. Для тех, кто видел ее, особенно утром, это считалось дурным предзнаменованием. А к выступавшим вместе с ней актрисам она обычно относилась как лютейший скорпион, ибо обладала большим даром злоречия.

Позже она последовала за назначенным архонтом Пентаполиса Гекеболом из Тира, угождая его самым низменным страстям. Однако она чем-то прогневала его, и ее оттуда со всей поспешностью прогнали. Из-за этого она попала в нужду, испытывая недостаток в самом необходимом, и далее, чтобы добыть что-то на пропитание, она стала, как и привыкла, незаконно торговать своим телом. Сначала она прибыла в Александрию. Затем, пройдя по всему Востоку, она возвратилась в Византий. В каждом городе прибегала она к ремеслу, назвать которое, я думаю, человек не сможет, не лишившись милости Божьей, словно дьявол не хотел допустить, чтобы существовало место, не испытывавшее распущенности Феодоры.

Так эта женщина была рождена и вскормлена, и так ей было суждено прославиться среди многих блудниц и стать известной всему человечеству» [7].

Если таковым был нравственный климат в труппах мимов периода деградации жанра, то растущее негодование против него церковных кругов и общества легко понять. Такой крупный авторитет церкви, как Иоанн Златоуст, считал общественную опасность жанра мима, как и театра вообще, столь высокой, что касался этого вопроса в нескольких своих проповедях. Сторонники жанра, напротив, пытались оправдать его. Этой теме была посвящена «Речь в защиту мимов», написанная в VI в. ритором Хорикием. Но логика истории делала такие апологии бесперспективными, и возобладала точка зрения, опиравшаяся на мнение отцов церкви.

Что до более возвышенных жанров театрального искусства, то, несмотря на скептическое отношение к ним образованного римского общества, государство вынуждено было осуществлять регулирование и поддержку в этой области. Римский плебс, как мы знаем, требовал хлеба и зрелищ. И государство не могло эти требования игнорировать. Слишком уже серьезными могли быть выступления народа, когда его право на зрелища оказывались хоть немного ущемленными. Монтеские остроумно писал об этом: «Дион говорит, что римский народ вознегодовал на Августа за некоторые изданные им слишком суровые законы; но когда Август велел возвратить изгнанного из города партиями актера Пилада, то это неудовольствие прекратилось. Подобный народ живет чувствует тиранию, когда изгоняют комедианта, чем когда лишают народ всех его законов» [4, С. 411].

Государству пришлось сыграть существенную роль в развитии и финансировании театра. Активная политика в этой области начинается накануне эпохи принципата. «Возвратившись из восточных походов, Помпей построил в Риме первый каменный театр... Тогда же в городе появился, благодаря заботам эдила Марка Эмилия Скавра, большой деревянный театр с сидячими местами для 80 тыс. зрителей» [2, С. 262].

Политика материальной поддержки или даже прямой организации театрального строительства продолжалась и в эпоху принципата Августа. «В квартале над Тибром разрушали ветхие дома, чтобы освободить место для большого каменного театра Марцелла, названного в честь Гая Клавдия Марцелла, скончавшегося к тому времени мужа сестры Августа; театр вмещал 30 тыс. зрителей» [2, С. 277]. Современные археологические данные показывают, что во всех более-менее крупных городах империи, даже в колониях, существовали театры.

Как и в Греции, в Риме посещение театральных представлений было фактически конституционным правом граждан. Для обеспечения этого права государство разрешено свободный вход в театры. Да и все прочие расходы по театру государство брало на себя. Оплата труда авторов и актеров, видимо, была достаточно высокой, поскольку позволяла им не только существовать, но и накапливать «стартовый капитал», для личных экономических проектов. Авл Геллий, например, упоминает о случае с Варроном, который потерял свои деньги, заработанные в театре, вложив их в торговые операции. Для того чтобы жить, ему какое-то время пришлось работать на мельнице [16].

Право свободного входа было действующим и в отношении рабов. Разница между свободными и рабами в этом плане заключалась только в том, что рабы должны были получить специальное разрешение хозяев. Этим, впрочем, рабы, не отличались от свободных гражданок, которым требовалось разрешение супруга. Появление женщины в театре без разрешения мужа рассматривалось как причина развода [17].

С того момента, когда посещение театров перестало считаться позорным для верхушки общества, эта верхушка задумалась о том, чтобы и в театре получить для себя особые привилегии. В связи с этим речь пошла о принятии особого закона, который бы определял порядок рассадки зрителей в театрах. Первоначально, сенатор Росций Отон, автор законопроекта, был освидетан за предложение резервировать лучшие места в театрах для патрициев. Но, несмотря на связанное с этим возмущение, закон, получивший имя Росциева закона, был принят, и в Риме при рассадке зрителей с тех пор соблюдался принцип социальной иерархии.

Поскольку сам текст закона не сохранился, подробности правового регулирования этого вопроса мы знаем только в общих чертах. Любопытно, что имела значение не только социальная иерархия, но и репутация. Лицам, опорочившим себя определенными деяниями, предоставлялись худшие места. И для разных категорий опорочивших себя лиц, существовали особые правила рассадки. Об этом можно судить по тексту Цицерона, который, упрекая в мотовстве Марка Антония, ставил ему в укор и нарушение Росциева закона, который определял места в театре для мотов. Причем Цицерон указывает: «в силу Росциева закона, для мотов назначено определенное место, даже если человек утратил свое имущество из-за превратности судьбы, а не из-за своей порочности» [14]. Это дает возможность предположить, что Росциев закон был достаточно подробным актом, в котором детально определялись основания для распределения мест в театре. И уж конечно он не сводился исключительно к предоставлению лучших мест для высокопоставленных граждан, как его зачастую трактуют. Если верно, что совершение неблагоприятных проступков могло влечь для гражданина изменение полагающегося ему места посадки в театре, то речь идет, опять же, об особом рода санкции, тесно связанной с художественной сферой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гаспаров М.Л. Поэт и поэзия в римской культуре // Избранные труды Т. 1. «О поэтах». М., 1997.
2. Куманецкий К. История культуры Древней Греции и Рима. М., 1990.
3. Моммзен Т. История Рима. СПб., 1993.
4. Монтескье Ш. О духе законов // Избранные произведения. М., 1955.
5. Немировский А.И. Идеология и культура раннего Рима. Воронеж, 1964.
6. Письма Марка Туллия Цицерона. Т. 1. М., 1994.
7. Прокопий Кесарийский. Тайная история \ Прокопий Кесарийский. Война с персами. Война с вандалами. Тайная история. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://folio.by.ru/knigi/PROKOP.ZIP>.
8. Сергеев М. Простые люди древней Италии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/History/Serg2/10.php.

9. Светоний Гай Транквилл. О знаменитых людях. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ancientrome.ru/antlittr/svetoni/viris-illustribus/>.
10. Словарь античности. М., 1989.
11. Тацит Корнелий. Диалог об ораторах // Корнелий Тацит. Сочинения в 2 т. Т. 1. «Анналы. Малые произведения». М., 1993.
12. Тертуллиан Квинт Септимий Флорент. О зрелищах. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://royallib.ru/book/tertullian_kvint/o_zrelishchah.html.
13. Тут Ливий. История Рима от основания города. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ancientrome.ru/antlittr/livi/index.htm>.
14. Цицерон. Вторая филиппика против Марка Антония. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.infofolib.info/flit/ciceron/philippika2.html>.
15. Цицерон. Речь в защиту поэта Авла Лициния Архия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ancientrome.ru/antlittr/cicero/oratio/archius-f.htm>.
16. Aulu-Gelle. Nuits Attiques. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://remacle.org/bloodwolf/erudits/aulugelle/index.htm>.
17. Meyer Maurice. Etudes sur le theatre latin. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://remacle.org/bloodwolf/livres/meyer/index.htm>.

ВОПРОСЫ СИСТЕМНО-СТРУКТУРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ УГОЛОВНОГО ПРОЦЕССА

С.С. ЦЫГАНЕНКО,

доктор юридических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: zeross@rambler.ru

В статье рассматриваются актуальные вопросы системно-структурной организации уголовного судопроизводства, а также современные тенденции его развития, связанные с формированием порядка разрешения уголовных дел.

Ключевые слова: уголовный процесс; уголовное судопроизводство; уголовно-процессуальное право; суммарное производство; мировая юстиция.

In article pressing questions of the system-structural organization of criminal legal proceedings, and the modern lines of its development connected to formation of the reduced order of the sanction of criminal cases.

Keywords: criminal procedure; the total procedure; justice of the peace.

Коды классификатора JEL: K10, K14, K42.

Одними из актуальных теоретических вопросов юридической науки являются проблемы системно-структурной организации уголовного процесса [5]. Важное значение им придается и в период преобразований правовой системы России [6]. В новейших произведениях делаются попытки увидеть в ее формировании стратегические основы либо концептуальные идеи, отражающие современный сущностный характер уголовного судопроизводства. Так, в одном из таких исследований была предпринята попытка «обосновать теоретическую модель системы уголовного судопроизводства, согласно которой центральное место в этой системе принадлежит ее назначению, обусловленному потребностями общества». С точки зрения автора, «целевое назначение системы уголовного судопроизводства определяет ее структурно-функциональную организацию и представляет собой иерархически (по принципу взаимной обусловленности и взаимосвязи) организованную систему целей» [4]. К их числу относятся: «защита прав и свободных интересов лиц и организаций (главная цель); защита прав и законных интересов лиц и организаций, потерпевших от преступлений и защита личности от незаконного и необоснованного обвинения, осуждения, ограничения ее прав и свобод (цели второго уровня); уголовное преследование и назначение виновным справедливого наказания; защита невиновных от уголовного преследования, освобождение от наказания и реабилитация каждого, кто необоснованно подвергся уголовному преследованию (цели третьего уровня)» [4].

На первый взгляд, казалось бы, подобное суждение не может вызвать каких-либо дискуссионных возражений или сомнения. Но для проверки данного положения обратимся к известным фактам из истории развития модели современного российского уголовного процесса. Она, как известно, была разработана и воплощена в ходе государственных реформ второй половины XIX в. в качестве континентальной модели уголовного судопроизводства (смешанная), в которой устанавливалась двухэлементная системно-структурная организация — досудебная процессуальная часть, обусловленная необходимостью формирования правовых и фактических основ для осуществления в нем правосудия, и судебная, т. е. собственно имеющая отношение к разрешению дела судом по существу. Характерным признаком было рассмотрение уголовных дел судом присяжных, т. е. через ме-

ханизм разграничения установления вопросов виновности путем вынесения вердикта присяжных заседателей и применение на его основе уголовного закона, и решение вопроса о назначении в соответствии с ним наказания в приговоре коронного состава суда.

В советский период развития государственности, и таким образом, в советском уголовном процессе суд присяжных был принципиально упразднен. В УПК РСФСР 1922, 1923 и 1960 гг. осуществлено значительное упрощение механизма уголовно-процессуальной деятельности. Главные цели советского уголовного процесса через его сугубо обвинительную сущность были непосредственно связаны с осуждением и наказанием. Тем не менее, данная системно-структурная организация — двухэлементная по своему составу — сохранилась и претерпела известное развитие и совершенствование.

В постсоветский период в России был вновь введен суд присяжных (с 1993 г.), а с 2001 г. на базе УПК РФ в условиях состязательности и равноправия сторон законодательно предусмотрено назначение уголовного судопроизводства, с одной стороны, как защиты прав и свободных интересов лиц и организаций, с другой — защиты прав и законных интересов лиц и организаций, потерпевших от преступлений и защиты личности от незаконного и необоснованного обвинения, осуждения, ограничения ее прав и свобод (ст. 6 УПК). Однако, системно-структурная организация уголовного процесса сохранилась опять же как двухэлементная по своему составу — в виде уже досудебного и судебного производства (ст. 5 УПК РФ).

Следовательно, крупные изменения, касающиеся природы уголовного судопроизводства, в части его целей — в дореволюционный период (установление уголовно-правовой истины), советский период (установление объективной истины) и в новейший (установление истины и охрана прав личности при ее установлении), — не внесли принципиальных коррективов в основу системно-структурной организации уголовного процесса.

Как известно, С.И. Зарудный и другие отцы судебной реформы второй половины XIX в., прежде всего, использовали доступный им опыт французского законодательства; в советский период свое влияние на центральные формы оказывал другой образец — германский.

В новейший период в духе глобализма мировой экономической и социальной системы разработчики УПК РФ обращались уже к идеям англо-саксонского процесса.

Тем не менее, континентальный тип российского уголовного процесса является его сущностной характеристикой, и получает свое институциональное выражение в свете создания единого следственного органа в РФ.

Выводом из вышеприведенного является то, что указанные цели могут достигаться в различных моделях системно-структурной организации, которая представляет собой с общих позиций сложную конфигурацию отношений органов государственной власти, исторических традиций формирования и функционирования государственно-правовой системы и государственно-политического режима.

Следует обратить внимание и на такой аспект приводимой позиции, как указание на «объективные противоречия между подсистемами обвинения и защиты, противоположность которых обусловлена целевым назначением: изначально в силу неразвитости подсистем различия между обвинением и защитой не имеют существенного характера — их относительная тождественность проявляется в равенстве процессуального положения частного обвинителя и частного защитника (частно-исковой тип). На следующем этапе (розыскной тип уголовного процесса) различия между обвинением и защитой становятся существенными — в отличие от подсистемы защиты преимущественное развитие получает структурно-функциональная организация подсистемы обвинения (наблюдается количественный рост ее элементов и их дифференциация за счет появления специальных органов и должностных лиц и концентрации государственных полномочий по уголовному преследованию; с появлением четкой регламентации уголовного преследования, формальной системы доказательств и т. д. связано «усовершенствование» функции обвинения» [4].

Опять же здесь необходимо оценить ряд следующих фактов. Так, частно-исковой тип уголовного процесса, или обвинительная историческая форма, к примеру, в Англию XI в. был привнесен собственно норманнскими завоевателями и не предназначался для защиты интересов ее обывателей, поскольку устанавливал как один из обязательных способов разрешения спора — судебный поединок. Фактическое противоборство англо-саксонских обывателей с хорошо вооруженными и обученными профессиональным приемам рыцарями-норманнами в рамках суда было отнюдь не безопасным механизмом защиты прав потерпевшего. Кроме того, политическое противостояние национальной элиты — английских баронов и короля из французской династии наложили известный исторический отпечаток на судебную систему страны, когда в Великой хартии вольностей

XII в. был установлен порядок защиты для знати от королевского преследования через присяжных — землевладельцев-соседей, т. е. местных англо-саксонских аристократов.

Суд присяжных (развившийся из средневековой ассизы) строился уже на основе других процессуальных механизмов, чем обвинительный процесс-поединок. Прежде всего, это вердикт, т. е. решение присяжных о виновности подсудимого на основе исследованных в судебном разбирательстве доказательств. Поэтому считать институт обвинения ведущим условием развития процессуальной системы было бы преувеличением. Опять же, его доминирование связано с определенными общественно-политическими процессами — например, историческим периодом формирования государственно-правовой системы Римской империи (ее западной части) либо становлением Священной Римской империи германской нации в эпоху раннего феодализма. Ведь феодальный механизм политического властвования, основанный на завоеваниях и социально-этническом господстве, требовал соответствующего механизма защиты, основанного на принуждении. В этом смысле важное значение имели и общепризнанные для Европейских государств канонические (религиозные) основы господства церкви, выработавшей изощренный и действенный для своего времени инструментарий (механизм) выявления послушания, а также осуждения и наказания за него, используемый светскими властями с политической целью.

В дальнейшем переход от теории формальных доказательств и инквизиционного судопроизводства в континентальной Европе к смешанным формам правосудия уже был связан с событиями Великой французской революции XVIII в., в ходе которой присущие суду присяжных формы и принципы были применены буржуазными реформаторами для развития общественно-политических процессов самоуправления нации.

Правильнее в связи с этим было бы говорить о том, что системно-структурный механизм уголовного процесса исторически адаптировался через реформаторство и другие институты политической социализации к фактическим условиям осуществления правосудия, прежде всего, к их государственно-правовому значению и роли.

Таким образом, системно-структурная организация — это, образно говоря, не концептуальный мост, соединяющий различные внешние и внутренние факторы, взаимодействующие в сфере уголовного процесса, а собственно институционально-правовой и материально-ресурсный механизм деятельности судебно-процессуальных органов и других ее участников.

На наш взгляд, следует обратить внимание на его содержательное развитие. Так, современные тенденции развития системно-структурной организации уголовного процесса широко используют категории процессуальных производств. Как процессуальные элементы они обладают признаками комплекса процессуальных действий и решений с предметной характеристикой и участниками, наделенными процессуальными правами и обязанностями (статусом); надлежащей оформленностью в виде процессуальных актов, а также организованностью (структурой), состоящей из стадий и этапов. В то же время, анализ уголовно-процессуального законодательства свидетельствует, что процессуальное производство в современный период — это не только категория, воплощающая деятельность государственных органов и должностных лиц по конкретному уголовному делу, но и нормативный институт. Именно в данном качестве, прежде всего, выступают предусмотренные в УПК РФ досудебное и судебное производство, включающее производство в суде первой и второй инстанции, а также производство в надзорной инстанции. Поэтому наличие в законодательстве не одного, а целого ряда нормативных институтов, выраженных в соответствующих частях, разделах, главах и статьях УПК РФ, предполагает их обязательную типологию в зависимости от предназначения, общих и специальных задач, а также других особенностей.

В уголовном процессе существуют не просто различающиеся своими чертами процессуальные производства, а производства двух типов, имеющих специфическое предназначение:

1. Производства по уголовным делам, обусловленные материальным характером правового отношения в качестве своего предмета.
2. Специальные уголовно-процессуальные производства.

Производства по уголовным делам (уголовно-процессуальные производства материального характера) — предусмотрены для реализации содержащихся в законодательстве норм материального уголовного права — установления юридического факта, порождающего уголовно-правовое отношение, и его субъекта, других признаков, необходимых для уголовной ответственности и наказания, а также для выражения правовых гарантий в случае установления оснований применения иных мер уголовно-правового воздействия.

Специальные уголовно-процессуальные производства — обусловлены потребностью обеспечения различных процессуальных задач по охране прав и законных интересов участников уголовно-

процессуальной деятельности, а также реализации предоставленных процессуальным органам в этой связи полномочий. Их формирование и применение обусловлено иными, чем у материальных производств, потребностями. Они не обладают и полностью тождественными предметно-функциональными формами, присущими производству по уголовному делу.

Несомненным фактом является то, что в российском уголовном судопроизводстве возросло многообразие и роль специальных производств. Так, осуществление предварительного судебного контроля по уголовным делам, избрание судом мер пресечения и процессуального принуждения, рассмотрение иных вопросов, согласно ст. 29 и др. УПК РФ, включая пересмотр промежуточных процессуальных решений, а также принятие решений в стадии исполнения приговора представляют собой существенную по объему и значению часть действий, осуществляемых в ходе досудебного и судебного производства по уголовному делу. Указанные факторы требуют в настоящее время уже самостоятельных исследований по этим вопросам.

Важным направлением в вопросах теории системно-структурной организации, сложившимся в современный период, является формирование сокращенных (редуцированных) производств в уголовном процессе. Ведь в современных условиях в целях достижения быстроты, экономии сил и средств широко применяются сокращенные способы установления фактических обстоятельств несложных уголовных дел при отсутствии у преступления повышенной опасности.

Известно, что разработчики дореволюционных Судебных уставов изначально предусматривали обязательное использование сокращенных формы процесса для института мировой юстиции — упрощенный порядок рассмотрения дел.

Но с изменением типа уголовного процесса и укреплением направленности на унификацию сокращенные формы процесса не смогли стать постоянно востребованными. Это, прежде всего, касается применения порядка рассмотрения уголовных дел в дежурной камере народного суда и судебного приказа, предусматриваемые УПК РСФСР 1922 и 1923 гг.

Необходимые изменения в уголовно-процессуальном праве произошли в условиях перестройки судебной и правовой системы России, вследствие чего в УПК РСФСР наряду с ускоренным производством, применяющимся с 1966 г., были установлены правила единоличного рассмотрения судьей уголовных дел, сокращения судебного следствия при рассмотрении дел судом присяжных, а в дальнейшем — мировым судьей.

В УПК РФ также закреплен ряд форм сокращенного вида: дознание (гл. 32, ст. 223–226) и особый порядок судебного разбирательства (раздел X).

Следует отметить, что во многих теоретических исследованиях главным образом обращается внимание на понимание судебного разбирательства как результата упрощения процессуальной формы, обязательно связанного с отсутствием отдельных этапов, форм или других элементов производства по уголовному делу, а также изъятием общих процессуальных институтов и норм [2]. С этой точки зрения, суть упрощения выражается в тех изменениях, которые делают процессуальную форму усеченной (за счет ликвидации, как утверждает, «бессодержательных» или «ненужных» формальностей) по отношению к уже существующей [7, 3]. На наш взгляд, редукция процессуальной формы с целью получения упрощенной процедуры уголовно-процессуальной деятельности — один из наиболее очевидных, но и в то же время достаточно спорных приемов достижения быстроты уголовного судопроизводства. Если иметь в виду, что зачастую это сокращение осуществлялось путем урезания процессуальных гарантий, то подобное «освобождение» процессуальной формы от «излишеств» не могло не вступить в конфликт с ведущими основами уголовного судопроизводства — его задачами и принципами.

Подход, опирающийся на редукцию уголовно-процессуальной формы, также не соответствует содержанию международных рекомендаций в области упрощения уголовного процесса и сокращения судебной нагрузки, не способен обеспечить достаточный уровень гарантий прав участников уголовного судопроизводства и эффективности деятельности процессуальных органов. В частности, в рекомендации Совета Европы относительно упрощения уголовного правосудия от 17 сентября 1987 г. акцентируется внимание на использовании таких средств и способов, которые бы предоставляли право выбора между общим порядком уголовного судопроизводства и сокращенным при обеспечении гарантированности доступа к общему порядку процессуальной деятельности, обладали бы условиями выгодности для интересов обвиняемого за счет обязательного смягчения наказания, ограничения оснований и круга мер процессуального принуждения, быстроты разрешения вопроса об ответственности, возможности возмещения причиненного ущерба и использования дискреционных форм уголовного преследования, заочного порядка вынесения судебного решения.

Для правильного понимания сокращенного производства следует обращать внимание не на формальные признаки, а, прежде всего, на содержательную сторону. В отличие от других видов уголовных производств, сокращенное судопроизводство в уголовном процессе — это дифференцированный порядок, применяющийся с целью быстрого разрешения дел о преступлениях, не сложных для разрешения, и имеющих нетяжкий характер, в котором используются обусловленные свойствами уголовных дел необходимые процессуальные (судебные и (или) несудебные) компоненты, обеспечивающие реализацию прав его участников и соответствующую выгодность для них.

В частности, особое значение имеет положение о том, что их применение зависит не только от принятой категоризации преступлений по характеру и степени тяжести (ст. 15 УК РФ), но и от введения специального основания — уголовного проступка.

Для создания сокращенного процесса на современном этапе следует, на наш взгляд, сформировать самостоятельный вид производства в отношении дел о преступлениях небольшой и средней тяжести. Наибольшая эффективность этого порядка связана со структурой, состоящей из: досудебной части — возбуждения уголовного дела и дознания; судебной части — рассмотрения дела, проводимого мировым судьей.

Соответственно, наиболее важными представляются следующие изменения и дополнения уголовно-процессуального закона:

1. Применительно к порядку возбуждения уголовного дела, с учетом важности его оперативности, следовало бы его структуру упростить.

2. Для обеспечения быстроты производства дознания в отношении несложных и нетяжких дел необходимо использовать процессуальные способы получения материалов (проведение опросов, получение заключения специалиста, представление предметов и документов) требуемых для рассмотрения дела судом.

3. Судебное рассмотрение отнесенных к подсудности мирового судьи уголовных дел, включая и дела частного обвинения, должно осуществляться мировым судьей в сокращенные сроки после их упрощенной подготовки к судебному заседанию.

4. Для быстроты судопроизводства в необходимых случаях следует использовать сокращенное судебное следствие, судебный приказ, заочное судебное рассмотрение.

Наиболее приемлемым для применения сокращенных форм процесса является система производства по уголовным делам, подсудных мировому судье. Известно, что уже с момента своего формирования задачи мировой юстиции были неразрывно связаны с сокращенным рассмотрением несложных дел об уголовных правонарушениях (вплоть до 1881 г.). Быстрота и упрощенность судебного порядка являются существенной чертой деятельности мировой юстиции и после ее восстановления в 1912 г.

В Российской Федерации институт мировой юстиции введен Федеральным законом «О мировых судьях в Российской Федерации» от 17 декабря 1998 г. № 188-ФЗ. Порядок рассмотрения уголовных дел был установлен в УПК РСФСР позднее — разделы XI и XII введены ФЗ от 7 августа 2000 г.

С точки зрения норм, регулирующих производство у мирового судьи, оно представляет собой порядок рассмотрения уголовных дел о преступлениях, отнесенных к подсудности мирового судьи, включая дела частного обвинения, за исключением перечисленных в ч. 1 ст. 31 УПК РФ. Однако в ст. 41 УПК РФ, в отличие от Устава уголовного судопроизводства 1864 г. и УПК РСФСР в ред. от 7 августа 2000 г., не установлены сокращенные формы процесса.

Причина указанного может быть и в том, что ни в УПК РСФСР, ни тем более в УПК РФ, так и не произошло закрепления предусмотренного Концепцией судебной реформы в Российской Федерации порядка суммарного производства, предназначенного для мировых судей. Вместо этого для них было предусмотрено ведение уголовных дел, основанных на общих правилах. Кроме того, если в общем порядке законодатель ограничивает производство в суде второй инстанции лишь кассационной формой, то в отношении дел, рассмотренных мировыми судьями, кассационному производству предшествует апелляционный порядок (ч. 2 ст. 354 УПК РФ), допускающий по результатам рассмотрения дела не только изменение приговора, но и вынесение нового и уже окончательного (ч. 3 ст. 367 УПК РФ). В конечном итоге, судопроизводство, связанное с деятельностью мировых судей, с точки зрения сложности процессуальной формы получилось превосходящим по некоторым элементам даже общий вид уголовно-процессуальной деятельности.

Рассмотрение уголовных дел мировым судьей по общим правилам не эффективно для значительной части преступлений небольшой тяжести, в связи с чем в нем должны активно применяться сокращенные формы процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Цыганенко С.С.* Общий и дифференцированные порядки уголовного судопроизводства: Дисс...доктора юрид. наук. СПб, 2004.
2. *Рустамов Х.У.* Уголовный процесс. Формы. Учебное пособие для вузов. М., 1998. С. 154.
3. *Трубникова Т.В.* Теоретические основы упрощения судебных производств. Томск, 1999. С. 130.
4. *Фролов Ю.А.* Система уголовного судопроизводства: история и современность. Дисс.... доктора юрид. наук. Ростов н/Д, 2006. 370 с.
5. *Цыганенко С.С.* Материальные производства по уголовным делам в Российском уголовном процессе. Ростов н/Д, 2005.
6. *Цыганенко С.С.* Между номинализмом и реализмом психологических основ методологии права // Terra eonomicus. 2011. т. 9. № 3.
7. *Якуб М.Л.* Процессуальная форма в советском уголовном судопроизводстве. М., 1971. С. 78.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ И КЛЮЧЕВЫХ СЕГМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА¹

Е.Н. АЛИФАНОВА,

доктор экономических наук, профессор,
декан финансового факультета,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: alifanovaen@mail.ru;

Ю.С. ЕВЛАХОВА,

кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: evlahova@yandex.ru

В статье рассмотрены подходы к определению финансовой грамотности, представленные в работах отечественных и зарубежных исследователей. На этой основе сформулировано авторское представление о компонентах финансовой грамотности и ее проявлении в финансовом поведении населения. Раскрыто влияние финансовой грамотности населения на финансовые институты и ключевые сегменты финансового рынка.

Ключевые слова: финансовая грамотность населения; компоненты финансовой грамотности; финансовое образование; финансовые знания и навыки; финансовые компетенции; финансовое поведение; информационная асимметрия; поведенческие финансы.

In article approaches to determination of the financial literacy, presented in works of domestic and foreign researchers are considered. On this basis author's idea of components of financial literacy and its manifestation in financial behavior of the population is formulated. Influence of financial literacy of the population on financial institutions and key segments of the financial market is opened.

Keywords: financial literacy of the population; components of financial literacy; financial education; financial knowledge and skills; financial competences; financial behavior; information asymmetry; behavioral finance.

Коды классификатора JEL: G14, G18, G20, G21.

В последние годы во многих развитых и развивающихся государствах все большее внимание уделяется проблематике повышения финансовой грамотности населения, что обусловлено разными причинами. В развитых странах потребность в повышении финансовой грамотности населения вызвана увеличением спектра предлагаемых финансовых услуг и их качественным усложнением, что, в свою очередь, выявило недостаточность имеющихся у населения финансовых знаний и навыков, с одной стороны, и нехватку финансовых советников, деятельность которых довольно распространена в развитых странах, с другой. В развивающихся странах, в том числе и в России, низкий уровень финансовой грамотности населения тормозит развитие отдельных финансовых инструментов и сегментов национального финансового рынка.

¹ Научное исследование проводится при финансовой поддержке государства в лице Минобрнауки России (проект № 14.В37.21.0022. «Модернизация инструментария управления рисками финансовых институтов в сфере отмывания денег или финансирования терроризма на основе повышения финансовой грамотности клиентов-физических лиц (на примере Юга России)»).

Целью данной статьи является выявление направлений влияния уровня финансовой грамотности населения на деятельность финансовых институтов и отдельных сегментов финансового рынка. Для достижения этой цели в статье последовательно решен ряд задач: рассмотрены подходы к определению понятия «финансовая грамотность»; сформулирована авторская позиция относительно компонент, составляющих финансовую грамотность и финансовое поведение граждан; выявлены направления воздействия уровня финансовой грамотности на развитие финансовых институтов, а также кредитного и фондового сегментов финансового рынка.

1. Подходы к определению финансовой грамотности

Различия в причинах, побуждающих правительства решать проблему финансовой грамотности, обусловили неоднозначность в трактовке этого понятия. Европейская комиссия определяет финансовую грамотность как способность потребителей и предпринимателей понимать различные финансовые продукты в целях принятия обоснованных финансовых решений. В Великобритании вместо термина «финансовая грамотность» используются термины «финансовые способности», «финансовый потенциал» (financial capability), в Германии — «финансовое понимание», «финансовая компетентность», «финансовая ответственность» (financial understanding, financial competence, financial responsibility) [12].

Отечественные специалисты под финансовой грамотностью обычно понимают результат процесса финансового образования или «совокупность двух элементов: 1) владение индивидами информацией о существующих финансовых продуктах и их производителях, существующих каналах получения информации и консультационных услуг; 2) способность потребителей финансовых услуг использовать имеющуюся информацию в процессе принятия финансовых решений» [9]. Встречается также другое определение: «под финансовой грамотностью понимается компетентность в финансовых вопросах, позволяющая осуществлять финансовое планирование, контроль за личным бюджетом, осознанный выбор финансовых продуктов и услуг с учетом имеющихся возможностей и рисков, умение в случае необходимости обращаться за помощью и консультацией к специалистам, принимать другие эффективные меры для улучшения финансового благополучия и защиты» [10].

Эксперты Национального агентства финансовых исследований под финансовой грамотностью понимают «знание о финансовых институтах и предлагаемых ими продуктах, а также умение их использовать при возникновении потребности и понимание последствий своих действий. Финансовая грамотность как понятие разбивается на три взаимосвязанных части: установки (культура финансового поведения), знания и навыки» [4].

С целью систематизации теоретических и методологических подходов к финансовой грамотности и распространения лучших практик в июле 2005 г. ОЭСР опубликовала Принципы и лучшие практики финансового образования (Principles and Good practices for financial education and awareness). В этом документе дано понятие «финансовое образование», изложены его цели и принципы осуществления, а также систематизированы лучшие практики финансового образования по четырем направлениям — деятельность государства и общества по распространению финансового образования, роль финансовых институтов в повышении финансового образования, распространение финансового образования в целях пенсионного обеспечения, образовательные программы по повышению финансового образования [11].

Согласно Принципам и лучшим практикам финансового образования ОЭСР, финансовое образование (financial education) представляет собой процесс, с помощью которого потребители финансовых услуг или инвесторы улучшают свое понимание финансовых продуктов, идей и рисков, развивают свои навыки и уверенность посредством поиска информации и/или обучения в целях повышения своей осведомленности о финансовых рисках и возможностях, осуществления осознанного выбора, использования иных эффективных мер по улучшению своего финансового благосостояния.

Таким образом, финансовое образование способствует повышению уровня финансовой грамотности населения.

2. Когнитивные компоненты финансовой грамотности и их взаимосвязи с поведенческими установками

Систематизация и обобщение исследований, посвященных проблематике повышения уровня финансовой грамотности, а также авторские идеи позволили сформулировать концептуальное представление о финансовой грамотности и ее проявлении в финансовом поведении населения.

По нашему мнению, к компонентам, раскрывающим понятие «финансовая грамотность», относятся:

1. финансовые знания по таким тематическим направлениям, как личное финансовое планирование, бюджет доходов и расходов; банковские депозиты и кредиты, инструменты фондового рынка (акции, облигации, паи); механизм фондового рынка; страхование; налогообложение физических лиц и др.;

2. навыки, представляющие собой деятельность, сформированную путем повторения и доведения до автоматизма. По нашему мнению, к числу финансовых навыков относятся навыки личного финансового планирования, ведения бюджета доходов и расходов, чтения договоров и других финансовых документов до их подписания и др.;

3. финансовые компетенции, представляющие собой способность применять знания, умения, успешно действовать на основе практического опыта при решении задач в области личных финансов. Примером финансовой компетенции может быть способность сравнивать существующие альтернативы при инвестировании и/или обращении за кредитом и осуществлять осознанный выбор финансовых услуг.

Представленные компоненты финансовой грамотности отражают преимущественно когнитивный аспект, тогда как на практике большое значение имеет сочетание определенного уровня финансовой грамотности граждан с их склонностью к риску. Влияние финансовой грамотности на склонность к риску представляется неоднозначным и требующим дополнительных исследований. Однако решение этой научной проблемы представляется актуальным и практически значимым с точки зрения снижения негативных эффектов для государства и общества от сочетания низкого уровня финансовой грамотности и высокой склонности граждан к риску. Кроме того, наряду с компонентами финансовой грамотности и склонностью к риску необходимо выделить и поведенческий аспект — установки, означающие предрасположенность к восприятию и поведению в отношении объектов и ситуаций, касающихся личных финансов. С нашей точки зрения, к таким поведенческим установкам в финансовой сфере можно отнести:

1. доверие/недоверие к финансовым институтам;
2. экономический патернализм, предполагающий, что население ответственность за индивидуальные финансовые решения возлагает на государство, или экономический индивидуализм;
3. экономическая индифферентность, подразумевающая пассивное и безучастное отношение граждан к экономическим процессам в стране, или экономическая активность;
4. приоритет прибыли перед соблюдением закона или приоритет соблюдения закона перед получением прибыли.

Все перечисленные компоненты финансовой грамотности, склонность к риску и поведенческие установки взаимосвязаны друг с другом и на практике проявляются в финансовом поведении граждан.

3. Влияние уровня финансовой грамотности населения на деятельность финансовых институтов и сегменты финансового рынка

Влияние уровня финансовой грамотности населения на финансовые институты нами предлагается рассматривать через понятие «информационная асимметрия». Исходными теоретическими положениями являются работы Дж. Акерлофа, который исследовал проблему неопределенности качества благ в контексте не устранимой на некоторых рынках асимметрии информации о качестве блага между продавцом и покупателем. Информационная асимметрия между участниками сделки порождает ряд феноменов, широко представленных на финансовом рынке и изученных экономистами, таких как *adverse selection* («отбор худших»), *moral hazard* («моральный» или «субъективный» риск).

Среди дальнейших исследований роли информации в экономике и на финансовом рынке в контексте нашей научной проблематики важную роль играют работы К. Эрроу, который выделяет специфические черты информации как товара и указывает на то, что в экономической системе большая часть информации — это информация о других участниках экономической системы [7] (таким образом расширяя позицию Дж. Акерлофа, акцентирующего внимание на информации о качестве блага).

Соответственно, влияние финансовой грамотности населения на финансовые институты раскрывается при взаимодействии клиента-физического лица с финансовым институтом и предполагает несколько аспектов.

Во-первых, физическое лицо, обладающее определенным уровнем финансовой грамотности, обусловленным имеющимися у него знаниями, навыками, компетенциями и установками, при решении определенных личных финансовых задач осуществляет выбор того или иного финансового института. С теоретической точки зрения, влияние уровня финансовой грамотности на выбор населением определенных финансовых институтов, может быть описано через такой феномен информационной асимметрии, как «отбор худших».

На финансовом рынке предлагаются услуги разного качества. Покупатели (население) и продавцы (финансовые институты) одинаковым образом упорядочивают свои предпочтения относительно услуг разного качества, но только финансовым институтам известно качество каждой предлагаемой услуги; населению же, в лучшем случае, известно распределение качества ранее предоставленных услуг. Если покупатели не могут каким-либо способом отличить хорошие услуги от плохих, например в силу низкого уровня финансовой грамотности или определенных поведенческих установок, то наряду с доброкачественными услугами им будут всегда предоставляться и недоброкачественные. Исследования этой проблемы *отбора худших*, или *неблагоприятного отбора*, проведенные Дж. Акерлофом и В. Уилсоном, показали, что «неблагоприятный отбор» может оказать негативное влияние на эффективность функционирования рынка. В дальнейшем идея «отбора худших» была развита в работах Дж. Стиглица и Э. Вайсса и использована для объяснения рациионирования кредита. Они предположили, что каждый заемщик предъявляет спрос на одну и ту же величину капитала, и поэтому все заемщики равноценны с точки зрения банка. Учитывая возможность невозврата кредита, большей информацией о которой владеют заемщики, банки оказывают в ситуации, когда выданные разным заемщикам кредиты приносят различный доход. Таким образом, банки при выдаче кредитов наряду с добросовестными заемщиками в силу неполной информированности выдают кредиты и недобросовестным заемщикам. Это позволяет нам раскрыть иной аспект влияния уровня финансовой грамотности на деятельность финансовых институтов, прежде всего кредитных организаций, — проблему невозврата кредитов населением.

Во-вторых, уровень финансовой грамотности воздействует на поведение физического лица при взаимодействии с выбранным финансовым институтом, отражая его ответственность за личные финансовые решения. Как отмечает профессор О.Е. Кузина (Высшая школа экономики), анализ ответов студентов об ответственности за риски, связанные с использованием различными финансовыми услугами, показал, что как минимум треть опрошенных предпочла бы переложить ответственность за личные финансовые риски и инвестиционные вложения с себя на государство [4].

Анализ влияния финансовой грамотности на развитие финансовой системы и экономики в целом показывает, что оно становится все более косвенным и сливается с воздействием множества других факторов. Тем не менее, представляется возможным проследить воздействие уровня финансовой грамотности на развитие кредитного и фондового сегментов финансового рынка.

Влияние уровня финансовой грамотности населения на кредитный рынок определяется в значительной степени характером взаимоотношений между клиентом-физическим лицом и кредитной организацией. Так, невысокий уровень финансовой грамотности физического лица, отсутствие навыков чтения кредитного договора, компетенций финансового планирования, установка на экономический патернализм могут привести к нарушению графика платежей по кредиту, и как следствие росту кредитной задолженности и доли проблемных кредитов в кредитном портфеле банка. В свою очередь, это влечет увеличение расходов банка на организацию работы с проблемными заемщиками, необходимость реализации залогов (если они были предусмотрены кредитным договором) и т. д.

Определенную опасность при невысоком уровне финансовой грамотности населения также представляет агрессивная политика кредитных организаций (банков, микрофинансовых институтов, кредитных кооперативов) по увеличению кредитного портфеля, убеждающая физических лиц в простоте получения кредита и не акцентирующая внимания на принимаемой заемщиками ответственности. Такая ситуация усугубляется разницей между субъективным и объективным уровнями финансовой грамотности. Субъективный уровень финансовой грамотности отражает представления людей о том, насколько финансово грамотными они себя считают, в отличие от объективного уровня финансовой грамотности, отражающего реальное состояние дел. Как отмечает профессор О.Е. Кузина, «расхождение в динамике объективных и субъективных показателей свидетельствует о тенденции роста излишней уверенности потребителей» [5], что вносит определенный вклад в «перегрев» рынка.

Финансовое поведение физических лиц на фондовом рынке довольно давно является предметом исследований, которые по исходной предпосылке о рациональности/ограниченной рациональности инвестора-физического лица делятся на две большие группы. Физическое лицо рассматривается как рациональный субъект в портфельной теории, основные положения и подходы которой

позволяют нам говорить о том, что ею не учитывается уровень финансовой грамотности инвестора. С другой стороны, поведенческая экономическая теория описывает инвестора как ограниченно рационального индивида. И в этом плане можно сказать, что влияние отдельных компонент финансовой грамотности на развитие фондового рынка учитывается в теории поведенческих финансов.

Так, опираясь на факты, накопленные при изучении механизмов восприятия, и на подходы, разработанные в рамках когнитивной психологии, Д. Канеман и А. Тверски описали три главных эффекта, объясняющих «ограниченность» рациональности людей, принимающих решения в условиях риска: обрамления, зависимости от точки отсчета и доступности [2]. Первый — эффект «обрамления» (framing effect) иногда переводится как эффект контекста. В соответствии с ним практически всем людям свойственно дорого платить за определенность по сравнению с хоть и очень малым, но риском. Этим же в основном объясняются типичные реакции инвесторов на новости. На падающем рынке плохие новости воспринимаются катастрофическими, на поднимающемся — почти незамеченными, и наоборот, т. е. реакция инвесторов связана не с финальным результатом, а с изменением.

Второй — эффект точки отсчета (reference point). Принципиальная особенность всех (не только тактильных) механизмов восприятия состоит в реакции на изменение стимула, а не на его абсолютную величину. Так при одинаковой абсолютной величине проигрыш воспринимается гораздо чувствительней, чем выигрыш.

Третий существенный эффект — доступности, напрямую связан с представлением о механизмах принятия решений человеком, точнее о наличии двух систем, участвующих в этом процессе (система интуитивного принятия решений, система логического вывода или рассуждений). Доступность интуитивных решений, т. е. легкость (быстрота), с которой конкретное суждение приходит в голову, намного выше, чем решений, основанных на рассуждениях. Иначе говоря, вероятнее всего, при принятии решения при недостатке времени, большой ответственности будет принято интуитивное решение [1].

Кроме того, исследователи выделяют эвристические ошибки (heuristic-driven biases). В процессе жизнедеятельности у людей вырабатываются алгоритмы (эвристики), которые дают возможность им быстро реагировать на определенные стимулы. При использовании эвристик для решения не соответствующих им проблем возникают систематические ошибки. В работе Н.Б. Рудык [8] перечисляются некоторые из возможных эвристических ошибок: эвристика репрезентативности, т. е. суждение, основанное на стереотипах, эвристика доступности, эвристика закрепления и приспособления.

Одним из проявлений влияния уровня финансовой грамотности на фондовый рынок является «эффект толпы», который предполагает, что инвестор-физическое лицо в условиях масштабности и сложности информации, неопределенности на фондовом рынке и собственной ограниченной рациональности, не позволяющей учесть все возможные варианты и ограничения, ведет себя так, как остальные инвесторы, как бы ориентируясь на «мнение толпы». На фондовом рынке это, как правило, приводит к переоценке ценных бумаг и в дальнейшем к падению их цен, и как следствие, потери вложений инвесторов. Вместе с тем, по мнению ряда исследователей, инвесторы-физические лица создают проблемы для развития рынка, являясь так называемыми «noisy traders», т. е. «беспокойными трейдерами», которые под воздействием психологических факторов (самонадеянности, предвзятости и пр.) принимают решения, искажающие цены на ценные бумаги, и таким образом наносят вред эффективному функционированию рынка.

Также отметим, что в работе M. van Rooij, A. Lusardi, R. Alessie на основе обследования инвесторов выявлена особенность воздействия финансовой грамотности физического лица на его участие на фондовом рынке: те лица, которые имеют низкий уровень финансовой грамотности, значительно реже инвестируют в акции в сравнении с теми, чей уровень финансовой грамотности выше [13].

В целом, обобщая мнения, существующие в экономической литературе, отметим что, низкий, или нулевой, уровень финансовой грамотности приводит к отрицательным последствиям для общества, государства, бизнеса и потребителей финансовых услуг. Схематично это влияние отражено на рис. 1 [3].

Таким образом, исследование теоретических и прикладных аспектов финансовой грамотности позволило нам выделить ключевую область влияния ее уровня на финансовые институты и рынки: при осуществлении взаимодействия клиента-физического лица с финансовым институтом (как на стадии выбора, так и в процессе обслуживания). Это позволяет очертить сферу применения мер, нацеленных на повышения уровня финансовой грамотности, и таким образом повысить их эффективность.



Рис. 1. Отрицательные последствия низкого уровня финансовой грамотности для различных категорий общества

ЛИТЕРАТУРА

1. Горяшко А. Мифы и реальность фондовых рынков // Рынок ценных бумаг. 2006. январь.
2. Канеман Д, Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finapeh.ru/information/macroeconomics/theory/331-rational-choice>.
3. Кочмола К.В., Алифанова Е.Н., Евлахова Ю.С. Об инновациях в системе непрерывного финансового образования // Ученые записки НИИ. 2010.
4. Кузина О.Е. Финансовая грамотность молодежи // Мониторинг общественного мнения. 2009. № 4 (92). Июль-август.
5. Кузина О.Е. Финансовая грамотность россиян (динамика и перспективы) // Деньги и кредит. 2012. № 1. С. 68.
6. Кузнецов Н.Г., Кочмола К.В., Алифанова Е.Н., Евлахова Ю.С. Развитие системы инноваций в непрерывном финансовом образовании // Финансы и кредит. 2010. № 41.
7. Лекция Эрроу в рамках XIII Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества. НИУ- ВШЭ. 2012, апрель.
8. Рудык Н.Б. Поведенческие финансы. М.: Дело, 2004. С. 21.
9. Рыжановская Л.Ю. Системный подход к повышению уровня финансовой грамотности с использованием информационных технологий «Экономики знаний» // Финансы и кредит. 2009. № 12.
10. Шахназарян Г.Э. Повышение финансовой грамотности населения — важнейший приоритет государственной политики // Финансы. 2010. № 5. С.18.
11. Principles and Good practices for financial education and awareness // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oecd.org>.
12. Psacharopoulos George and Harry Anthony Patrinos, 2002. «Returns to investment in education: a further update». Policy Research Working Paper 2881// [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.worldbank.org>.
13. Rooij M. van, Lusardi A., Alessie R. Financial literacy and stock market participation // NBER Working paper. October 2007 / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w13565>.

ОТ СВОБОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ К ОЛИГОПОЛИИ¹

Р.М. НУРЕЕВ,

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

Глава 12

Эпоха *laissez faire* оказалась недолговечной. В первой трети XIX в. в Англии завершилось создание свободного рыночного хозяйства, а уже в последней трети того же века во всех сферах экономики начался рост «гигантизма» — крупного производства, «большого бизнеса», «больших профсоюзов», «большого государства» и колониальных империй.

Олигополизация рыночного хозяйства, развернувшаяся в конце XIX в., нашла отражение в теориях империализма, которые разрабатывались в основном экономистами леворадикального направления.

Само понятие «империализм» известно со времен древнего Рима. Первоначально оно использовалось только для обозначения агрессивной внешней политики, с помощью которой сильное государство стремится расширить свое политическое и экономическое влияние в ущерб другим. В Великобритании, наиболее империалистической державе Запада, понятие «империализм» утвердилось уже к 1880-м гг. и использовалось главным образом при обсуждении колониальной политики.

В Великобритании начала XX в. появились и первые критические научные исследования империализма. Пионером стал либеральный экономист Джон Аткинсон Гобсон, издавший в 1902 г. свой труд «Империализм». Поскольку в неоклассическом «экономиксе» теории экономических систем принципиально нет, то дальнейшее изучение этого феномена возглавили последователи К. Маркса — социал-демократические теоретики Германии и России.

В 1910 г. немецкий экономист социал-демократического направления Р. Гильфердинг опубликовал «Финансовый капитал», в котором указал на олигополизацию экономической власти как на первопричину колониальных захватов. По его мнению, финансовый капитал, образовавшийся путем слияния банковского и промышленного, стремился подчинить себе государство и использовать его силу, чтобы проводить политику экспансии и присоединять новые колонии. Р. Люксембург обратила основное внимание на эксплуатацию колониальной периферии, К. Каутский и Н. Бухарин — на формирование единого мирового хозяйства (то, что Каутский называл «ультраимпериализмом», в наши дни называют глобализацией). «Империализм, как высшая стадия капитализма» (1916 г.) В.И. Ленина стал обобщением тех идей, которые ранее высказывались экономистами-марксистами.

Марксистское происхождение теории империализма и ее идеологическая догматизация коммунистическим движением привели к тому, что уже в 1950–1960-е гг. в научной среде эта концепция потеряла популярность. Однако значительная часть ее идей — прежде всего, подчеркивание слияния экономической и политической власти, критика неэквивалентных отношений метрополий и колоний — перешла в парадигму мир-системного анализа И. Валлерстайна.

12.1. Технический прогресс в индустриальном обществе. Вторая промышленная революция²

В современной научной литературе подчеркивание материальных предпосылок олигополизации экономики считается «дурным тоном», технологическим детерминизмом. В результате последователи Валлерстайна делают шаг назад, возвращаясь к ранним представлениям об империализме как преимущественно политическом феномене.

¹ Продолжение. Начало см.: TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 1–4; 2011. Т. 9. № 1–4; 2012. Т. 10. № 1–2.

² Параграф 12.1 написан совместно с Ю.В. Латовым.

Таблица 12-1

Периоды технических революций и их основные характеристики

Элементы научно-технического прогресса	Периоды наибольшей концентрации качественных сдвигов		
	Конец XVIII – начало XIX в. (первая промышленная революция)	Последняя треть XIX – начало XX в. (вторая промышленная революция)	С середины XX в. (третья промышленная революция — научно-техническая)
Орудия и средства труда	Возникновение машинного производства	Охват машинным производством основных рабочих процессов; массовое производство машин на машинной основе	Формирование систем машин, комплексная механизация, автоматизация производства
Двигательная сила и энергия	Паровая машина	Производство электроэнергии, электродвигатель, двигатель внутреннего сгорания	Электрификация производства, атомный реактор, реактивный двигатель
Предметы труда	Массовое производство железа, чугуна	Массовое производство стали	Качественная металлургия, массовое производство алюминия и пластмасс
Транспорт	Железнодорожный транспорт на паровой тяге, пароход	Дизельные суда, автомобильный и авиационный транспорт	Развитие единых транспортных систем, контейнеризация, реактивный транспорт и ракетная техника
Средства связи и исправления	Почтовая связь	Электросвязь (телеграф, телефон)	Радиосвязь и электроника
Сельское хозяйство	Возникновение научных систем земледелия, селекция растений и животных	Механизация сельского хозяйства, минеральные удобрения	Комплексная механизация и химизация, микробиология, начало регулирования биологических процессов
Строительство и строительные материалы	Господство ручного труда, кирпич и дерево	Первые строительные механизмы, цемент и железобетон	Индустриальные методы строительства, использование новых строительных материалов и легких конструкций
Формы организации науки	Индивидуальная научная деятельность	Возникновение специализированного научного труда	Превращение науки в индустрию знаний, в отрасль народного хозяйства
Образование	Распространение грамотности и возникновение профессионального обучения	Массовое общее и специальное образование	Значительное (в несколько раз) повышение среднего уровня образования, быстрое развитие высшего образования

Составлено по: Михнева С.Г. Рынок труда: методологические и теоретические основы познания (системно-эволюционный подход) (// Журнал Инновации. 2003. № 1)

С критиками технологического детерминизма следует согласиться в том, что технические инновации сами по себе не определяют развития общества, и выбор той или иной технической новинки во многом определяется принятыми в обществе «правилами игры». Однако столь же неверным было бы вообще отрицать роль технического прогресса.

Применительно к событиям конца XIX–начала XX вв. целесообразно рассматривать технологические инновации как более или менее саморазвивающийся процесс, имеющий слабые социальные ограничения. Ведь точка бифуркации была пройдена еще в эпоху промышленной революции (см. гл. 10). После того как западное общество выбрало стратегию развития, основанную на техническом прогрессе, началось движение по аттрактору, с которого нельзя сойти из-за эффекта Path Dependency (новая бифуркационная ситуация возникла лишь в эпоху Великой депрессии). В рамках этого аттрактора технический прогресс можно и нужно рассматривать как важнейшую первопричину социально-экономических изменений.

Вторая промышленная революция

В индустриальном обществе научно-технический прогресс становится непрерывным явлением. Он охватывает не только все отрасли экономики, но и все отрасли жизни.

Промышленная революция была крайне неравномерной: сначала она охватила Англию, затем Францию, потом другие европейские государства, затем начала «расползаться» за пределами Западной Европы. Для технического прогресса конца XIX в. уже характерны интернациональный масштаб и одновременность для всех развитых государств. Разрывы между странами, конечно, сохранялись, но они сокращались по мере развития индустриального общества и уже не составляли многие десятки лет, как это было в период промышленной революции.

В таблице 12-1 дана краткая характеристика трех промышленных революций — первой, которая создала материальный фундамент капиталистического общества, второй, которая перевела капитализм из фазы свободной конкуренции в олигополистическую фазу, и третьей (НТР), которая знаменует «завершение» капиталистического рыночного хозяйства.

Из таблицы 12-1 видно, что в ходе развития техники происходят изменения ее элементов, структуры и функций. Углубляется разделение труда, развиваются его специализация (предметная и функциональная), кооперация и комбинирование.

Вторая промышленная революция: Электричество и химикаты: 1875–1905

- о 1836: Сэмюэль Ф. Б. Морзе изобретает телеграф
- о 1866: Сайрус Филд впервые успешно прокладывает трансатлантический кабель
- о 1876: Александр Грэхам Белл изобретает телефон
- о 1879: Томас Эдисон открывает промышленное электрическое освещение
- о 1892: Рудольф Дизель патентует дизельный двигатель
- о 1899: Гильермо Маркони изобретает беспроводную связь
- о 1903: братья Уайт совершают первый успешный авиаперелет

Некоторые экономисты полагают, что после промышленной революции рубежа XVIII–XIX вв. дальнейшее развитие производства приобрело форму «непрерывной революции» — завершение одной волны технических инноваций сливается с началом новой волны. Всего выделяют пять волн, пять основных технологических укладов (см. табл. 12-2).

Таблица 12-2

Основные технологические уклады (по С. Глазьеву)

Технологические уклады	Первый	Второй	Третий	Четвертый	Пятый
Период доминирования	1770-е – 1830-е гг.	1830-е – 1880-е гг.	1880-е – 1930-е гг.	1930-е – 1980-е гг.	С 1980-х гг.
Ключевой фактор	Текстильные машины	Паровой двигатель	Электродвигатель, сталь	Двигатель внутреннего сгорания, нефть	Микроэлектроника
Ведущие отрасли	Текстильная промышленность	Машиностроение, угольная промышленность	Электротехника, производство и прокат стали	Автомобилестроение, добыча и переработка нефти	Электронная промышленность, программное обеспечение

Составлено по: Глазьев С. Геноцид. Россия и новый мировой порядок. Стратегия экономического роста на пороге XXI века. М., 1997. С. 214–215

Концепция «непрерывной революции» правомерна в том смысле, что подчеркивает непрерывность технического прогресса в рамках индустриального общества. Этим оно принципиально отличается от доиндустриальных обществ, где комплексные технические инновации были отделены друг от друга многовековыми промежутками (в Западной Европе — неолитическая революция, железная революция, «промышленная революция» XII–XIII вв.). Однако такой подход подменяет экономическую историю историей техники. Конечно, любая техническая инновация влечет за собой и институциональные инновации. Однако лишь немногие технологические изобретения вызывают по-настоящему качественные сдвиги в «производственных отношениях». С этой точки зрения,

концепция трех промышленных революций предпочтительнее концепции пяти технологических укладов. Причем и здесь надо помнить, что вторая промышленная революция есть явление более низкого порядка в сравнении с первой и третьей: промышленный переворот рубежа XVIII–XIX вв. и современная НТР знаменуют межсистемные сдвиги, а вторая промышленная революция рубежа XIX–XX вв. — только внутрисистемный сдвиг.

Основные направления научно-технического прогресса в зрелом индустриальном обществе

Хотя единство совершенствования техники и развития науки стало бесспорным только в эпоху НТР, фактически это слияние началось уже во время второй научной революции. Если во время первой промышленной революции изобретателями новых машин чаще всего выступали «талантливые жестянщики» (едва ли не единственное исключение — Дж. Уатт), то, начиная с конца XIX в., изобретательство стало уделом людей с научным складом ума (хотя и не обязательно профессиональных ученых).

Охарактеризуем основные направления научно-технического прогресса в зрелом индустриальном обществе.

1. *Труд: соединение науки с производством.* Уже в конце XIX в. наука становится непосредственной производительной силой.

Прежде всего, непрерывно появляется новая техника, основанная на передовых научных открытиях. Происходит быстрое развитие орудий и предметов труда. Резко сокращаются сроки от открытия до внедрения этих открытий в массовое производство готовой продукции (см. табл. 12-3).

Кроме того, начинается применение научной организации труда. Выясняется, что можно иметь плохую технику, но при этом за счет эффективной организации труда получать очень неплохие результаты. Благодаря инженерной расстановке рабочих производительность труда увеличивалась на 20–25%, а благодаря упорядоченности движений — на 50–150 %.

Таблица 12-3

Срок от открытия до внедрения

Период	начало XX в.	1950-е гг.	1970-е гг.
Срок от открытия до внедрения	30 лет	9 лет	5-7 лет

Соединение науки с производством осуществляется также в форме прямой массовой подготовки образованной рабочей силы. В результате роста наукоемкости производства во время второй промышленной революции ускоряются темпы роста производительности труда. Так, в обрабатывающей промышленности США среднегодовые темпы прироста производительности труда из расчета на одного занятого увеличились с конца 1920-х гг. до конца 1960-х гг. в 5 раз (с 0,9 % до 4,6 %), в добывающей промышленности — в 2 раза, в сельском хозяйстве — в 8 раз.

2. *Изменения предметов труда.* В конце XIX–начале XX вв. большие изменения происходят в самом предмете труда. Если раньше преобладали естественные предметы труда, то в период научно-технического прогресса происходит создание принципиально новых искусственных материалов с заранее заданными свойствами, химизация и т.п.

Происходят изменения в энергетической базе. Газ и нефть вытесняют уголь из топливно-энергетических балансов развитых стран. Намечается тенденция к снижению материалоемкости производимой продукции.

3. *Изменения технологий.* Результатом промышленной революции на рубеже XVIII–XIX вв. стало простое машинное производство. Это были универсальные машины, на которых можно было производить несколько различных деталей. Внедрение простого машинного производства привело к увеличению энергетической мощности машин и замене физического труда рабочих.

В.И. Ленин скажет в начале 1920-х гг., что «коммунизм есть советская власть плюс электрификация всей страны». На самом деле ничего «прозорливого» здесь нет — он просто внимательно следил за общими тенденциями развития мировой экономики. Известно, что в США доля электрифицированных промышленных машин во всем промышленном парке увеличилась с 4 % в 1899 г. до 53 % в 1919 г. (см. табл.12-4).

Таблица 12-4

**Доля электрифицированных производственных машин
во всем производственном парке США (в %)**

Годы	1899	1909	1919	1927
	4 %	23 %	53 %	85 %

4. *Повышение качества и ускорение обновления ассортимента выпускаемой продукции.* В результате роста объема производства приобретают большое значение маркетинговые исследования. В начале XX в. вся производственная цепочка начинает идти не от предприятия к потребителю, а от потребителя — к производству.

Возникают иерархические структуры, развиваются плановые элементы внутрифирменного планирования: организация внутрифирменного управления и становление перспективного внутрифирменного планирования (подробнее см. следующий параграф). Кризис 1929–1933 гг. был отчасти предопределен именно тем, что в экономике доминировали конгломераты, и они были довольно «рыхлыми». После кризиса выжили те из них, которые имели либо хорошую вертикальную интеграцию, либо горизонтальную.

12.2. Развитие научной организации труда

Технические инновации второй промышленной революции создали предпосылки для ослабления зависимости не только от внешней природы, но и от ограниченных биологических возможностей самого человека (его физической силы, скорости движений, зрения, слуха и т. д.). Все это предъявляло новые требования к формам организации бизнеса, рациональному использованию всех ресурсов, развитию научной организации труда, производства и управления. **Фредерик У. Тейлор** (1856–1915) разрабатывает основы научной организации труда, **Генри Форд** (1863–1947) внедряет поточно-массовое производство, **Эльтон Мейо** (1880–1949) создает научные предпосылки для развития системы человеческих отношений.

Давайте рассмотрим, какие этапы прошла система организации труда.



**Фредерик
У. Тейлор
(1856–1915)**

Донаучная организация труда

Как это ни парадоксально, после промышленного переворота в течение долгого времени не было никаких систематических попыток создать какую-либо общую организацию труда (эксперименты Роберта Оуэна в Нью-Ламарке — едва ли не единственное исключение). В течение столетия в экономике главенствовали стихийные методы трудовой организации.

Однако по мере истощения людских ресурсов (долгое время была перекачка рабочей силы из аграрного сектора в промышленность) перед теоретиками и практиками возникла проблема лучшей организации труда, его рационализации. Проблема рационализации труда становится довольно актуальной лишь в конце XIX в., во время второй промышленной революции.

Для донаучной организации труда было характерно:

- Мелкосерийное производство на базе универсальных машин.
- Простое разделение труда (относительная самостоятельность рабочих в производстве).
- Низкая квалификация большинства работников, поскольку машины были примитивными.
- Интенсивность труда определялась самими рабочими.

До конца XIX в. проблема рациональной организации труда практически не вставала. Рабочая сила стоила тогда довольно дешево, ее было много (предложение превышало спрос). И только когда в конце XIX в. происходит истощение экстенсивных источников роста рабочей силы, когда завершается развитие капитализма «вширь», возникает проблема развития капитализма «вглубь». Возникают проблемы и самого хозяйствования, поскольку быстрыми темпами развивается интенсификация труда. Вполне естественно, что в этих условиях появляется первая система организации производства.

Тейлоризм — научная организация труда

Основы **научной организации труда** были заложены благодаря трудам американского инженера **Фредерика Тейлора**: «Научная организация труда» (перевод на русский язык уже в 1925 г.) и «Тейлор о тейлоризме» (перевод в 1931 г.). Первый его доклад появился в 1895 г. и был посвящен сдельной оплате труда.

Какие же принципы лежат в основе тейлоризма? Первый принцип — это отделение управления от исполнения. Использование этого принципа ведет к возникновению четкой иерархии. С другой стороны, важный принцип тейлоризма — это максимальная специализация и упрощение трудовых операций (см. рис. 12-1). Дело в том, что возникает крупносерийное производство на базе узкоспециализированного оборудования, и начинается развития менеджмента. Первоначальное значение слова *менеджмент* — это не управление, а *умение владеть инструментом* (*scientific management* — виртуозность рабочего).

Исходным пунктом научной организации труда является индивид. При научной организации труда используется хронометраж и полное изучение движения.

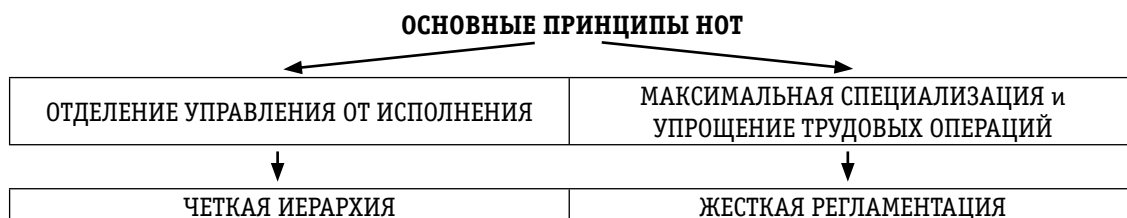


Рис. 12-1. Основные принципы НОТ по Ф. Тейлору

Тейлоризм как научное течение был обязан своим появлением, конечно, не только Ф. Тейлору, но и большому числу других ученых таких, как **Ф. Гилберт, Г. Эмерсон, А. Черч, Ю. Гантт, Г. Хонф, Р. Робб, Л. Альфорд** и др. В СССР внедрение тейлоризма было связано с тем, что к трудам по данной тематике проявил внимание В.И. Ленин (не удержавшись, правда, от «классовой интерпретации» — он «обозвал» тейлоризм на Западе «научной системой выжимания пота» из эксплуатируемого пролетария).

Главный вопрос, который надо решить при внедрении НОТ, это — как научить работников современным методам работы. По мнению Тейлора, определение научных методов работы является задачей, слишком сложной для простых рабочих. Этим должны заниматься специальные люди.

Прежде всего, для каждой операции разрабатывается эффективная структура движения. После этого определяются нормативы выполнения каждой операции (сколько времени целесообразно выполнять данную операцию). Затем идет обучение рабочих, а потом — контроль за выполнением каждой операции (см. рис. 12-2).

В чем достоинства и в чем недостатки тейлоризма?

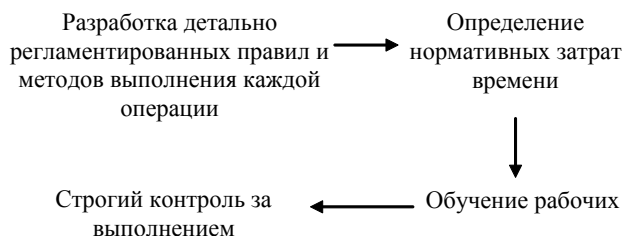


Рис. 12-2. Элементы научной организации труда

Достоинством является то, что впервые наука внедрялась не только путем создания новых машин, но и путем применения новой организации труда. Отрицательная сторона тейлоризма заключалась в том, что Тейлор и его последователи абсолютизировали чисто материальные способы стимулирования. Они полагали, что заинтересовать работника следовать рекомендациям НОТ можно исключительно «длинным долларом», исходя тем самым из модели чисто «экономического» (или даже «механического») человека. У тейлористов не было целостной концепции человека.

Фордизм — научная организация труда и производства

Следующий шаг сделал **Генри Форд**, соединивший, подобно Томасу Эдисону, функции изобретателя и предпринимателя. Однако если Т. Эдисон остался сыном XIX столетия, понимая изобретательство лишь как открытие новых механизмов, то Г. Форд представлял уже XX в. Он осознал, что институциональные, организационные инновации важны не менее (а может быть, и более), чем новации чисто технические.

Что же нового внес Генри Форд?

Он подходил к данной проблеме как к бизнесу, говоря не о научной организации труда, а именно о *научном бизнесе*. Его воззрения были концепцией не только научной организации труда, но и научной организации производства. Важное значение приобретает умение работать при машине — практический опыт.

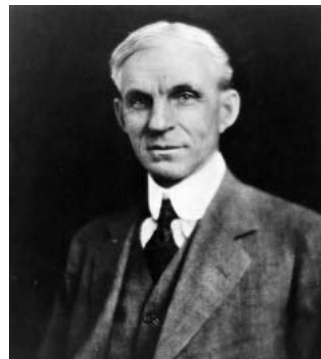
Г. Форд попытался внедрить принцип потока. При Форде разделение труда достигает своего апогея. Он разделяет всех работников на наладчиков и работников на конвейере, при этом исходя из полного подчинения человека машине. Именно в рамках фордистской системы происходит сильное падение квалификации работника. На передний план выходит ловкость, скорость выполнения операции и выносливость. Поэтому возникают противоречия между человеческим духовным содержанием труда и физической механической основой труда.

Правда, надо отдать должное, что сам Форд исходил из необходимости ориентации на потребности отдельной личности. Более того, он впервые выдвигает чрезвычайно важный лозунг о необходимости воспитания потребительской идеологии. Однако у него идея «механического» человека достигает своего апогея: «Рабочие на заводе, — считал он, — не для того, чтобы думать... На фабрику приходят работать, а не устанавливать личные контакты... Никто не нанимает специальных джентльменов для рукопожатий».

Несмотря на то, что рабочая неделя в начале XX в. стремительно сокращается (в США она уменьшилась с 48 до 40 часов), производительность труда при этом увеличивается (в тех же Соединенных Штатах она выросла на 14 %). Именно в этот период происходит более широкое вовлечение менее квалифицированных работников (иностранцев и женщин). Наконец, упрощение операции на поточном конвейере способствует подготовке процесса автоматизации.

Форд впервые пытается организовать досуг рабочих, воспитать потребительскую идеологию, «чистый» тред-юнионизм.

Однако у фордистской системы были и негативные последствия. Хотя заработная плата на заводах Г. Форда была гораздо выше, но и текучесть кадров гораздо больше: работники не справлялись с нагрузкой на пределе человеческих возможностей (вспомним «Новые времена» Чарли Чаплина). Если в донаучной организации труда человек сам задавал скорость выполнения операции, то при фордизме эта функция полностью принадлежит конвейеру. Такая текучесть кадров очень дорого обходилась Форду, поскольку обучение каждого нового рабочего стоило от 50 до 160 долларов.



Генри Форд
(1863-1947)



Эльтон Мейо
(1880-1949)

Мейоизм — научная организация труда, производства и управления

Третий шаг в изобретении новых организационных форм был сделан уже на закате второй промышленной революции. Это произошло в Хоторне на заводах «Вестерн Электрик» в Чикаго, где в 1927–1932 гг. проводил свои опыты **Эльтон Мейо**. Они были новым этапом в развитии теории научной организации труда. Как и его коллеги, Э. Мейо широко использовал идеи своих предшественников — **Г. Мюнстерберга, Л. Эдма, У. Скотта, П. Жанета** и др.

Развитие элементов автоматизации производства предъявляло уже другие требования к рабочей силе. Востребованным оказалось теоретическое и научное знание. Начинается внедрение в управление методов психологии и социологии. Постепенно происходит перенесение центра тяжести с материальных на моральные стимулы

В чем заключались хоторнские эксперименты, на что они были направлены? Дело в том, что фирма «Вестерн Электрик» пыталась выяснить, какие факторы влияют на повышение произво-

длительности труда. Группа Э. Мейо провела 12 экспериментов (например, введение перерывов каждый час, бесплатных завтраков, организация детских садов для работников). Однако вскоре стало понятно, что внедрить все методы материального поощрения в условиях Великой депрессии будет довольно трудно. Компания поставила вопрос: а что будет, если все эти поощрения взять и отменить? Каково же было удивление, когда после отмены льгот производительность труда не упала, а продолжала расти.

Дело в том, что работникам оказались важны не десятиминутные перерывы или бесплатные завтраки, а внимание компании. Когда стали устраняться всякие неприятные мелочи типа перекрашивания стен, стали организовывать комнаты отдыха, появилась система промышленных психологов, то люди не только положительно прореагировали на эти улучшения, но и оценили их выше, чем простые материальные поощрения.

Исследуя воздействие различных сторон производственной деятельности на производительность труда, Мейо и его коллеги открыли неформальные группы (численностью от 5 до 13 человек). Главным результатом их исследования стал вывод, что *мастер* должен стать неформальным лидером группы, но при этом оставаться ориентированным в своей работе на компанию.

Дело в том, что изменились материально-технические предпосылки организации производства. На смену универсальным машинам и фабрикам пришли крупносерийное производство, полуавтоматическая техника. Более того, стоимость оборудования стала настолько высока, что цена ошибки оказывалась очень дорогой. С другой стороны, возникала необходимость обеспечения гибкости массового производства.

Сам совокупный работник становился уже совсем другим. Возникают более сложные отношения в рамках наемного труда, которые необходимо учитывать. Происходит расширение границ совокупного рабочего, усложнение его социальной структуры. Улучшается его материальное положение, повышается общеобразовательный и культурный уровень. Растет творческое содержание труда, возникает необходимость внутрифирменной организации постоянной переподготовки персонала. В ходе формирования новых потребностей удовлетворенность трудом становится важным фактором найма. Все это ведет к изменению социальной мотивации и форм социальной активности. Распространение новой системы отношений в Западной Европе приходится на послевоенные годы. Теперь многое зависит и от инициативы работника. Если раньше он рассматривался как винтик в конвейерном производстве, то теперь происходит рост творческого содержания труда, возникает необходимость в новых формах внутрифирменной организации персонала.

Удовлетворение от труда становится важным стимулом в производстве. Люди интересуются теперь не только уровнем заработной платы, но и условиями работы, микроклиматом в трудовом коллективе, возможностями дальнейшего роста по службе.

Для воздействия на неформальные группы начинают применяться не только индивидуальные, но и коллективные формы оплаты труда и стимулирования. Если первоначальные системы ориентировались на индивидуализм, то теперь идет ориентация на бригадные методы работы, причем каждый член группы несет ответственность за работу бригады как целого. Акценты сменяются: теперь зачастую первичным становится коллективный договор, в то время как индивидуальный договор отходит на второй план. Происходит и расширение параметров самих договоров, в них повышается роль морального стимулирования.

Кроме того, возрастает роль промышленных психологов. В крупных фирмах появляются специальные комнаты для психологической разгрузки. Объектом воздействия становится личность как целое.

12.3. Закат свободной конкуренции

Появление новых дорогостоящих машин и новых методов организации, ориентированных на использование крупных трудовых коллективов, привело к изменению организации и самого бизнеса. Если для классического капитализма середины XIX в. была типична свободная конкуренция, то теперь она вытесняется олигополией.

Монополия: доводы «за» и «против»

Поскольку чистые монополии встречаются крайне редко, то в обыденном сознании и в печати закрепилось отождествление монополии с крупной олигополистической фирмой. Имеются в виду крупные компании, имеющие высокую долю продаж на отраслевом рынке, значительные размеры финансовых активов и прибылей. Хотя абсолютные и относительные показатели совпадают далеко не всегда, совершенно очевидно, что они взаимосвязаны, и обыденное сознание фиксирует эту связь.

Статистическим отражением роста роли «большого бизнеса» являются данные о высокой доле крупных промышленных предприятий в занятости³ (табл. 12-5). Во всех развитых странах предприятия-гиганты (с числом занятых 1 тыс. и более работников), составляя не более 0,5 % всех предприятий, концентрировали накануне Первой мировой войны примерно 15–20 % всех работников, их доля в производстве была еще выше (около 1/3). Именно такие фирмы и называли «монополиями», хотя, конечно, очень немногие из них производили близкую к 100 % долю какого-либо товара.

Ряд обстоятельств говорит в защиту таких монополий. Развитие научно-технического прогресса эффективно только в крупных фирмах. Общеизвестно, что, хотя значительная часть выдающихся технических открытий XIX–XX вв. сделана мелкими предпринимателями, но их реализация стала уделом «большого бизнеса». Крупное производство позволяет лучше использовать эффект масштаба и широко развешивать научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). Все это при прочих равных снижает себестоимость и повышает качество продукции. Так, данные по Германии свидетельствуют, что предприятия-гиганты концентрировали в 1907 г. 32 % наиболее современных электрических двигателей, а в 1925 г. — 42 %⁴.

В то же время не лишены оснований и многие доводы против монополий. Конечно, монополисту «легче жить», чем производителю в условиях совершенной конкуренции. Монопольная власть над ценами таит опасность пойти по «легкому пути», поскольку всегда сохраняется определенный запас прочности. Поэтому в крупных фирмах избегают слишком частых и глубоких модификаций производимой продукции. Отдельные изобретения нередко придерживаются и внедряются только в комплексе. «Большой бизнес» неизбежно имеет тенденцию к бюрократизации, нарастанию X-неэффективности.

Если в условиях совершенной конкуренции $P = MC$, то у монополии, как правило, $P > MC$. Отсюда, по мнению большинства экономистов, — неэффективность в распределении ресурсов. Деятельность монополий усиливает дифференциацию доходов, чревата социально-политическими конфликтами.

Генезис антимонопольного законодательства

Отражением усиления концентрации производства стало появление в развитых странах конца XIX в. антимонопольного законодательства. *Антимонопольное законодательство* — это законодательство, направленное против накопления фирмами опасной для общества монопольной власти.

Антимонопольное законодательство может пониматься в узком и широком смысле слова. В первом случае оно направлено против чистых монополий и крупных олигополий, обладающих избыточной монопольной властью, а также на предотвращение «нечестных» действий, нарушающих общепринятые нормы делового общения. Широкая трактовка антимонопольного законодательства направлена против всех форм накопления монопольной власти (в том числе и мелкими фирмами), любых форм монопольного поведения.

Классическим примером антимонопольного законодательства является антитрестовское законодательство США. Первым актом стал знаменитый *закон Шермана* (1890), который был направлен в основном против монополизации торговли и коммерческой деятельности. Он запрещал любые формы контрактов (объединения, сговор и т. п.), направленные на ограничение свободы торговли, а также объявлял вне закона «недобросовестные приемы» устранения конкурентов, рассматривая их как уголовное преступление. В качестве мер наказания предусматривались штрафы, возмещение убытков, тюремное заключение и даже расформирование виновной фирмы. Главная особенность закона Шермана — нацеленность на борьбу с уже существующими монополиями. Его недостатками были нечеткость основных определений, отсутствие контролирующего выполнения закона постоянного органа и профилактических антимонопольных мер.

Эти недостатки в значительной степени устранялись в 1914 г., когда были приняты *закон Клейтона* и *закон о Федеральной торговой комиссии* (ФТК). В законе Клейтона не только уточнялись основные понятия антитрестовского законодательства, но и расширялось понятие антимонопольной деятельности. В частности, особое внимание уделялось финансовым аспектам взаимодействия монополистов, а также монопольной власти как таковой. На правительственную Федеральную торговую комиссию был возложен контроль за исполнением антитрестовских законов. Благодаря этим законам расширилась профилактика «монопольной болезни». В дальнейшем антитрестовское

³ Новые материалы к работе В.И. Ленина «Империализм как высшая стадия капитализма». М.: Партиздат, 1935. С. 19, 23, 27, 29.

⁴ Там же. С. 19.

законодательство США все в большей степени переходило от узкой к широкой трактовке монополистического поведения. Закон Уилера-Ли (1938 г.) был направлен на защиту прав потребителей (против ложной рекламы и искаженной информации); закон Келлера-Кефаувера (1950 г.) обращал внимание на взаимодействие монополистов в сфере материальных активов. Совершенствование антитрестовского законодательства продолжалось и позднее.

Антитрестовские законы США оказали большое влияние на развитие антимонопольного законодательства всех других индустриально развитых стран.

Регулирование естественных монополий

Появившиеся в конце XIX–начале XX вв. новые виды производственной и бытовой инфраструктуры породили проблему естественных монополий.

В целом ряде отраслей избежать образования монополий невозможно. Нельзя иметь в квартире два газопровода от двух конкурирующих компаний, несколько линий теплопередачи, альтернативные источники электроэнергии и т. д. В большинстве отраслей инфраструктуры образование монополий происходит естественным образом, и государство вынуждено осуществлять по отношению к ним прямое или косвенное регулирование.

В 1930–1940-е гг. в США активно обсуждался вопрос об уровне цен в условиях естественной монополии⁵. При совершенной конкуренции $P = MC$; такая цена (P_c) оптимальна с точки зрения общества, так как обеспечивает наиболее эффективное распределение ресурсов (см. рис. 12-3). Однако при такой цене у ряда производителей производство может оказаться убыточным. Поскольку у разных производителей различны издержки, то и цены тоже были разными. В этих условиях потребитель беззащитен перед шантажом производителя, который может завышать цену под самыми различными (реальными или надуманными) предложениями до уровня P_c . Поскольку государство стремится умерить «аппетит» естественных монополий, оно устанавливает равную для всех цену на уровне средних издержек (P_a). Хотя такая цена ведет к сокращению объема предоставляемых благ в сравнении с оптимальным случаем ($Q_a < Q_c$), потребители получают все же больше в сравнении со случаем нерегулируемой естественной монополии ($Q_a > Q_m$). Цену, устанавливаемую на уровне средних издержек, называют «ценой, обеспечивающей справедливую прибыль».

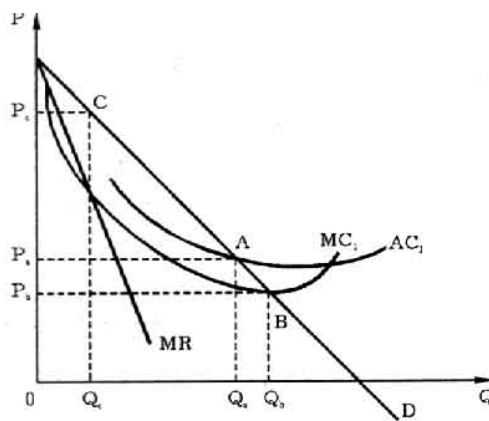


Рис. 12-3. Регулируемая естественная монополия

За соблюдением «справедливости» в США следят многочисленные федеральные регулирующие комиссии (по торговле между штатами, по управлению энергетикой, по связи и др.). Их деятельность давно служит излюбленным объектом критики для представителей классического либерализма. Организация комиссий, направленных против монополий, таит в себе элементы монополизма. Ответственными работниками этих комиссий становятся представители компаний-монополистов, которые, конечно, стремятся контролировать самих себя на самых выгодных условиях. Часто крупные фирмы выступают инициаторами внедрения государственного регулирования в ранее конкурентные отрасли, обеспечивая себе тем самым надежную защиту от конкурентов и потребителей. Подобное «регулирование» саркастически называют «легальным картелем», который защищен государственной властью. Уже в эпоху НТР политика дерегулирования 1970–1990-х гг. в ряде случаев привела к разрушению таких «легальных картелей» и снижению потребительских цен.

⁵ Подробнее см.: Коуз Р. Спор о предельных издержках // В кн.: Коуз Р. Фирма, рынок и право. С. 70–86.

12.4. Конкуренция течений экономической мысли и формирование мейнстрима

От универсальной системы политической экономии к национальной: Фридрих Лист.

Бурные изменения, происходившие на протяжении всего XIX в. во многих европейских странах, к сожалению, не находили должного отклика в классической политической экономии, что вдохновляло не одно поколение ее критиков. Одним из первых критику классической политэкономии начал немецкий экономист **Фридрих Лист** (1789–1846). В своей «Национальной системе политической экономии» (1841) Ф. Лист подходит к политической экономии не как к универсальной и самой совершенной системе, а как к исторической науке, выделяя *пять стадий* экономического развития наций. Такой исторический подход не случаен, ведь Ф. Листу хотелось в первую очередь отразить особенности развития своей страны — Германии. А что может быть более национальным, чем история? Поэтому, критикуя космополитическую экономию А. Смита, Фридрих Лист выступает, прежде всего, как национальный экономист. «Политической экономии меновых ценностей» он противопоставляет национальную экономическую теорию производительных сил, в центре которой не разделение труда, а приоритет внутреннего рынка над внешним. Понимая, что принципом сравнительных преимуществ могут воспользоваться, прежде всего, богатые государства, а фритредерство (*free trade*) выгодно передовым нациям, он отстаивает комплексное развитие Германии (гармоничное сочетание фабрично-заводской промышленности с земледелием) под прикрытием протекционистской политики (см. табл. 12-5). Он считает, что повышение цен вследствие протекционистской политики будет средством промышленного воспитания нации.



Фридрих Лист (1789-1846)

Таблица 12-5

Ф. Лист как критик А. Смита

Показатель	А. Смит	Ф. Лист
ВЗГЛЯДЫ	космополит	националист
ПОЛИТЭКОНОМИЯ	меновых ценностей	производительных сил
ИСТОЧНИК БОГАТСТВА	разделение труда	приоритет внутреннего рынка над внешним
ПРЕИМУЩЕСТВА	принцип сравнительных преимуществ	сочетание фабрично-заводской промышленности с земледелием
ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА	фритредерство	протекционизм

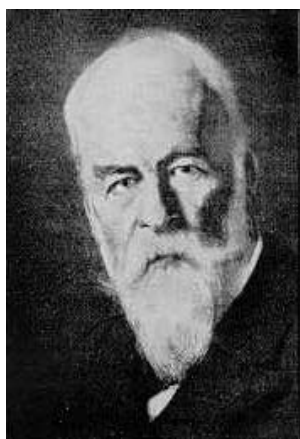
Именно взгляды Ф. Листа предопределили развитие исторической школы в Германии и за ее пределами, подготовившей становление институциональной экономики как самостоятельной дисциплины. Историческая школа стала протестом против формализма и абстракций классической политэкономии, в которой человек превратился во второстепенную деталь, своего рода рациональную акциденцию. Она отразила возросшее сознание роли, которую играет человеческий фактор в развитии человечества.

Национальная экономика исторической школы

В своем становлении историческая школа прошла в Германии *три стадии*: старую (В. Рошер, Б. Гильдебранд, К. Книс), новую (Г. Шмоллер, К. Бюхер) и новейшую (В. Зомбарт, М. Вебер).

Обоснование исторического подхода содержится уже в трудах **Вильгельма Рошера** (Georg Friedrich Wilhelm Roscher, 1817–1894), который почти 50 лет был профессором Лейпцигского университета. В 1843 и в 1854 гг. выходит его «Программа лекций по историческому методу», в которой абстрактному теоретизированию автор противопоставляет исследования экономической теории во всем ее неповторимом своеобразии.

Идея исторического метода находит последовательного приверженца в трудах профессора Цюриха и Берна — **Бруно Гильдебранда** (Bruno Hildebrand, 1812–1878). Изучение экономической



Густав Шмоллер
(1838–1917)

истории невозможно без большого количества статистических данных. Именно ему принадлежит честь основания первой статистической службы в Швейцарии. В 1848 г. выходит его «Политическая экономия настоящего и будущего», а в 1864 г., когда он уже работает профессором в Йене, — «Натуральное хозяйство, денежное хозяйство и кредитное хозяйство».

Активным сторонником исторического метода являлся и профессор в университете Гейдельберга — **Карл Книс** (Karl Gustav Adolf Knies, 1821–1894). В 1853 г. выходит его «Политическая экономия с точки зрения метода».

Однако наибольшее развитие исторический метод получает в трудах представителей новой исторической школы. Фактический глава этого направления **Густав Шмоллер** (Gustav von Schmoller, 1838–1917) в 1874 г. публикует «Новую концепцию народного хозяйства», в которой критикует два основных заблуждения, типичных для классической школы, исходившей из неизменной нормальной формы народного хозяйства а также природных и технических данных, как абсолютных факторов, определяющих организацию любого общества. В качестве позитивной программы он выдвигает скрупулезное описание фактического хозяйственного поведения. Критикуя классическую политэкономия, Густав Шмоллер подчеркивал роль неэкономических факторов развития, и прежде всего моральных норм, этики и культуры в хозяйственной деятельности.

Таблица 12-6

К. Менгер vs. Г. Шмоллер

Показатель	К. Менгер	Г. Шмоллер
Предмет исследования	Человек	Народное хозяйство
Методологический принцип	Индивидуализм	Холизм
Основные направления исследования	Закономерности между элементами хозяйственной жизни (выбор благ, распределение дохода и т.д.)	Практические проблемы сквозь призму этики
Метод исследования	Дедуктивный	Индуктивный

Противоположность взглядов К. Менгера и Г. Шмолера наглядно представлена в табл. 12-6, где видно, что различным является предмет, метод и основные направления исследования.

Дальнейшее развитие исторический метод получил в трудах **Карла Бюхера** (Karl Bücher, 1847–1930). В 1893 г. выходит его основное произведение «Возникновение народного хозяйства», в котором он выделяет три основные ступени развития:

- 1) замкнутое домашнее хозяйство;
- 2) городское хозяйство;
- 3) народное хозяйство.

Для замкнутого домашнего хозяйства характерна работа на заказ, для городского хозяйства типичной становится работа на купца-посредника, а для народного хозяйства — работа на фабриканта-предпринимателя.

Традиции старой и новой исторической школы продолжили Вернер Зомбарт и Макс Вебер. Однако в отличие от основоположников интерес представителей новейшей исторической школы сдвигается в сторону исследования традиций и институтов.

Вернер Зомбарт (Werner Sombart, 1863–1946) анализировал роль институтов в формировании своеобразных черт экономического строя, рассматривая генезис современного капитализма как своеобразное проявление жизни духа. В 1902 г. выходит его «Современный капитализм», в 1911 г. — «Евреи и хозяйственная жизнь», в 1913 — «Роскошь и капитализм» и «Буржуа», в 1915 — «Герои и торговцы», в 1934 — «Немецкий социализм».

Приведем в качестве примера его работу «Буржуа», которая имеет характерный подзаголовок «Этюды по истории духовного развития современного экономического человека». Здесь мы находим чрезвычайно любопытную типологизацию предпринимателей. Этот класс, по мнению В. Зомбарта, сформировали бывшие разбойники, феодалы, спекулянты, купцы, государственные деятели и ремесленники. Главными функциями предпринимателя были организационные, торговые и счетоводные, а главными формами — конкуренция эффективности (ценовая), внушения (реклама) и насилия (монополия). Именно В. Зомбарт вводит понятие «конъюнктура», выделяя две основные фазы экономического цикла — «подъем» и «спад». Подъем характеризует спекулятивно-стяжательскую сторону капитализма, тогда как спад — калькуляторско-организационную. Первая способствует экспансии капиталистической системы, сопровождающейся диспропорциями и противоречиями. Их обострение приводит к тому, что необходимо свести концы с концами и навести порядок в разросшемся социально-экономическом организме.

Макс Вебер (Max Weber, 1864–1920) показал многообразие типов капитализма: политического, империалистического, фискального, промышленного и даже капитализма парий. Однако пожалуй, наибольшее воздействие на современников оказали идеи М. Вебера, сформулированные им в работах «Протестантская этика и дух капитализма» и «Три чистых типа легитимного правления»⁶. Первая работа, напрямую связавшая генезис рыночного хозяйства со спецификой европейской цивилизации, с уникальностью протестантской ментальности, остро поставила вопрос о традиционализме жизни в других странах, о невозможности в связи с этим быстрой капиталистической модернизации тогдашней периферии мирового хозяйства.



Макс Вебер (1864-1920)

Проведенная М. Вебером классификация основных («идеальных») типов правления показала, что они покоятся на разных основаниях: рационально-легальный — на законодательно оформленном рациональном праве, традиционный — на исторически сложившихся нормах, харизматический — на преданности личности лидера, вере в его уникальные способности: геройство, силу духа и ораторский талант. Анализ этих трех «идеальных» типов господства раскрыл не только их принципиальные различия, но и обосновал необходимость более адекватного цивилизационного подхода к анализу экономических явлений.



**Вернер Зомбарт
(1863-1946)**

Становление неоклассического направления

Во второй половине XIX в. складываются и внутренние предпосылки для смены общей парадигмы экономической науки. Капитализм прочно утверждается в развитых странах. Разработка общих принципов политической экономии заменяется исследованием различных проблем экономической практики, качественный анализ вытесняется количественным. Не философия хозяйства, а стремление найти набор практических рецептов по оптимизации деятельности экономических агентов в условиях ограниченных ресурсов становится главной целью ученых, которые считали себя продолжателями традиций классической политической экономии. Центр экономических исследований смещается из сферы производства в сферу обмена. Это

⁶ Вебер М. Избранные произведения. М., 1990. С. 44–135; Weber M. Die Drei Reinen Typen der legitiment Herrschaft: Soziologie, Weltgeschichtliche Analysen, Politik. Stuttgart, 1956.

приводит к реабилитации торговли, которая начинает рассматриваться не как эквивалентный, а как взаимовыгодный обмен. Предметом исследования становится анализ потребностей индивидов. Происходит сдвиг от анализа прошлых затрат общественного труда к исследованию будущей полезности благ. Все это приводит сначала к изменению акцентов, а позднее к переходу от одной теории к другой. От закона стоимости (А. Смит, Д. Рикардо) исследователи сначала переходят к анализу закона спроса и предложения (Джон Стюарт Милль), а от него к закону убывающей предельной полезности (К. Менгер, У.С. Джевонс, Л. Вальрас). Меняется и метод исследования. Авторы все чаще стремятся оптимизировать ограниченные ресурсы, широко применяя для этого теорию предельных величин, дифференциальное и интегральное исчисление. Страницы экономических сочинений начинают заполняться математическими формулами и графиками, иллюстрирующими различные рыночные ситуации.



Карл Менгер
(1840–1921)

Хотя важный вклад в подготовку этого переворота внесли предшественники теории предельной полезности: Г.Г. Госсен (1810–1858), А.О. Курно (1801–1877), Ж. Дюпюи (1804–1866), И.Г. фон Тюнен (1789–1850), — решающий переворот в науке связан с представителями австрийской, лозаннской и англо-американской школ.

Методологические основы нового подхода были разработаны в книгах и статьях **Карла Менгера** (Carl Menger, 1840–1921) и прежде всего в «*Основах учения о народном хозяйстве*» (1871), «*Исследованиях о методах социальных наук и политической экономии в особенности*» (1883), «*Ошибки историзма в германской экономической теории*» (1884); **Фридриха фон Визера** (Friedrich von Wieser, 1851–1926) «*О происхождении и основных законах экономической ценности*» (1884), «*Теории общественного хозяйства*» (1914) и **Ойгена фон Бём-Баверка** (Eugen von Böhm, 1851–1914) «*Основы теории ценности хозяйственных благ*» (1886).

Австрийцы исходили из предпосылки о дискретности полезности. Отсюда — отрицание математического анализа и геометрических иллюстраций. О. Бём-Баверк провел различие между субъективно потребительской ценностью вещи и объективной меновой ценностью. Это стало основой деления его книги «*Основы теории ценности хозяйственных благ*» на две части. Решающую роль в установлении объективной меновой ценности для всех участников обмена играют предельные пары. У Бём-Баверка речь идет об интервале между двумя значениями, тогда как в концепциях маржиналистов математического направления равновесная цена — это точка.

Представители лозаннской школы: Леон Вальрас (Leon Walras, 1834–1910), **Вильфредо Парето** (Vilfredo Pareto, 1848–1923) внесли большой вклад в разработку теории общего равновесия и эффективности. Леон Вальрас разделил политическую экономию на *три части*: чистую, прикладную (отраслевую) и социальную, каждой из которых он посвятил свои книги.

Л. Вальрас — основоположник теории общего равновесия, возникающего в результате взаимодействия всех рынков, когда изменение спроса или предложения на одном рынке влияет на равновесие цены и объемы продаж на всех рынках. Поэтому чистая политическая экономия предстала как последовательное определение условий общего равновесия на четырех уровнях: обмена, производства, капитализации и денежного обращения.

В. Парето в «*Курсе экономической политики*» (1896–1897) провел разграничение индивидуальных и общественных благ и сформулировал критерий эффективности, который получил дальнейшее развитие в трудах Н. Калдора, Т. Ситовски, А. Бергсона, Э. Линдаля и А.С. Пигу.

Англо-американский маржинализм представлен прежде всего работами **Уильяма Стэнли Джевонса** (William Stanley Jevons, 1835–1882), **Френсиса Исидро Эджуорта** (Francis Isidro Edgeworth, 1845–1926), **Джона Бейтс Кларка** (John Bates Clark, 1847–1938). Уже в 1871 г. в «*Теории политической экономии*» У.С. Джевонс ввел новое понятие «Economics». В 1881–1886 гг. профессор Кембриджского университета Г.Д. Маклеод (1821–1902) первым заменил понятие «Political Economy» на «Economics» в названии учебника: «The Elements of Economics».



Ойген фон Бём-Баверк
(1851–1914)

Ф.И. Эджуорт, став первым редактором первого в Англии профессионального «Экономического журнала», заложил основы современного языка экономистов, широко оперирующих математическим инструментарием.

Джон Бейтс Кларк в «Распределении богатства» (1899) сформулировал универсальные законы: закон предельной полезности, закон убывающей производительности и закон «специфической производительности». Созданная им теория предельной производительности дала единое объяснение доходов основных классов общества



Альфред Маршалл
(1842–1924)

Теоретический синтез указанных выше теорий выпал на долю **Альфреда Маршалла** (Alfred Marshall, 1842–1924). Маршалл попытался сгладить различия с традиционной политической экономией и подчеркнуть преемственность между классикой и неоклассикой.

В 1890 г. выходят его «Принципы экономики», главным предметом анализа которых является уже не теория стоимости, а теория цены. Механизм ценообразования рассматривается как соотношение спроса и предложения. В основу теории спроса А. Маршалл положил маржинализм — учение о предельной полезности, разработанное в произведениях У. Джевонса, К. Менгера, Э. Бём-Баверка, Ф. Визера, Л. Вальраса и др.; в основу теории предложения — концепцию факторов производства, дополненную позднее теорией предельной производительности Дж. Б. Кларка. Если классики по-

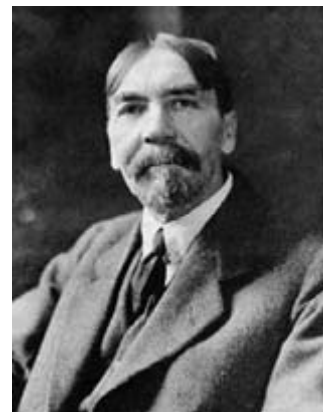
литической экономии стремились к выявлению прежде всего объективных закономерностей, то А. Маршалл исходил из субъективных оценок хозяйствующих субъектов, которые базируются на свободе выбора.

Между эмпиризмом историков и априоризмом теоретиков: Торстейн Веблен

Конец XIX в. — не только пора становления неоклассики, но и время зарождения институционализма. Сформировавшись на американской почве, институционализм вобрал в себя многие идеи немецкой исторической школы, английских фабианцев, французской социологической традиции. Нельзя отрицать и влияние марксизма на институционализм. Старый институционализм возник в конце XIX в. и оформился как течение в 20–30 гг. XX в. Он пытался занять «среднюю линию» между эмпиризмом историков и таксономизмом теоретиков, между немецкой исторической школой, с одной стороны, и австрийской школой предельной полезности — с другой.

Основоположителем институционального направления в экономической науке по праву считается американский экономист и социолог, публицист и футуролог **Торстейн Бунде Веблен** (Thorstein Bunde Veblen, 1857–1929).

Существовавшие в конце XIX в. направления в экономической науке не отражали развития экономических явлений и процессов. Бурное развитие рыночной экономики, сопровождавшееся возникновением картелей и трестов, становлением и разрушением экономических империй, усилением сфер влияния и разделом мира почти не замечалось высокой теорией, в центре внимания которой оказалась теория предельной полезности. Наиболее глубокие экономисты-классики, по словам Веблена, слишком увлеклись классификацией и систематизацией уже накопленного экономического материала. Однако, когда структура экономической науки выступила во всей своей законченности и цельности, симметрии и незыблемости, «сами экономисты, начиная с Кернса, стали все более тяготиться это неизменностью и прикладывали немало усилий к тому, чтобы придать системе динамизм... Позднее ученые австрийской школы выступили с теорией процесса, но к настоящему времени зашли в полный тупик, поскольку процесс, которым они решили заняться, не является, в соответствии с их собственным пониманием, кумулятивной или разворачивающейся последовательностью»⁷.



Торстейн Веблен
(1857–1929)

⁷ Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса. М.: ГУ-ВШЭ, 2006. С. 22.

Причину их неудачи Т. Веблен видит не только в сужении поля исследования, сведении его главным образом к сфере обмена (к тому же трактуемого достаточно узко с гедонистических позиций), но и в ограниченном понимании природы человека, рассматриваемого лишь с экономической точки зрения, вне широкого гуманитарного контекста. **Критика «экономического человека» фактически была критикой основы основ тогдашней экономической науки.**

Нельзя однако сказать, что происходящие в конце XIX в. изменения не были замечены никем. Наиболее преуспели в этом представители немецкой исторической школы, однако их работы страдали чрезмерным эмпиризмом.

Пытаясь ответить на вопрос: «Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной?» (1898), Веблен вместо узко экономического предлагает междисциплинарный подход, который включал бы социальную философию, антропологию и психологию⁸. Это было попыткой повернуть экономическую теорию к социальным проблемам.

В 1909 г. в «Журнале политической экономии» была опубликована его статья «Ограниченность теории предельной полезности». В ней дана развернутая критика этой теории. Веблен считает, что доктрина предельной полезности не объясняет всего многообразия социальной жизни. С его точки зрения, она придает первостепенное значение таким вопросам, которые в реальной жизни стали играть заметную роль лишь в самые последние годы. «В рамках этой ограниченной области теория предельной полезности, — пишет он, — носит совершенно статический характер. В ней нет никакой теории в движении, а рассматривается лишь приспособление ценностей к данной ситуации»⁹. Поскольку она абстрагируется от научно-технического прогресса, то не может быть инструментом познания и описания развития цивилизации.

В качестве отправной точки, считает Веблен, теория предельной полезности принимает «традиционную психологию гедонистов начала XIX века, которая расценивается как нечто само собой разумеющееся, общеизвестное и воспринимается весьма некритически»¹⁰. К этому недостатку добавляется «догмат гедонистического исчисления», уподобляющий человека ходящему калькулятору, постоянно сравнивающему предельные выгоды с предельными издержками. Поэтому поведение людей учитывается лишь в той мере, в какой оно рационально. Между тем сама это рациональность исторически развивается и является продуктом культуры. Более того, Веблен считает, что институциональная среда, в которой действуют индивиды, хронически консервативна и постоянно отстает от развития техники.

«Как и вся человеческая культура, — пишет он, — это материальная цивилизация представляет собой систему институтов — институциональную структуру (*fabric*) и институциональное развитие (*growth*). Но институты есть результат привычки. Развитие культуры — это кумулятивная последовательность приобретения привычек...»¹¹. Эти привычки складываются в обществе в ходе контакта людей. Они одновременно и предопределены этим обществом, и являются следствием деятельности каждого из индивидов. Налицо диалектика общего и единичного. Общее является следствием единичного и его предпосылкой. И наоборот. Одно является условием другого, и каждое переходит друг в друга. Индивиды, выполняя (или нарушая) правила постепенно приходят к их модификации и развитию.

Однако от всего этого абстрагируется теория предельной полезности, ограничивая свое внимание лишь аспектами рационального экономического поведения. Более того, в современном Веблену обществе это рациональное поведение сведено по большей части к денежным отношениям¹². Не бесспорным является и сведение денежных отношений к общим гедонистическим основаниям. Во всяком случае, с психологической точки зрения, такое преобразование, полагает Веблен, является заблуждением. Коммерсанты стремятся накопить богатство, и законы этого накопления, считает Веблен, не согласуются с гедонистическими предпосылками теории.

Основным мотивом творчества раннего Веблена является критика «новых американцев» — современной ему американской социальной элиты. Бурный рост американского капитализма в конце XIX в. создает предпосылки для стремительной концентрации производства и капитала. В этих условиях демонстративное потребление богатых американцев становится притчей во языцах. Именно его делает предмет своего анализа Торстейн Веблен.

В 1899 г. выходит книга Веблена «Теория праздного класса. Экономическое изучение институтов». Вдохновленный идеями социал-дарвинизма, Веблен рассматривает естественный отбор

⁸ Там же. С. 10–32.

⁹ Veblen T. Limitation of Marginal Utility // Journal of Political Economy, 1909. Vol. 17. P. 1–2.

¹⁰ Ibid. P. 4.

¹¹ Ibid. P. 11.

¹² Ibid. P. 17.

институтов. Институт праздного класса возникает в процветающей Америке. Он изучает этот институт, как современные ему антропологи изучали обычаи африканских племен. Он подробно описывает демонстративную праздность и демонстративное поведение, показывая как формируется денежный уровень жизни и денежные каноны вкуса. Высшею доблестью человека становится не производительный труд, а управление, военное дело, религия, спорт и развлечения.

Слово «праздный» не означает у Веблена лень или неподвижность. Оно характеризует прежде всего непроизводительное потребление времени. Следует подчеркнуть, что праздность трактуется Вебленом довольно широко, поскольку включает и управление, и военное дело, и отправление религиозного культа, и образование, и тому подобные «непроизводительные» функции. Более того, появляется даже демонстративная, «подставная праздность» — праздность обслуживающего богатых персонала (слуги и т. д.).

Демонстративным становится и потребление. Оно далеко не укладывается в маргиналистские представления о полезности. Потребление становится способом демонстрации факта обладания богатством. Развивается целый ритуал потребления, который навязывает свои стереотипы, формирует чувство долга и чувство прекрасного, влияет на представление о полезности, «благочистивой или ритуальной уместности», и даже на представление о научной истине¹³.

Фактически **Веблен является одним из создателей социологической теории потребления**, с точки зрения которой вещи не только являются объектами удовлетворения естественных потребностей человека, но и демонстрируют принадлежность к определенному общественному классу.

Веблен считает, что институт праздного класса является частным проявлением «законов хищничества и паразитизма» и задерживает развитие общества в силу инерции, демонстративного расточительства и системы неравного распределения благосостояния. В отличие от ортодоксальных экономистов, в центре внимания которых находится только настоящее, уже сложившаяся рыночная экономика, Веблена интересует процесс развития цивилизации в целом, ее прошлое, настоящее и будущее. «Развитие институтов, — с точки зрения Веблена, — есть развитие общества. Институты — это, по сути дела, пространственный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отделенных выполняемых ими функций...»¹⁴. Институты в этой системе координат — это «привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди». Они результат процессов, происходящих в прошлом, и более приспособлены к обстоятельствам прошлого, чем настоящего. Поэтому они хронически консервативны, и «не совсем подходят к сегодняшней ситуации»¹⁵. Развитие связывается с изменением техники. Не удивительно, что в этих условиях возникает дихотомия индустрии и бизнеса.

В книге «Теория делового предприятия» (1904) Т. Веблен анализирует дихотомию индустрии и бизнеса, рациональности и иррациональности¹⁶. Он противопоставляет поведение, обусловленное действительным знанием, поведению, обусловленному привычками мышления, рассматривая первое как источник изменения прогресса, а второе как фактор который противодействует ему.

Технология и поведение, обусловленное действительным знанием, улучшают благосостояние людей, развивают их положительные стимулы и склонности, являются источником изменений и прогресса. Носителями этих положительных черт, по мнению Т. Веблена, являются инженеры. Именно технократы обладают необходимыми и достаточными знаниями, навыками и умениями, без которых невозможно приводить институциональные формы в соответствии с новейшими технологическими изменениями. Наоборот, поведение, обусловленное привычками мышления, установившаяся практика (институты) развивают демонстративное потребление и ухудшают благосостояние людей. Закрепляя отрицательные стимулы и склонности, они противодействуют изменениям и прогрессу.

Важно подчеркнуть еще одну особенность работ Веблена. Если в центре внимания ортодоксальных экономистов находится индивидум, производным от которого является общество, то для Веблена общество не сводится к механической совокупности индивидов. Благодаря институтам удается показать взаимосвязь поколений, приемственность развития цивилизации. Поэтому, если ортодоксальные экономисты исходят из методологического индивидуализма, то американские институционалисты во главе с Вебленом, могут быть отнесены скорее всего к представителям методологического коллективизма. Конечно, при всей условности такого противопоставления.

Подведем некоторые итоги. Для институционализма Веблена характерно критическое отношение к основному направлению экономической мысли. Он отрицает методологический индивидуализм.

¹³ Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса. М.: ГУ-ВШЭ, 2006. С. 144.

¹⁴ Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса. М.: ГУ-ВШЭ, 2006. С. 201.

¹⁵ См.: там же. С. 202.

¹⁶ Веблен Т. Теория делового предприятия. М.: Дело. 2007.

лизм, рассматривая диалектику общего и единичного, показывая взаимосвязь индивида и общности. Отсюда вытекает критика статического рассмотрения экономики. Экономика воспринимается не как застывшая система, а как эволюционная, управляемая процессами, которые он назвал «кумулятивной причинностью». Ее суть заключается в том, что экономическое развитие рассматривается как результат взаимодействия различных экономических факторов (прежде всего изменения технологии, роста населения и т. д.), усиливающих друг друга. Экономические субъекты рассматриваются не как максимизаторы полезности, а как живые личности, следующие привычкам, унаследованным из прошлого. Такому более реалистическому подходу суждено было жить в веках.

Рождение концепций экономической динамики

Теория маржиналистов и Маршалла отличалась статичностью построения, преодолеть которую пытался и **Йозеф Алоиз Шумпетер** (1883–1950). В 1911 г. выходит его книга «Теория экономического развития», которая имеет характерный подзаголовок:



Йозеф Алоиз Шумпетер
(1883–1950)

«Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры». В этой работе Й. Шумпетер показал, как в результате деятельности предпринимателей осуществляется развитие в капиталистическом обществе. Главной функцией предпринимателя, по Й. Шумпетеру, является способность осуществлять нововведения, внедрять их в производство. «Производить, — считал Й. Шумпетер, — значит комбинировать имеющиеся в нашей сфере вещи и силы... Производить... — значит создавать другие комбинации из этих вещей и сил»¹⁷. Форма и содержание развития, с точки зрения Й. Шумпетера, определяются понятием «осуществление новых комбинаций». Термин «инновация» появится у него позднее, лишь в работе «Бизнес-циклы», опубликованной в 1939 г.¹⁸

Й. Шумпетер не отождествлял предпринимателя с капиталистом. «Право собственности на промышленное предприятие или вообще на любое «имущество», — писал Й. Шумпетер, — не является для нас существенным признаком предпринимателя»¹⁹. Предприниматель, в понимании Й. Шумпетера, — это человек инициативы, внедряющий в производство новые комбинации. Им может быть, с точки зрения автора, и фабрикант, и администратор, имеющий реальную власть, и директор, и учредитель. Предпринимателю приходится преодолевать многочисленные препятствия — объективные и субъективные, технические и социальные. Осуществление этих нововведений становится возможным, как полагает Й. Шумпетер, благодаря существованию кредита²⁰. Поэтому уплата процента является своеобразной данью за технический прогресс. С течением времени, однако, человечество привыкает к нововведениям, и поэтому Й. Шумпетер оценивал исторические судьбы предпринимателей весьма пессимистично.

Эта проблема не оставляла автора на протяжении всей его жизни. Неудивительно поэтому, что вторая часть его книги «Капитализм, социализм и демократия» (1942) прямо начинается с вопроса: «Может ли капитализм выжить?» Й. Шумпетер дает на него отрицательный ответ²¹. Он характеризует капитализм как динамическую систему, состоящую из частных предпринимателей, осуществляющих нововведения с целью получения прибыли. Й. Шумпетер рассматривает капитализм как разновидность торгового общества, в основе которого лежат два элемента: «частная собственность на средства производства и регулирование производственных процессов посредством частных контрактов». Й. Шумпетер пытается выяснить факторы, угрожающие капитализму. Усиление монополистических тенденций он считает закономерным процессом, способствующим прогрессу в условиях капиталистического общества. Угрожающим фактором Й. Шумпетер считает упадок предпринимательской деятельности, замену деловой активности инициативных индивидов работой различных учреждений, бюро и комиссий. Это связано с разочарованием в

¹⁷ Шумпетер И. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982. С. 158.

¹⁸ Schumpeter J. A. Business cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. New York, Toronto, London: McGraw-Hill Book Company, 1939. P. 80.

¹⁹ Шумпетер И. Теория экономического развития. С. 170.

²⁰ Там же. С. 164.

²¹ Schumpeter J. A. Capitalism, Socialism and Democracy. N. Y. L. 1942. P. 61.

частном предпринимательстве, с заменой индивидуального капитала акционерной формой. Место предпринимателей занимают получающие жалование служащие и алчные, вечно обиженные акционеры — люди, не способные ни на какие подвиги ради технического прогресса.

Хотя работы **Михаила Ивановича Туган-Барановского** (1865–1919) были написаны еще в середине 90-х гг. XIX в., достоянием широкой европейской общественности они стали лишь после перевода его книги «Периодические промышленные кризисы в Англии» (1894) на немецкий (1901) и французский (1913) языки. Не следует забывать, что в центре внимания последнего были не инновации как таковые, а проблема экономического цикла. Причинами успеха его подхода было сочетание историко-статистического анализа с теоретическим. М.И. Туган-Барановский исходил из того, что необходимо разграничивать накопление ссудного капитала и реального производительного капитала. При этом он последовательно доказывал, что промышленный цикл — первичен, а торговый — вторичен и что материальной основой цикла является периодическое создание нового основного капитала, т. е. фактически — инновации. Основой циклических колебаний в то время были изменения цен на железо — базовый конструкционный материал орудий производства.

Ученик М.И. Туган-Барановского **Николай Дмитриевич Кондратьев** (1892–1938) публикует в 1922 г. доклад «Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны», а в 1924 г. — статью «К вопросу о понятиях экономической статики, динамики и конъюнктуры»²². Понятие «конъюнктура» (от нем. *Konjunktur* — сочетание обстоятельств) было введено еще Ф. Лассалем (1863) и подхвачено В. Зомбартом (1904). Вернер Зомбарт считал, что не кризисы,



**Михаил Иванович
Туган-Барановский
(1865-1919)**

а конъюнктура как форма движения капиталистического хозяйства должна быть предметом теории. Кондратьев показал, что конъюнктура *видовое* понятие по отношению к *родовому* понятию экономической динамики. Изменения в динамических процессах могут быть разделены на качественные и количественные, эволюционные (необратимые) и волнообразные (обратимые).

Н.Д. Кондратьев выделяет четыре «эмпирические правильности»:

1. Перед началом повышательной фазы каждого большого цикла конъюнктуры, или в ее начале наблюдаются существенные изменения в общемировых условиях хозяйственной жизни.

2. Периоды повышательных фаз гораздо обильнее связаны с политическими и социальными потрясениями — войнами, революциями, государственными переворотами.

3. Понижательные фазы сопровождаются длительной депрессией сельского хозяйства.

4. На понижательных фазах среднесрочный цикл отличается большей остротой кризисов и большей глубиной и продолжительностью депрессий²³.

Идея долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных колебаний конъюнктуры обобщается Й.А. Шумпетером в 1939 г.²⁴. В этой работе Й.А. Шумпетер показывает взаимосвязь между тремя видами колебаний: короткими — «циклами Китчина» (2 года 4 месяца), средними — «циклами Жуглара» (10 лет) и длинными — «циклами Кондратьева» (55 лет).



**Николай Дмитриевич
Кондратьев
(1892-1938)**

12.5. Олигополизация мира

Капиталистическая мир-экономика как олигополистическая система

Если в доиндустриальных обществах экономика каждого государства была более или менее самостоятельной, то, начиная с нового времени практически ни одна из стран не развивается обо-

²² Кондратьев Н.Д. Мировое хозяйство и его конъюнктура во время и после войны. Вологда: Областное отделение государственного издательства. 1922. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры. Вопросы конъюнктуры 1/1. 1925. С. 28–79. Kondratieff N.D. Die langen Wellen der Konjunktur. Archiv fuer Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. 56/3. 1926. P. 573–609.

²³ Гловели Г.Д. История экономических учений. М.: Юрайт. 2011. С. 381–382.

²⁴ Schumpeter J.A. Business cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. New York, Toronto, London: McGraw-Hill Book Company. 1939.

собленно от других. Международный товарооборот ведет к тому, что экономика каждой отдельной страны становится одним из узлов в сложной паутине взаимосвязей, где экономическое развитие любого государства сильно зависит от экономического развития многих других стран. Рыночное хозяйство как единая система стало включать *три уровня*: хозяйствующие субъекты (фирмы и домохозяйства) — национальная экономика отдельных государств — мировое хозяйство. Мировое хозяйство — это совокупность экономических отношений между странами, различающимися по своей экономической специализации и по степени экономической силы.

Разные виды мирохозяйственных отношений возникли не одновременно. Самым древним видом мирохозяйственных отношений была международная торговля: еще до возникновения первых государств между различными племенами и народами осуществлялся регулярный товарообмен, а после зарождения древнейших цивилизаций морские торговые пути и караванные маршруты (например, Великий шелковый путь) постоянно соединяли друг с другом самые отдаленные районы цивилизованного мира. Международное движение капиталов стало приобретать большое значение примерно с конца XIX в.

В современной историко-экономической науке популярна предложенная американским экономистом **Иммануилом Валлерстайном** концепция, согласно которой *капиталистическая мир-экономика* (система мировых связей, основанная на торговле) родилась примерно в XVI в., когда практически одновременно в Западной Европе «дух капитализма» стал одолевать феодальный строй, и началась колониальная экспансия западноевропейских стран в Новом Свете. Согласно концепции И. Валлерстайна, капитализм изначально развивается как целостная система мировых связей, а национальные экономики следует рассматривать лишь как отдельные элементы этой системы.

Капиталистическая мир-экономика породила колониальную экспансию западноевропейских стран. К XIX в. она подавила все другие мир-экономики (например, мусульманскую) и мир-империи (прежде всего, индийскую и китайскую). В результате капиталистическая мир-экономика осталась единственной — монополистической (!) — современной мир-системой.

Согласно теории Валлерстайна, все страны капиталистической мир-экономики живут в одном ритме, диктуемом «длинными волнами» Кондратьева.

Для капиталистической мир-экономики характерно «осевое разделение труда» — деление на ядро (центр) и периферию. Страны европейской цивилизации, образующие ядро мирового хозяйства, играют роль ведущей силы мирохозяйственного развития. Внеевропейские страны (за некоторым исключением — например, Япония с начала XX в.) образуют периферию, т. е. являются экономически и политически зависимыми.

Отсталость стран периферии объясняется, по Валлерстайну, целенаправленной политикой стран ядра — они навязывают подчиненным странам такую экономическую специализацию, которая сохраняет лидерство развитых стран. Хотя развитые страны пропагандируют идеологию «свободной торговли», Валлерстайн считает капитализм глубоко антирыночной системой, поскольку страны ядра монополизируют свое привилегированное положение и силой защищают его.

Формирование единой капиталистической мир-экономики, охватывающей все континенты планеты, ускорилось в XVII–XVIII вв., когда ведущая роль в мировом хозяйстве перешла из рук феодальных империй (Португалия, Испания) в руки буржуазных стран (Голландия, Франция, Англия). Если в феодальных колониальных империях колонии служили метрополиям в основном для выкачивания налогов и ценного сырья (пряности, золото), то в буржуазных колониальных империях прямое ограбление колоний дополнялось налаживанием с ними двусторонних торговых отношений.

Если периферийная страна уже прошла стадию первичной европеизации (как в Латинской Америке), то для ее экономического подчинения той или иной развитой державе достаточно было «дипломатии канонеров». Когда в периферийной стране господствовали не-европейские культурные ценности, европейцы не стеснялись превращать «варварские страны» в свои колонии (Южная и Юго-Восточная Азия, Африка), либо ставить их под свой административный контроль (Китай после опиумных войн, Египет после 1880-х гг.).

В конце XIX в. колониальный раздел мира практически закончился: на всей планете не осталось ни одного сколько-нибудь крупного района, который бы не контролировался прямо или косвенно одной из европейских стран (или коллективно группой стран). Пять великих держав с населением примерно 290 млн чел. контролировали накануне Первой мировой войны колонии с населением 490 млн чел. (см. табл. 12-7). Сложилась *олигополистическая колониальная система* с доминирующим влиянием Великобритании, которая захватила больше колоний, чем все остальные колонизаторы вместе взятые.

Таблица 12-7

Колониальные владения великих держав в 1914 г.

СТРАНЫ-МЕТРОПОЛИИ	Характеристики метрополий		Характеристики колоний	
	Площадь, млн км ²	Население, млн чел.	Площадь, млн км ²	Население, млн чел.
Великобритания	0,3	46,5	33,5	393,5
Франция	0,5	39,6	10,6	55,5
Германия	0,5	64,9	2,9	12,3
США	9,4	97,0	0,3	9,7
Япония	0,4	53,0	0,3	19,2

Составлено по: Новые материалы к работе В.И. Ленина «Империализм как высшая стадия капитализма». М.: Партиздат, 1935. С. 166

Борьба между странами «ядра»

Помимо взаимоотношений между «ядром» и «периферией», другим стержнем эволюции капиталистической мир-экономики является борьба за первенство в мировом хозяйстве между странами «ядра». Роль гегемона в мировой торговле последовательно играли Голландия (XVII в.), Великобритания (XIX в.) и США (XX в.). Промежутки между периодами гегемонии заполнены экономическим и политическим противоборством сильнейших в экономическом отношении держав (англо-французские войны XVIII в., Первая и Вторая мировые войны в XX в.).

Обострение противоборства между странами «ядра» связано с неравномерностью роста их экономического и военного потенциала. Если первая промышленная революция сделала «владычицей морей» Великобританию, то вторая промышленная революция повысила роль Соединенных Штатов и Германии. В начале XX в. темпы экономического роста новых лидеров стали заметно выше, чем у старых (табл. 12-8).

Таблица 12-8

Темпы роста промышленного производства, %

Страны	1860–1880 гг.	1880–1900 гг.	1900–1913 гг.
Великобритания	2,4	1,7	2,2
Франция	2,4	2,4	3,7
Германия	2,7	5,3	4,4

Источник: От аграрного общества к государству всеобщего благосостояния. М., 1998. С. 284

В результате лидеры первой промышленной революции потеряли былое первенство: в XIX в. ведущим мировым производителем была Великобритания, но к началу XX в. она начала уступать пальму первенства США и Германии (см. табл. 12-9).

Таблица 12-9

**Доля ведущих держав мира
в производстве некоторых товаров и мировой торговле (в % от общемирового)**

СТРАНЫ	Добыча угля		Выплавка стали		Мировая торговля	
	1881-1890	1911-1913	1881-1890	1911-1913	1886-1890	1909-1913
Великобритания	39	22	32	10	20	16
Франция	5	3	7	6	11	9
США	26	38	31	42	11	12
Германия	18	20	18	23	12	14

Источник: Новые материалы к работе В.И. Ленина «Империализм...». М., 1935. С.185, 187, 189.

Противоборство между лидерами первой и второй промышленной революции вылилось в гонку вооружений. Ее логическим результатом в условиях отсутствия наднационального регулирующего

органа (типа Лиги Наций или ООН) стал глобальный вооруженный конфликт — Первая мировая война. В результате военного противоборства Германия потерпела неудачу (из-за политических просчетов она смогла закрепить за собой роль европейского лидера только к концу XX в.), зато США и Япония заметно повысили свой статус в капиталистической мир-экономике.

Первая мировая война доказала, что не только в отраслевой конкуренции между фирмами-олигополиями, но и в мировом противостоянии великих держав чисто силовая стратегия борьбы ведет к истощению сил у всех активных соперников, в результате чего выигрывает кто-то третий. К сожалению, практические выводы из этого — создание надгосударственных институтов регулирования капиталистической мир-экономики — были сделаны только после Второй мировой войны.

Учебно-методические материалы

Занятие 12-1. Кризис индустриальной системы в начале XX в.

Кризис индустриальной системы на рубеже XIX–XX вв. и пути его преодоления. Проблема преодоления разрыва между производством и потреблением. Экономикс как теоретическое выражение назревших перемен. Экспансия индустриализма и империализм. Догоняющие модернизации и роль государства в индустриальной системе (Германия, Япония, Россия конца XIX–начала XX вв.).

Социализм и трансформации капитализма. Научная организация труда и массовое поточно-конвейерное производство. Стандартизация производства и потребления.

Олигополизация мира. Капиталистическая мир-экономика как олигополистическая система. Борьба между странами «ядра».

Занятие 12-2. Конкуренция течений экономической мысли и формирование мейнстрима

Ф. Лист как критик Смита. Немецкая историческая школа: старая, новая и юная. В. Зомбарт и М. Вебер о формировании капитализма.

Становление и развитие маржинализма. Законы Госсена. Антуан Курно. У.С. Джевонс. Карл Менгер. О. Бём-Баверк. Изменение цели, предмета и метода исследования. От кардиналистской к ординалистской теории полезности.

Л. Вальрас и В. Парето как социальные философы и экономисты. Теория общего равновесия. Принцип оптимальности и его развитие в экономической науке. А. Маршалл. «Принципы экономикс» как попытка теоретического синтеза. Новый этап в развитии экономической теории. Политическая экономия и экономикс: единство и различия.

Рождение традиционного институционализма: Т. Веблен. Концепции стадийных и циклических экономических изменений. «Большие циклы конъюнктуры» Н. Кондратьева. Предпринимательство как новаторство: Й.А. Шумпетер. «Теория экономического развития». «Экономические циклы». «Капитализм, социализм и демократия».

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. Хобсбаум Э. Век империи 1875–1914. Ростов н/Д, 1999. Гл. 3. С. 83–122.
2. Дидерикс Г.А. и др. От аграрного общества к государству всеобщего благосостояния. Модернизация Западной Европы с XV в. до 1980-х гг. М., 1998. Гл. 6.3. С. 272–304.
3. Atack J., Passel P. A New Economic View of American History. 2-nd ed. W.W. Norton & Company, 1994. Ch. 21, 22.
4. The Cambridge Economic History of Modern Europe. Ed. by S. Broadbery and K. H. O' Rourke. Vol. 2. Part. 1. Cambridge University Press. 2012. P. 5–129.

Дополнительная

1. Веблен Т. Теория делового предприятия. М., 2007.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984.
3. Виргинский В.С., Хоттенков В.Ф. Очерки по истории науки и техники. 1870–1917 гг. М., 1988.
4. Гловели Г.Д. История экономических учений. М., 2011. Гл.14–18.
5. Либовиц С., Марголис С. Басня о клавишах. В кн.: Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса. М.: ГУ-ВШЭ, 2006. С. 151–182.

6. История экономических учений: Учебное пособие / Под ред. В.С. Автономова, О.И. Ананьина, Н.А. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2009.
7. Нуреев Р.М. Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д, 2009. Гл.1–3.
8. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М., 1968. Гл. 2, п. 1, 2, 3.
9. Шумпетер Й.А. История экономического анализа. СПб., 2001. т. 3. Гл. 4, п. 2.
10. Хрестоматия по экономической истории / Под ред. А.Д. Кузьмичева, С.К. Никитиной. М.: ГУ-ВШЭ, 2009.
11. The First World War and the International Economy. Ed. by Chris Wrigley. Cheltenham: Edward Elgar, 2000.
12. Margolis S.E., Liebowitz S.J. Path Dependence // The New Palgrave Dictionary of Economics and Law. Ed. by P. Newman. L.: Macmillan, 1998.
13. Puffert D.J. The Standardization of the Track Gauge on North American Railways, 1830–1890 // JEH. 2000. No. 4. P. 933–960.

Web-ресурсы

1. «Длинные волны» Н.Д. Кондратьева / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ss.xsp.ru/ck/dv.php>.
2. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры // Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. М.: Экономика, 2002 / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/kond/01.php.
3. Victorian Economics: An Overview (сервер) / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://65.107.211.206/economics/econov.html>.
4. Kennedy W., Delargy R. Explaining Victorian Entrepreneurship: A Cultural Problem? A Market Problem? No Problem? / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lse.ac.uk/Depts/economic-istory/papers/workingpaper61.htm>.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Чем отличается зрелое индустриальное общество от раннеиндустриального? Каковы главные направления технического прогресса в XIX и XX вв.? В чем их единство и в чем различие?
2. Каким образом можно оценить эффективность рыночного обмена в условиях олигополистической взаимозависимости?
3. Какие меры государственной политики применяются для регулирования олигополистического рынка? Всегда ли такое регулирование необходимо и выгодно с точки зрения общественного благосостояния?
4. Каковы критерии оценки эффективности государственного регулирования структуры рынка?
5. В каких отраслях возможны дуопсония и монопсония? Следует ли государству регулировать подобные рыночные структуры? Если да, то каким образом? Если нет, то почему?
6. Чем был европейский колониализм для колоний — фактором ускорения их развития или фактором торможения?
7. Каковы позитивные и негативные последствия колониальной политики для метрополий?

ТЕСТЫ

1. Верны ли следующие утверждения?

1. Символом индустриального мира Э. Хобсбаум считает новые города и железные дороги.
Да Нет
2. В крупных городах середины XIX в. уже стояла проблема перенаселения.
Да Нет
3. Стимулом для повышения производительности труда наемных рабочих в середине и конце XIX в. была высокая зарплата.
Да Нет
4. Нестабильность была неотъемлемой частью жизни рабочего и, согласно Э. Хобсбауму, стимулировала его к более продуктивному труду.
Да Нет

5. В XIX в. рабочий класс был еще более-менее однороден и возникшее профсоюзное (тред-юнионистское) движение помогало всем рабочим.

Да

Нет

6. Империализм имел прежде всего экономические основания.

Да

Нет

7. Глобализация экономики в середине XIX в. была принципиально новым явлением.

Да

Нет

8. Специализация на «колониальных» продуктах явилась толчком к экономическому развитию колоний.

Да

Нет

9. Одной из основных причин колониальной экспансии был поиск новых рынков сбыта.

Да

Нет

10. Современную экономическую теорию можно определить как науку о распределении ограниченных ресурсов.

Да

Нет

11. А. Маршалл подвергал концепцию маржиналистов критике за ее несоответствие хозяйственной практике.

Да

Нет

12. Современная неоклассическая экономическая теория является исключительно позитивной экономической наукой, очищенной от нормативных аспектов.

Да

Нет

2. Выберите правильный ответ

13. Разрастание предприятий в конце XIX в. сопровождалось следующими проблемами:

- а) на предприятиях не хватало рабочих нужных специальностей;
- б) предприятия были слишком крупными, чтобы существовать в относительно небольших городах;
- в) если ранее предприятия финансировались частными лицами, то теперь это стало затруднительно;
- г) все вышеперечисленное.

14. Термин «экономикс» получил всеобщее признание после того, как был употреблен в заглавии труда:

- а) Жана-Батиста Сэя;
- б) Альфреда Маршалла;
- в) Джона Стюарта Милля;
- г) Джона Мейнарда Кейнса.

15. Н.Д. Кондратьев не стал лауреатом Нобелевской премии по экономике, потому что:

- а) Нобелевских премий посмертно не присуждают;
- б) экономисты Запада считают концепцию «длинных волн» ошибочной;
- в) Нобелевские премии дают только за эконометрические труды;
- г) советские экономисты не выдвигали его в число соискателей Нобелевской премии, поскольку он был репрессирован.

16. «Длинные волны конъюнктуры» исследованы Н.Д. Кондратьевым при помощи:

- а) метода аналогии,
- б) индуктивного метода,
- в) дедуктивного метода,
- г) экономического экспериментирования.

17. Кто предложил называть длинные волны конъюнктуры циклами Кондратьева?

- а) Й. Шумпетер,
- б) Дж. М. Кейнс,
- в) Л.В. Канторович,
- г) сам Н.Д. Кондратьев.

18. *Какие из перечисленных признаков империализма выделял В.И. Ленин:*

- 1) образование монополий, играющих решающую роль в хозяйственном развитии страны;
- 2) слияние банковского и промышленного капитала — образование финансового капитала, образование финансовой олигархии;
- 3) вывоз капитала преобладает над ввозом товаров;
- 4) все перечисленное верно.

19. *Согласно эмпирическим данным, в результате экономического роста и развития происходит:*

- 1) абсолютная сходимости стран к определенному равновесному состоянию, где капитал и равновесный выпуск растут одинаковыми темпами;
- 2) процесс leapfrogging — когда страна устремляется за лидером, достигает этого уровня роста, и ее собственный рост потом замедляется;
- 3) условная сходимости стран к определенному уровню развития (согласно концепции Ромера);
- 4) нет правильного ответа.

20. *Принятая в крупных железнодорожных компаниях военно-бюрократическая модель управления была следствием:*

- а) привлекательности четкой иерархической структуры;
- б) отсутствия разработанных схем управления большим бизнесом;
- в) подходящей формы;
- г) большим количеством использовавшихся бюрократических процедур.

21. *Стимулом к эффективной работе для рабочих служили:*

- а) высокая зарплата;
- б) возможность стать предпринимателем;
- в) нестабильность их положения;
- г) профессиональная гордость.

22. *Взгляды на империализм марксистов и немарксистов начала XX в. состояли в следующем:*
I. марксисты указывали, что основными причинами империализма являлись экономические факторы;
II. немарксисты также указывали на большое значение экономических причин, но других, отличающихся от тех, которые назывались марксистами;
III. немарксисты предпочитали психологические, идеологические и культурные объяснения империализма.

Что из перечисленного верно?

- а) I, III; б) I, II; в) только I; г) I, II, III.

23. *Империализм:*

- а) изменил характер производства в метрополиях;
- б) превратил колонии в страны, существовавшие за счет нескольких профилирующих продуктов;
- в) изменил характер производства в колониях;
- г) верно б и в

24. *Основными мотивами приобретения колоний метрополиями были:*

- а) культурные;
- б) политические;
- в) и экономические, и политические, поскольку владение колониями было символом величия империи;
- г) экономические, но не политические, поскольку владение колониями не одобрялось международными организациями из-за пагубного влияния метрополий на экономику колоний.

25. *Взаимодействие метрополий и колоний можно описать следующим образом:*

- а) сильное обоюдное влияние;
- б) слабое обоюдное влияние;
- в) асимметричное влияние: сильнее со стороны метрополий на колонии;
- г) асимметричное влияние: сильнее со стороны колоний на метрополии.

26. В конце XIX в. господствовало следующее отношение к не-европейским странам:
- а) как к благородным дикарям, естественность которых подчеркивала извращенность современного общества;
 - б) как к слабым, отсталым странам;
 - в) как к альтернативному пути развития общества;
 - г) ни одно из вышеперечисленного.
27. В качестве основных признаков империализма В.И. Ленин называл следующее:
- I. вывоз капитала в отличие от вывоза товаров приобретает особое значение;
 - II. разделение промышленной и банковской монополий;
 - III. экономическое разделение мира транснациональными компаниями;
 - IV. сильное культурное влияние метрополий на колонии.
- а) I, III, IV; б) I, II, III; в) III, IV; г) I, III
28. В период с 1890–1909 гг. доля сырья в экспорте стран Азии и стран Ближнего востока составляла:
- а) 30 %
 - б) 50 %
 - в) 70 %
 - г) 90 %

ВОПРОСЫ И ЗАДАЧИ

3. Решите задачи и ответьте на вопросы повышенной сложности

1. Проанализируйте основные этапы развития научной организации труда, производства и управления в индустриальном обществе.
- а) Каковы предпосылки развития научной организации труда, производства и управления?
 - б) Каковы основные принципы научной организации труда Ф. Тейлора? В чем их достоинства и недостатки?
 - в) Что нового в разработку концепции НОТ внес Г. Форд?
 - г) Каковы научные результаты экспериментов 1920–1940-х гг., проведенных Э. Мэйо?
2. Каковы позитивные и негативные последствия колониальной политики для метрополий?
3. Современный специалист по истории экономической мысли М. Блауг предлагает выделять в маргиналистской революции три элемента:
- а) «революция предельной полезности» в Англии и США;
 - б) «субъективистская революция» в Австрии;
 - в) «революция общего равновесия» во Франции и Италии.
- Кто из перечисленных экономистов внес вклад в эти научные революции?
- 1) В. Парето, 2) Й. Шумпетер, 3) У. Джевонс, 4) О. Курно, 5) Дж. С. Милль,
 - 6) Л. Вальрас, 7) Дж. М. Кейнс, 8) К. Менгер, 9) А. Маршалл, 10) Е. Бём-Баверк.
4. Каковы сильные и слабые стороны институциональной парадигмы в сравнении с неоклассической?

ОБЗОР МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА СОВРЕМЕННОГО КАПИТАЛИЗМА»

А.Н. ДУБЯНСКИЙ

доктор экономических наук, профессор,
Санкт-Петербургский государственный университет,
e-mail: assign@inbox.ru

С 29 по 30 июня 2012 г. в Санкт-Петербурге прошла международная научная конференция «*Экономическая культура современного капитализма*», организованная и проведенная Центром исследований экономической культуры Факультета свободных искусств и наук СПбГУ.

На современном этапе развития капитализма все более остро стоит вопрос о культурной составляющей этой доминирующей в настоящее время общественной формации. Исследователям важно понимать, как капитализм влияет на систему общественных отношений, на культурные, социальные, политические и иные аспекты человеческой деятельности.

Цель конференции состояла в том, чтобы встроить проблематику экономической культуры в современную гуманитарную науку и наметить основные направления в теоретических и эмпирических исследованиях в этой области.

В рамках конференции работа была организована по следующим направлениям:

1. Экономическая культура и методология.
2. Особенности развития позднего когнитивного капитализма.
3. Культура в экономической мысли.
4. Рынки как культуры.
5. Экономическая культура регионов.
6. Культура в производстве, потреблении, перераспределении и обмене.
7. Экономическая культура и эффективность государственного управления.

Программа конференции включала выступления участников из различных регионов России, а также представителей США, Канады, Франции, Венгрии, Швейцарии. Настоящим событием стало выступление на конференции выдающегося венгерского экономиста **Яноша Корнаи** (Гарвардский университет, Университет Корвинус, Будапешт). Он выступил с интересным докладом, посвященным тому, как нарушение обещаний в сфере экономики и политики приводит к серьезным социальным проблемам. Кроме того, в рамках конференции состоялась презентация русского перевода новой книги Я. Корнаи «Размышления о капитализме», подготовленной издательством Института Гайдара в сотрудничестве с Факультетом свободных искусств и наук СПбГУ.

Книга вызвала оживленную дискуссию. Российский экономист и журналист, **А.П. Заостровцев** (ЕУ СПб) отметил вклад Я. Корнаи в мировую экономическую мысль и показал как основные положения, высказанные ранее — прежде всего в работе «Экономика дефицита», — развиваются в последней книге. **Н.П. Дроздова** (СПбГУ) высоко оценила книгу, отметив оригинальный подход автора к оценке развития капитализма как экономической формации. **В.Т. Рязанов** (СПбГУ) так же, как и предыдущие выступающие, отметил достоинства труда Я. Корнаи, однако в его выступлении были и критические замечания в адрес автора. Он выразил сомнения относительно утверждения Я. Корнаи, что капитализм прогрессивнее социализма в силу того, что инновации при капитализме улучшили благосостояние обычных людей, а при социализме не произошло ничего подобного. В.Т. Рязанов привел ряд аргументов, подтверждающих его точку зрения.

Доклад известного американского исследователя **Митчела Аболафия** (Университет Олбани, США) был посвящен культурным несоответствиям рынков в современной капиталистической экономике. Автор утверждал, что экономическая культура становится все более не релевантной рыночной практике, рынки же все в большей степени создают свою собственную культуру.

Очень содержательным было выступление профессора **Р.М. Нуреева** (ГУ ВШЭ, Москва) в котором он раскрыл важные и сложные вопросы методологии экономической культуры. Интересные мысли высказывались докладчиком относительно противоречивого единства экономической теории, экономической культуры и экономической политики.

Во многом провокационным получился доклад **С.Л. Фокина** (СПбГУ), посвященный анализу этики капитализма. Докладчик доказывал в своем выступлении, что этика капитализма может быть

рассмотрена в виде особого языка, ориентированного на риторику судебной тяжбы, нацеленной на защиту капиталистического строя, а не на оправдание его отдельных пороков. Также в докладе обращалось внимание на парадоксальное сочетание в условиях капитализма идеи личной свободы и коллективной ответственности, ограничивающей эту свободу.

В выступлении В.Т. Рязанова (СПбГУ) подчеркивалась сложная и многообразная взаимосвязь экономики и национальной культуры. Докладчик отметил, что на современном этапе развития капитализма набирает темп тенденция глобализации с переходом к «постмодернистскому капитализму», при котором происходит поглощение национальных культур экономикой. Эти процессы порождают необходимость уделять больше внимания сохранению национальных культур с их одновременной интеграцией в экономику.

Большое внимание вызвал содоклад **А.А. Погребняка** и **Д.Е. Раскова** (СПбГУ), посвященный вопросу исходной интерпретации сущности экономики: чем она является на изначальном уровне — фактом природы или ценностью культуры. Авторы отмечают, что необходимость интерпретации экономики как культуры означает переключение внимания с исследования механизмов ее «естественного» функционирования на понимание позитивного характера ее внутренних сбоев, поломок, кризисов и противоречий — позитивного по меньшей мере с точки зрения возможности понять, какие именно принципиально важные стороны человеческой жизни оказались необратимо исключенными.

Выступление **А.Н. Олейника** (ЦЭМИ РАН и Университет «Мемориал», Канада) было посвящено культуре власти. В силу того, что власть используется для координации действий не только и не столько в политике, но и в экономике — на рынке и внутри фирмы, культуру власти можно и нужно, по мнению докладчика, относить и к предмету экономической теории, видя в ней элемент более широкого понятия экономической культуры.

Антонелла Корсани (Universite Paris 1 Pantheon-Sorbonne, Франция) в своем докладе показала, как изменяются отношения труд/заработная плата в неолиберальной концепции когнитивного капитализма, по сравнению с подходом в неоклассической теории.

Увлекательным получился доклад у профессора **П. Бриделя** (Центр Вальраса и Парето, Университет Лозанны, Швейцария). В своем выступлении он говорил о необходимости возврата в экономической теории к «взгляду казначейства» на современные макроэкономические проблемы. Этот подход подразумевает большое внимание к финансовому влиянию государства на культуру принятия экономических решений.

Выступление профессора **Л.Д. Широкограда** (СПбГУ) было посвящено историческим аспектам развития экономического мышления в России. В его докладе был представлен широкий обзор динамики воздействия российского государства на развитие экономической науки в России в XVII–XIX вв.

Проблемы микроэкономической динамики рынков с точки зрения нарратологического анализа были представлены в выступлении **А.Э. Тарабанова** (СПбГУ).

А.С. Воробьев (СПбГУ) в своем докладе представил взгляд на проблемы патернализма в российских регионах с позиций экономической культуры. Эти проблемы проявляются в серьезных местных особенностях при реализации экономических мероприятий в регионах, приводящих к так называемому «пространственному проклятию», в отличие от известного всем «ресурсного проклятия».

А.Н. Дубянский (СПбГУ) свое выступление посвятил культурным аспектам ростовщичества в мировой экономической истории. Один из главных вопросов, задаваемых при изучении ростовщичества как социально-экономического явления, — почему должники возвращают долги? Докладчик полагает, что это обусловлено глубокими культурными корнями долговых отношений.

Выступление независимого исследователя **В.М. Ефимова** (Франция) касалось вопросов взаимоотношений морали и экономической науки. По мнению выступавшего, необходимо вернуть мораль в экономическую теорию, в противном случае выхолащивается ее сущность и утрачивается когнитивная роль.

Д.В. Кадочников (СПбГУ) в своем выступлении сделал критический обзор различных методологических подходов в экономической теории к изучению процесса формирования культурных ценностей и предпочтений. В частности он отмечал, что процесс формирования культурных, религиозных и прочих ценностей может быть объяснен в рамках теории клубов.

Доклад **А.А. Бессолицына** (Московский финансово-промышленный университет) был посвящен рассмотрению вопросов социальной ответственности бизнеса как проявления экономической культуры капитализма. В качестве примера была выбрана деятельность «Товарищества нефтяного производства братьев Нобель» на рубеже XIX–XX вв. Выступление получилось содержательным и хорошо иллюстрированным многочисленными слайдами.

К.Д. Попов (СПбГУ) в своем выступлении остановился на вопросе о субъектных основаниях когнитивного капитализма. Он обрисовал основные подходы посредством которых можно, на его взгляд, обосновать качественное своеобразие когнитивного капитализма как особого типа этого строя.

Экономическим аспектам современных гражданских войн было посвящено выступление **Д. Пушкиной** (СПбГУ). На основе анализа современных гражданских войн в Африке она показала, что все они были вызваны главным образом экономическими, а не политическими или иными причинами.

Обобщая итоги Первой международной научной конференции «Экономическая культура современного капитализма», хочется отметить высокий уровень докладов, прозвучавших на ее заседаниях. Эта конференция служит лишним доказательством того, что проблемы экономической культуры волнуют многих исследователей, как в нашей стране, так и в странах победившего капитализма. Хочется надеяться, что прошедшая конференция будет первой в череде таких же успешных мероприятий, проводимых в будущем на Факультете свободных искусств и наук СПбГУ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Корнаи Я.* Размышления о капитализме / Пер. с венг. яз. О. Якименко; науч. ред. Д. Расков. М.: Издательство Института Гайдара, 2012. 352 с.

МЭЙНСТРИНГ ПРОТИВ «ПИВНОГО БАРОНА ИЗ БРОНКСА»

Дж. Мэйнстринг (1889–1953);
на русском языке публикуется впервые;
пер. с англ. Ефима Кандопожского

Фрагмент знаменитых мемуаров известного экономиста эпохи раннего институционализма Дж. Мэйнстринга.

Ключевые слова: экономика и математика; процветати; налоговая политика.

A fragment of the famous memoir famous economist of the institutional economics J. Mainstring.

Keywords: economics and mathematics; prosperity; tax policy.

В следующем году экономисты многих стран будут отмечать юбилей Дж. Мэйнстринга — предтечи раннего институционализма эволюционистского толка. В среде экономистов Мэйстринг известен не только своими научными изысками, но и мемуарными живописаниями.

Редакция предлагает вниманию читателей самый знаменитый фрагмент из воспоминаний маэстро (по обыкновению беллетристов прошлого века он повествует о себе в третьем лице).



Это было в ту незабываемую весну 1925-го, когда молодой выпускник экономического факультета Стэнфордского университета сидел на скамейке в сквере на Уолл-Стрите и мучительно размышлял, где и на что ему пообедать.

Закончив с отличием «альма-матер», напичкавшись маршаллианством и заучив годы жизни всех великих экономистов, Мэйнстринг, тем не менее, не мог найти работу уже два месяца, хотя на дворе стоял знаменитый «процветати».

В который раз он стал мысленно рисовать кривую своих производственных возможностей, но поскольку его финансовые ресурсы пребывали в точке координат, кривая тоже скукожилась до названной точки.

Мэйнстринг вздохнул и призвал было на помощь теорию потребительского выбора, но и это не помогло — «бутербродная» кривая безразличия выстроилась мгновенно, а вот бюджетная прямая не проводилась, как он ни пытался выманить ее из точки начала координат.

* * *

И в тот момент, когда отчаявшийся Мэйнстринг готов уже был обругать «пирамиду Маслоу», на ту же скамейку подсел молодой человек, лицо которого Мэйнстрингу показалось знакомым.

Тот тоже внимательно посмотрел на Мэйнстринга и приветствовал слоганом, знакомым только выпускникам эконофака Стэнфорда:

— Economy must be economical?

Мэйнстринг радостно ответил, как полагалось отвечать на этот слоган по-стэнфордски:

— It should, but it will not be!

Они обнялись.

— Я тебя сразу узнал, — сказал знакомый незнакомец, — я закончил мехмат Стэна (так фамильярно именовали Стэнфордский университет его выпускники) и помню тебя, когда ты был у нас tutor-ом. Что грустим?

Мэйнстринг почувствовал облегчение — от незнакомца шла уверенность и благожелательность, и Мэйнстринг не стал скрывать:

- Не могу устроиться на работу, хотя есть и знания, и диплом...
- Да-а, — протянул мехматовец, — а ты пошел бы детективом в седьмой округ?
- Еще бы!
- Ну, считай, что ты оформлен...

Так состоялось знакомство Мэйнстринга с Профессорманом (так звали мехматовца), положившее начало самой знаменитой и удачливой паре детективов в нью-йоркской полиции 20-х годов.

* * *

Сочетание экономиста и математика оказалось на редкость плодотворным — это был союз зыбкого качества и неопределяемого количества.

Мэйнстринг для объяснения мотивов преступления каждый раз выбирал одно из двух, что ему было известно из экономической теории — или концепцию «капризного спроса» (для преступников из богатеньких), или концепцию «маргинального спроса» (для преступников из пауперов).

Профессорман, слушая рассуждения Мэйнстринга, умирал от смеха и строил кривые, косые, прямые, чертил графики и диаграммы, сооружал динамические модели, вводя в расчеты производные переменные, иногда — даже пятой степени.

Надо сказать, что он тоже был уже достаточно известен в научном мире. Свою первую работу Профессорман посвятил пифагорейцам, в основном, самому Пифагору. И в этой работе он доказывал, что человеку, имя которого начинается с двух самых знаменитых в математическом мире букв, суждено было стать только великим математиком.

Но на этом Профессорман не успокоился, — он ухватился в фамилии Пифагора за следующий слог — «фаг» (означающий на древнегреч. — «пожиратель»), доказывая, что обладатель такой фамилии осужден быть только пожирателем всех известных на тот момент математических знаний.

До последнего слога «ор» Профессорман не добрался по причине встречи с Мэйнстрингом, смешившим его своими лирическими рассуждениями.

Однако сегодня им обоим было не до смеха.

* * *

Утром им вручили сухую ориентировку, в которой сообщалось, что в их районе появился знаменитый гангстер «Голландец-Шульц» (другая кличка — «Пивной барон из Бронкса»), совмещавший грабеж с бутлегерством (пивом), незаконными азартными играми, рэкетом¹.

Друзьям предписывалось сделать все, чтобы привлечь бандита к суду за его махинации. На выполнение задания давалась неделя.

Профессорман задумался. Его симпатичное лицо приняло математическое выражение, в глазах засверкал отблеск уравнений, а пальцы, казалось, рисовали в воздухе диаграммы.

Мэйнстринг заинтересованно наблюдал за другом. Помедлив, он спросил:

— Неужели придумал?

Профессорман снисходительно посмотрел на Мэйнстринга:

— Вы, экономисты, можете только исторгать слова. А вот мы, математики, — люди дела, точнее — расчета.

Мэйнстринг иронически подбодрил:

— Да вам расчеты заменяют жизнь, посмотри на себя, ты уже сам стал арифмометром...

— Нет! Это вы, квазиэкономисты, как шансонетки из оперетки, распеваете:

Без денег жить нельзя на свете, нет,

Мы всюду видим монетарный след!

Мэйнстринг загадочно улыбался.

* * *

Настало утро — утро первой великой победы Мэйнстринга-институционалиста.

Вот как это случилось.

Профессорман с утра засел за расчеты, пытаясь найти корреляцию между объемом нелегально ввезенного пива и размером приблизительных доходов «Голландца».

¹ Историческая справка: «Голландец-Шульц» — реальное историческое лицо; в ночь на 23 октября 1935 года Шульц и четверо его сообщников были расстреляны в ресторане в Ньюарке, штат Нью-Джерси (Прим. переводчика).

В середине дня, когда он довел корреляцию от 0,00175 аж до 0,00177(!), вошел усталый Мэйнстринг и сказал:

— Дело сделано, — он в тюрьме. Между прочим (он помедлил) — ЗА НЕУПЛАТУ НАЛОГОВ!

Профессорман «выпал в осадок»:

— ???

Мэйнстринг торжествующе воскликнул:

— Эх, ты, математикус...

* * *

Позже Мэйнстринг рассказывал, что примерно в два часа ночи его осенило, что надо сделать.

Он позвонил начальнику полиции Нью-Йорка и изложил свою идею.

Начальник полиции Нью-Йорка обомлел.

Цепочка обомлевающих росла с каждым звонком, и оборвалась она на министре финансов, который сначала растерялся, сказав знаменитые позже слова:

— Дык, никогда такого у нас не было, даже во время войны с южанами... Хотя... Я вспоминаю, да-да, это было двенадцать веков назад, в загадочной Раша, с этим, как его...

Он посмотрел на помощника, но тот сделал вид, что читает справку.

Министр в молодости был славистом и допекал подчиненных знанием того, что им явно не требовалось:

— Да, я вспомнил — это был князь Игорь... Однажды он пошел на «полюдь» (министр с наслаждением произнес это слово по-русски), а они его... впрочем не важно, главное — что уже был исторический прецедент!

* * *

Было приказано немедленно реализовать идею Мэйнстринга.

Утром «Голландец-Шульц» сидел в камере.

А идея Мэйнстринга была действительно гениальна: он предложил предъявить «Голландцу» обвинение в уклонении от налогов, исчисленных по новым ставкам на старую прибыль.

Это был шах и мат в полхода. Как ни орали адвокаты «Голландца», что нельзя облагать новыми налоговыми ставками прибыль прежних лет, что закон обратной силы не имеет, их никто не слушал.

Мэйнстринг был отмечен телефонным звонком благодарного министра финансов.

Прошло много лет. Мэйнстринг стал знаменит, а его эссе «Эволюционные сказки об институциональном волке» превратилось в манифест младоэкономистов.

Дважды Мэйнстринга номинировали на высшую в экономическом мире премию, и оба раза он сам снимал свою кандидатуру.

Но Профессорман его не простил. И каждый раз на день рождения Мэйнстринга присылает одну и ту же открытку, в которой бестрепетно выводит: «Не подскажешь ли, чему равняется дважды два?»

И каждый раз после этого Мэйнстринг пишет язвительную статью о математиках, исподтишка заполонивших экономическую науку.

EDITORIAL

- Mamedov O.Yu.** An invasive economy (Russia: from the post-soviet economy — to the «quasi post-soviet» one?)4

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

- Rozanova N.M., Kataykova A.A.** Life-cycle concept's application to the economic analysis of firm8
- Kurbatova M.V., Sablin K.S.** Institutions of development and quasi institutions of development in Russian economy22
- Sukharev O.S.** New institutionalism: «traps», transaction costs, «Coase theorem» and time39
- Hubiev K.A.** Economic theory: between the past and the future.....58
- Mamedov O.Yu.** «Filosofizm» against «economism»63

HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

- Commons J.R.** Institutional economics69

ECONOMIC HISTORY

- Popov G.G.** Everything for country's defences? On the issue of USSR' war capacity during pre-war five-year periods.....77

REVIVING THE WHOLENESS OF SOCIAL SCIENCE

- Sidorina T.Yu.** The «welfare state» campaign: has it decided the problems of the ideal state?84
- Kravtsov N.A.** State regulation of the theatre and the status of the actors in Ancient Rome.....100

ACTUAL PROBLEMS OF CONTEMPORARY LAW

- Tsyganenko S.S.** The issues of system and structural arrangement of the criminal procedure.....109

EDUCATIONAL SYSTEM DEVELOPMENT ISSUES

- Aliphanova E.N., Evlakhova Yu.S.** An impact of financial competence of population on development of financial institutions and key segments of financial market115

THE OPEN AUDIENCE

- Nureev R.M.** From free competition towards oligopoly121

ACADEMIC LIFE

- Dubyanskiy A.N.** Review of the international scientific conference «Economic culture of modern capitalism»147

HE IS THE ONE

- Meinstring J.** Meinstring vs. «Beer baron from Bronx»150

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

**Экономический вестник
Ростовского государственного университета**

2012

Том 10

Номер 3

Сдано в набор 15.08.2012. Подписано в печать 28.08.2012.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № 12. С. 154.

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.