



ISSN 2073-6606

10 лет

**ПОЗДРАВЛЯЕМ
НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ!**

TERRA ECONOMICUS

**10
ТОМ**

2012

**4
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,

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,

Лукьянцев А.А., доктор юридических наук, профессор,

Макаренко В.П., доктор политических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ,

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

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

Цыганенко С.С., доктор юридических наук, профессор,

Чернышев М.А., доктор 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. Устойчивый экономический рост — императив современной экономики!	4
--	---

«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

Латов Ю.В., Латова Н.В. Имитационное планирование как институт российской модели национальной экономики (на примере ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России»).....	8
Ниворожкина Л.И., Синявская Т.Г. Концепция статистической оценки рисков вовлечения клиентов финансовых институтов в схемы по отмыванию денег	30
Барсукова С.Ю. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации: оценка экспертов	37
Мельников В.В. Содержание инновационной и научно-технической политики государства при построении национальной инновационной системы	47
Вольчик В.В. Эволюционный подход к анализу институциональных изменений.....	62
Раквиашвили А.А. Государство в экономической теории: проблема дефиниции.....	70
Мамедов О.Ю. Нужна ли экономическая теория хозяйственной практике?.....	76

«ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ»

Мельник Д.В. И.И. Рубин и проект создания советской политэкономии	82
--	----

«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ»

Резерфорд М. Полевые, тайные и включенные наблюдатели в американской экономике труда: 1900–1930 годы	91
---	----

«ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ»

Макаренко В.П. Политика ностальгии и фон личного опыта	107
---	-----

«ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ»

Нуреев Р.М. Командная экономика в индустриальную эпоху (на примере СССР)	115
Розанова Н.М. Преподавание в эпоху digital generation: обучение с использованием LMS	139

«ОН ТАКОЙ ОДИН»

Мэйстринг Дж. Как достичь успеха в публичной лекции по экономике в период экономического кризиса?	150
--	-----

УСТОЙЧИВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ — ИМПЕРАТИВ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ!

О.Ю. МАМЕДОВ,

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

Сегодня основным направлением в отечественной экономической науке становится коллективный поиск механизма устойчивого развития российской экономики. Важность результативности такого поиска определяется тем, что устойчивое развитие национальной экономической системы превращается в главный признак ее современности и эффективности, т. е. того, чего так не хватает нашей экономике.

Ключевые слова: национальная экономика; устойчивое экономическое развитие; устойчивость как критерий современности.

Today the main focus in the domestic economic science is a collective search mechanism for sustainable development of the Russian economy. The importance of this find is that the sustainable development of the national economic system becomes the main feature of its modernity and efficiency.

Keywords: national economy; sustainable economic development; sustainability as a criterion for the present.

СЛОЖНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ

Сложность осуществляемого поиска механизма устойчивого развития российской экономики состоит в том, что такой поиск должен совместить мировой опыт стран, уже много лет демонстрирующих устойчивую экономику, с реальным состоянием российской экономики. Таким непростым компромиссом и занимается сегодня отечественная экономическая наука, которая мечется между этими двумя, подчас трудно совмещаемыми, моментами.

В этом положении особенно важна четкая формулировка рассматриваемой проблемы. Скорее всего, она бы уложилась в следующую формулу: **как обеспечить устойчивость неустойчивой экономике?**

При этом особого внимания заслуживают те аспекты рассматриваемой проблемы, которые ошибочно считаются второстепенными.

О НАШЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Переход к устойчивому развитию зависит не только от уровня экономики, но и от состояния экономической науки. А в ней сегодня сложилась тревожная ситуация: большинство экономистов настолько увлеклись прикладными вопросами, что забыли об экономической науке — искусстве абстрагированного отражения практики.

Пренебрежение экономической теорией видно даже по подготовке экономистов — теоретические курсы сокращены, история экономических учений фактически прекращена, курсы по методологии единичны.

В результате экономическая теория стала неинтересна даже самим экономистам. Что досадно: ведь только теория может дать концептуальную модель изучаемой проблемы. Без такой модели мы обречены на странные и непродуманные «рекомендации».

Ошибочность этих лжерекомендаций вынуждена будет — в который раз! — доказывать наша многострадальная практика. И на это тратить отсутствующие у нас деньги и время? Неужели нас ничему не научил печальный опыт реализации вроде бы привлекательных, но концептуально не отработанных идей?

Самый близкий нам пример — идея создания гигантских вузов. И вот они созданы, но превосходят ли они своей отдачей эффективность малых вузов?

Этот и другие уроки подсказывают нам: **все внимание следует уделять разработке специальной теории устойчивой экономики!**

А теория начинается с уяснения — что есть «устойчивая экономика»? **Устойчивой является экономика, позволяющая людям полностью реализовать свой потенциал.**

Такое определение может показаться крайне абстрактным. И напрасно, — оно показывает, что устойчивость экономики есть результат свободной предпринимательской деятельности, административное ограничение которой разрушительно и для предпринимательства, и для экономики.

Об этом особенно важно сказать потому, что именно на плечах бизнеса лежит тяжесть формирования будущей устойчивости и эффективности российской экономики!

ЧТО НЕОБХОДИМО ДЛЯ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ?

Для долгосрочной стабильности национальной экономики необходимы три условия:

- стабильность макроэкономики,
- минимизация теневой экономики,
- поддержка samozанятости населения.

Удастся выполнить эти условия — удастся обеспечить и устойчивость российской экономике.

ДИСКУССИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Проблема ограниченности. Даже сегодня, при всей высоте производительных сил, экономика все еще остается «экономикой ограниченных ресурсов» (природных, трудовых, капитальных). Но можно ли по отношению к такой ресурсоограниченной экономике ставить вопрос о ее устойчивости? В том-то и состоит реальная сложность задачи — необходимо сделать устойчивым рост экономики в условиях ограниченности используемых ресурсов. Другими словами, экономистам необходимо ответить на вопрос — возможно ли «экономике ресурсов» преобразовать в «экономике устойчивости»?

Для ответа на этот вопрос следует учитывать, что современная экономическая теория структурирует ресурсы производства на три элемента — «природный капитал», «человеческий капитал» и «произведенный капитал».

Соотношение этих трех видов капитала и предопределяет степень устойчивости экономической системы. Эффективный прогресс состоит в том, чтобы доля природного капитала уменьшалась, доля произведенного капитала возрастала, а доля человеческого капитала росла по экспоненте. Пока такую динамику демонстрирует только экономика США (см. рис. 1, на котором черная линия отражает прирост произведенного капитала, серая — человеческого капитала, светлая — снижение объема применения природных ресурсов).

С этих позиций устойчивая экономика есть функция роста общего богатства, но такого роста, при котором рост доходов от человеческого и произведенного капитала будет компенсировать сокращение доходов от природного капитала.

Проблема рыночности. Современная экономическая наука в неустойчивости обычно винит рыночную организацию экономики. Это выражается в формировании известной концепции «провалы рынка». Но ведь не меньшая ответственность лежит и на «провалах государства».

Проблема глобализации. Может ли неустойчивая национальная экономика, вступив в сообщество устойчивых национальных экономик, получить дополнительный стимул к своей экономической устойчивости?

Проблема индикатора. Долгое время устойчивое развитие экономики связывалось с ростом валового внутреннего продукта. Однако позже пришло осознание, что этот индикатор ограничен, — он измеряет только объем производства, игнорируя социальное качество жизни. Надо искать новый индикатор устойчивости национальной экономики.

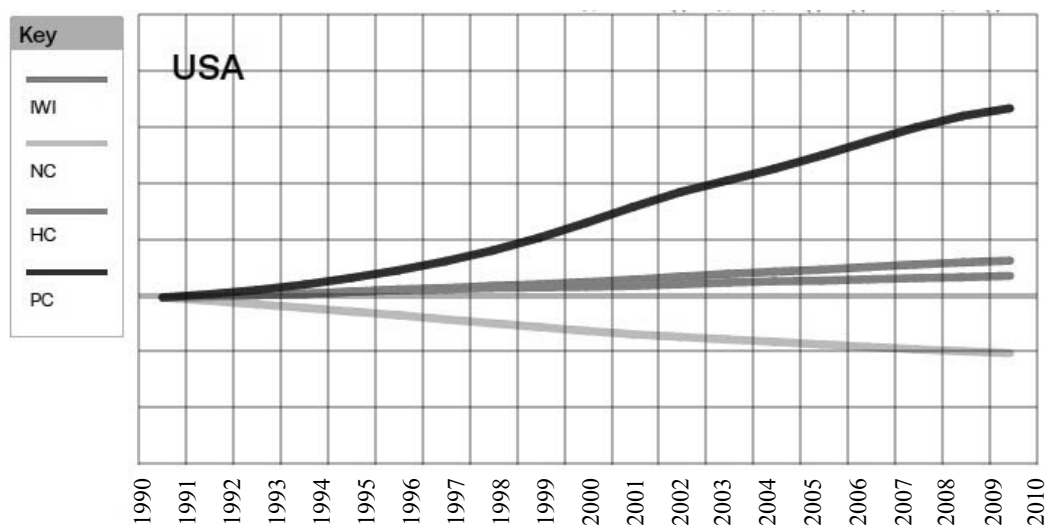


Рис. 1. Динамика капитального строения экономического роста США

Источник: URL: <http://conversableeconomist.blogspot.ru/2012/07/sustainability-and-inclusive-wealth-of.html>.

Между известным и неизвестным. Механизм экономической устойчивости отражает множество факторов, их динамику и взаимодействие. Но учитывать можно только известные факторы. А ведь еще больше — факторов неизвестных. Вот почему так важно принципиально различать «производство» и «экономику». Дело в том, что развитию производства можно придать устойчивость его роста, но экономика — гораздо сложнее.

Каждому исследователю хорошо известно большинство препятствующих экономической стабильности факторов. Именно минимизация масштабов этих негативных факторов и образует сегодня тактическую задачу по обеспечению устойчивости российской экономики.

Но главное — формирование стратегических инструментов экономической стабильности: свободное развитие предпринимательства, уменьшение роли государства, развитие гражданского общества. Реализация этих инструментов предопределяет прогноз развития экономики основных стран мира, который характеризует и устойчивость их экономической динамики (см. табл. 1).

Таблица 1

Прогноз динамики номинального ВВП на 2006–2050 гг., (в млн долл. США)

Gross Domestic Product (nominal) [2006-2050] (in 2006 US\$ millions)										
Country	2006	2010	2015	2020	2025	2030	2035	2040	2045	2050
 China	2,682,000	4,667,000	8,133,000	12,630,000	18,437,000	25,610,000	34,348,000	45,022,000	57,310,000	70,710,000
 United States	13,245,000	14,535,000	16,194,000	17,978,000	20,087,000	22,817,000	26,097,000	29,823,000	33,904,000	38,514,000
 India	909,000	1,256,000	1,900,000	2,848,000	4,316,000	6,683,000	10,514,000	16,510,000	25,278,000	37,668,000
 Brazil	1,064,000	1,346,000	1,720,000	2,194,000	2,831,000	3,720,000	4,963,000	6,631,000	8,740,000	11,366,000
 Mexico	851,000	1,009,000	1,327,000	1,742,000	2,303,000	3,068,000	4,102,000	5,471,000	7,204,000	9,340,000
 Russia	982,000	1,371,000	1,900,000	2,554,000	3,341,000	4,265,000	5,265,000	6,320,000	7,420,000	8,580,000
 Indonesia	350,000	419,000	562,000	752,000	1,033,000	1,479,000	2,192,000	3,286,000	4,846,000	7,010,000
 Japan	4,336,000	4,604,000	4,861,000	5,224,000	5,570,000	5,814,000	5,886,000	6,042,000	6,300,000	6,677,000
 United Kingdom	2,310,000	2,546,000	2,835,000	3,101,000	3,333,000	3,595,000	3,937,000	4,344,000	4,744,000	5,133,000
 Germany	2,851,000	3,083,000	3,326,000	3,519,000	3,631,000	3,761,000	4,048,000	4,388,000	4,714,000	5,024,000
 Nigeria	121,000	158,000	218,000	306,000	445,000	680,000	1,083,000	1,765,000	2,870,000	4,640,000
 France	2,194,000	2,366,000	2,577,000	2,815,000	3,055,000	3,306,000	3,567,000	3,892,000	4,227,000	4,592,000
 South Korea	887,000	1,071,000	1,305,000	1,508,000	1,861,000	2,241,000	2,644,000	3,089,000	3,562,000	4,083,000
 Turkey	390,000	440,000	572,000	740,000	965,000	1,279,000	1,716,000	2,300,000	3,033,000	3,943,000
 Vietnam	55,000	88,000	157,000	273,000	458,000	745,000	1,169,000	1,768,000	2,569,000	3,607,000
 Canada	1,260,000	1,389,000	1,549,000	1,700,000	1,856,000	2,061,000	2,302,000	2,569,000	2,849,000	3,149,000
 Philippines	117,000	162,000	215,000	289,000	400,000	582,000	882,000	1,353,000	2,040,000	3,010,000
Italy	1,809,000	1,914,000	2,072,000	2,224,000	2,326,000	2,391,000	2,444,000	2,559,000	2,737,000	2,950,000

Источник: URL: <http://nextbigfuture.com/>.

ИМИТАЦИОННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТИТУТ РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ФЦП «НАУЧНЫЕ И НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ КАДРЫ ИННОВАЦИОННОЙ РОССИИ»)¹

Ю.В. ЛАТОВ,

кандидат экономических наук, доктор социологических наук,
Научный центр Академии управления МВД России,
e-mail: latov@mail.ru;

Н.В. ЛАТОВА,

кандидат социологических наук,
Институт социологии РАН,
e-mail: myshona@mail.ru

Сравнивая разные виды плановой деятельности, авторы предлагают в зависимости от того, кто участвует в плановой деятельности, отличать реальные напряженные планы от имитации планирования, для которой характерны недостаточная обоснованность, низкая напряженность и слабый контроль за выполнением планов. Ярким примером имитационного планирования авторы считают разработанную на 2009–2013 гг. федеральную целевую программу «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России». В статье проанализированы основные характеристики этой программы и указано на существенные недостатки как в ее содержании, так и в контроле за ее выполнением. В заключительной части статьи сформулированы перспективы изучения имитационных институтов, возникающих при институциональной имплантации.

Ключевые слова: макроэкономическое планирование; развитие сферы науки; развитие сферы образования; кадровая политика; институциональное развитие.

Comparing the different types of planning activities, the author suggests, depending on who is involved in the planned activities, to distinguish real tense plans from imitation plan, which is characterized by lack of validity, low-voltage, low control over the implementation of plans. A striking example of imitating term planning author is calculated for 2009–2013. Federal Target Program «Scientific and scientific-pedagogical personnel of innovative Russia». The paper analyzes the main features of the program and identified significant shortcomings both in its content and in monitoring its implementation. In the final part of the article stated prospects for studying simulation institutions arising from institutional implantation.

Keywords: macroeconomic planning; the development of science; the development of education; human resource policies; institutional development.

Коды классификатора JEL: B15, O15, O21.

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

1. Спектр институтов макроэкономического планирования

Одной из основных функций современного государства считается макроэкономическое социально-экономическое прогнозирование и планирование. После успеха кейнсианских реформ 1930-х, и особенно, 1950–1960-х гг. на Западе и краха советской экономической системы в 1990-е гг. признано аксиомой, что директивное (приказное) тотальное планирование неэффективно, но индикативное (рекомендательное) выборочное планирование является необходимым.

В российских вузах при обучении экономистов продолжают преподавать дисциплины типа «Макроэкономическое планирование и прогнозирование», в которых плановая деятельность рассматривается в основном с точки зрения применяемых «технических» приемов и вообще в нормативном ключе (анализ того, что должно быть)². При этом на соотношение нормативных принципов и реальной практики плановой деятельности внимания обращается мало. Еще меньше внимания уделяют тем аспектам реальной плановой деятельности, которые связаны с целеполаганием сотрудников государственных ведомств, занимающихся планированием.

При нормативном подходе к плановой деятельности априори предполагается, что макроэкономическое планирование направлено на максимизацию общественного благосостояния. Тем самым, вопреки концепциям современной политической экономии, интересы тех, кто разрабатывает планы и контролирует их выполнение, не принимаются во внимание. На самом же деле при планировании и при контроле выполнения планов очень важную роль играет не только и часто не столько стремление максимизировать общественное благосостояние, сколько стремление удовлетворить групповой интерес планирующих субъектов. Эта тенденция существует даже в развитых странах, где действуют различные «законы Паркинсона» и «правила Питера». Еще сильнее она должна действовать в странах догоняющего развития, к числу которых относится и постсоветская Россия.

Если рассмотреть историю государственной плановой деятельности за последнее столетие, то можно выделить три качественно разных типа макроэкономических планов:

- 1) планы – программы реального развития, для которых характерны научная обоснованность, напряженность и контроль за реальным выполнением;
- 2) планы – мобилизационные призывы (сталинские пятилетки), для которых типичны волюнтаризм, гипернапряженность и сильный контроль за выполнением с элементами фальсификации отчетности;
- 3) планы – имитации активности (поздние советские пятилетки и современные российские программы), которые характеризуются недостаточной обоснованностью, низкой напряженностью и слабым контролем за выполнением.

Главным критерием данной классификации выступают субъекты планирования.

В первом случае государственные планирующие органы не только выступают от имени граждан, но и подчиняются контролю гражданского общества. Этот тип планирования типичен для развитых стран, активно использующих кейнсианские методы регулирования (можно вспомнить, например, французские планы 1950–1960-х гг. и японские планы 1960–1970-х гг.).

Когда гражданского контроля нет, как в большинстве стран догоняющего развития, то в принципе государственные служащие могут «из чувства долга» работать ответственно и принимать планы первого типа. Однако более вероятно, что госслужащие, стоящие над обществом, будут принимать и выполнять планы второго и третьего типов. Если политическая элита функционирует в мобилизационном режиме (как сталинский «орден меченосцев»), то планирование будет развиваться по второй модели. Если же политическая элита трансформируется в «класс для себя» (как позднесоветская номенклатура), то планирование примет третью, имитационную форму.

² Нормативный подход к изучению плановой деятельности хорошо прослеживается по учебной литературе, посвященной планированию, — [5], [14], [20] и др.

Планы разных типов в принципе могут сосуществовать, когда одни программы разрабатываются и выполняются «серьезно», а другие – в имитационном режиме. Это связано с тем, что групповые интересы политической элиты могут быть тесно связаны с решением одних макроэкономических проблем и слабо связаны с решением других, а также с разным развитием институтов внешнего гражданского контроля в различных сферах жизни конкретного общества.

Среди пионеров изучения специфических особенностей планирования в странах догоняющего развития следует назвать лауреата Нобелевской премии по экономике Гуннара Мюрдаля, автора «Азиатской драмы». В своем исследовании причин «бедности народов» именно этот шведский экономист-институционалист указал на то, что многие социально-экономические институты, пришедшие в отстающие страны из более развитых, могут в процессе институциональной имплантации трансформироваться до неузнаваемости. В частности, макроэкономическое планирование в восточных развивающихся странах, по мнению Г. Мюрдаля, качественно отличалось от практики развитых стран: «Вполне понятная склонность плановиков и в еще большей степени исполнителей планов заботиться лишь о высоких целях, но не обеспечивать достаточной системы недискреционных ограничений для достижения этих целей приводит к системе регулирования, полной внутренних противоречий...» [9, с. 230]. Эта система удобна коррумпированным политикам, поскольку позволяет провозглашать высокие цели модернизации, но фактически сохранять институты власти-собственности.

Если взглянуть на постсоветскую плановую деятельность с точки зрения предложенной типологии, то возникают основания предположить превалирование (или, по крайней мере, широкое развитие) в 2000–2010-е гг. плановой деятельности именно третьего рода.

Простейший критерий распознавания имитационных планов после их завершения — это контраст между подчеркнуто «звонким» провозглашением таких планов и «незаметностью» их завершения.

Действительно, за минувшее десятилетие в России были приняты десятки макро- и мезоэкономических программ (см. табл. 1). Можно вспомнить, например, знаменитые приоритетные национальные проекты – принятые в 2005 г. программы улучшения социально-экономических условий жизни россиян (программы роста человеческого капитала). Хотя их принятие ярко освещалось в выступлениях ведущих политиков и в СМИ, будет трудно найти информацию, в какой же степени эти проекты оказались реально выполнены. Официальный сайт этих проектов <http://www.rost.ru> перестал обновляться весной 2009 г., а затем и вообще прекратил функционировать.

Таблица 1

Федеральные целевые программы, завершившиеся или завершающиеся до 2013 гг.

2006 г.	
Развитие инфраструктуры	
Модернизация транспортной системы России	2002–2010
Культура России	2006–2011
Жилище	2002–2010
Мировой океан	1998–2013
Социальная поддержка инвалидов	2006–2010
Развитие социально-экономической и культурной базы возрождения российских немцев	1997–2006
Экономическое и социальное развитие коренных малочисленных народов Севера	2002–2011
Государственная граница Российской Федерации	2003–2011
Социальное развитие села	2003–2013
Переход к комплектованию военнослужащими, проходящими военную службу по контракту, ряда соединений и воинских частей	2004–2007
Повышение безопасности дорожного движения	2006–2012

Продолжение табл. 1

Реформирование правосудия	
Реформирование уголовно-исполнительной системы Министерства юстиции Российской Федерации	2002–2006
Развитие судебной системы России	2002–2006
Безопасность жизнедеятельности и сохранение окружающей среды	
Предупреждение и борьба с заболеваниями социального характера	2002–2006
Профилактика и лечение артериальной гипертонии в Российской Федерации	2002–2008
Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту	2005–2009
Ядерная и радиационная безопасность России	2000–2006
Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агро-ландшафтов как национального достояния России	2006–2013
Преодоление последствий радиационных аварий	2002–2010
Сейсмобезопасность территории России	2002–2010
Снижение рисков и смягчение последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в Российской Федерации	2006–2010
Сохранение и развитие архитектуры исторических городов	2002–2010
Уничтожение запасов химического оружия в Российской Федерации	1996–2012
Антитеррор	2005–2007
Реструктуризация запасов ракет, боеприпасов и взрывчатых материалов, приведение системы их хранения и эксплуатации во взрывопожаробезопасное состояние	2005–2011
Промышленная утилизация вооружения и военной техники	2005–2010
Новая экономика	
Создание автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра и государственного учета объектов недвижимости	2002–2008
Глобальная навигационная система	2002–2011
Национальная технологическая база	2002–2006
Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса	2002–2006
Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники	2002–2006
Энергоэффективная экономика	2002–2005
Электронная Россия	2002–2010
Региональный паритет	
Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья	1996–2013
Юг России	2002–2007
Социально-экономическое развитие Республики Татарстан	2001–2006
Восстановление экономики и социальной сферы Чеченской Республики	2002–2007
Социально-экономическое развитие Республики Башкортостан	2003–2007
Государственная поддержка развития муниципальных образований и создания условий для реализации конституционных полномочий местного самоуправления	2000–2014, закрыта в 2008
Новое поколение	
Дети России	2003–2006
Развитие образования	2006–2010
Русский язык	2006–2010
Реформирование системы военного образования в Российской Федерации	2003–2010
2007 г.	
Развитие социальной инфраструктуры	
Предупреждение и борьба с социально значимыми заболеваниями	2007–2012
Развитие науки и технологий	
Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России	2007–2013
Национальная технологическая база	2007–2011
Прочие	
Развитие судебной системы России	2007–2012
Развитие государственной статистики России	2007–2011

Окончание табл. 1

2008 г.	
Развитие социальной инфраструктуры	
Социально-экономическое и этнокультурное развитие российских немцев	2008–2012
Безопасность и экология	
Пожарная безопасность в Российской Федерации	2008–2012
Развитие науки и технологий	
Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации	2008–2011
Развитие регионов	
Социально-экономическое развитие Чеченской Республики	2008–2012
Юг России	2008–2013
2009 г.	
Село	
Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственно-го комплекса	2009–2012
Социальная инфраструктура	
Научные и научно-педагогические кадры инновационной России	2009–2013

Составлено по данным сайта «Федеральные целевые программы России» (<http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/Title/>). Дата обращения: 26.02.2012.

Похожая ситуация и со многими другими макроэкономическими программами: если в позднесоветскую эпоху завершение очередной пятилетки служило поводом для публичного подведения итогов (пусть даже с изрядной долей лукавства), то в постсоветскую эпоху ни одна макроэкономическая программа не завершалась обсуждением, чего удалось добиться, а чего не удалось. Принятие программы приобретает черты самоценного мероприятия, завершение программы вообще значимым событием не становится.

В данной статье институциональные характеристики постсоветского планирования будут рассматриваться на конкретном примере той федеральной целевой программы (ФЦП), которая, казалось бы, должна быть наиболее научно обоснованной, поскольку она посвящена именно стимулированию российского научного сообщества. Речь идет о ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 гг., которая принята 28 июля 2008 г. (скорректирована 18 мая и 23 декабря 2010 г., 21 декабря 2011 г., а также 3 марта 2012 г.). Знакомство с официальной информацией об этой ФЦП показывает, однако, что эта макроэкономическая программа является, увы, примером именно третьего, имитационного типа плановой деятельности.

2. Проблемы российского научного сообщества

Научные кадры и научно-педагогические кадры в эпоху НТР образуют во всех странах (включая и Россию) относительно единую систему кадров научного сообщества. Две подгруппы этого сообщества тесно связаны друг с другом. С одной стороны, сотрудники научно-исследовательских организаций часто по совместительству преподают в высших учебных заведениях; с другой стороны, научная работа считается обязательным элементом деятельности квалифицированного вузовского преподавателя (в отчетах кафедр всегда есть раздел по научно-исследовательской работе), вузовские преподаватели регулярно участвуют в выполнении грантовых научных исследований. При смене рабочих мест научные работники часто уходят на преподавательскую работу, преподаватели также нередко переходят работать в научные организации. Таким образом, научные и научно-педагогические кадры образуют относительно единую общность лиц интеллектуального труда, связанного с регулярной инновационной деятельностью. Поэтому изучаемая ФЦП фактически направлена на стимулирование не только собственно сферы науки, но и сферы высшего обра-

зования (шире — системы непрерывного образования), которые по существу являются в современной России сиаемскими близнецами.

Общепризнано, что развитие России как современного государства, хотя бы приблизительно сопоставимого по уровню развития и по степени влияния с ведущими странами мира (из «Большой восьмерки»), требует приоритетного развития наукоемкого производства и научно-образовательной деятельности. «Встраивание» России в современный мировой рынок высокотехнологических товаров осложнено тем, что в 1990-е гг. наследие советской науки было в значительной степени потеряно. Советская наука находилась полностью на государственном обеспечении, поэтому резкое сокращение государственного финансирования привело к свертыванию научных разработок и к «растаскиванию» ресурсов, имеющих хоть какую-либо коммерческую ценность. Когда в 2000-е гг. трансформационный кризис в основном завершился, наука так и не стала на деле заметным приоритетом национального развития.

В результате Россия 2000-х гг. объективно ближе к тем крупным странам «третьего мира» (как наши «соседи» по БРИК), которые хотя и имеют большие ресурсы, но в мировом хозяйстве играют заведомо периферийную роль. У России сохраняются сильные позиции в некоторых наукоемких сферах (прежде всего связанных с освоением космоса и с производством оружия), которые, однако, не относятся к числу ведущих на современной стадии НТР. Что касается не прикладных, а общетеоретических научных направлений, то они функционируют в постсоветской России как фактор развития скорее национальной культуры, чем собственно национальной экономики.

Наиболее важными проблемами развития российской науки в 2000–2010-е гг. являются отсутствие как активного спроса на инновации, так и активного предложения инновационных разработок.

Крупный бизнес не слишком нуждается в инновационных научных разработках, поскольку сложившаяся в постсоветской России модель экономического развития ориентирует предпринимателей в основном на рентоискательство, а не на инновации. Центральное правительство также не рассматривает науку как приоритетную сферу, поскольку его идеологией стала скорее национальная безопасность (защита, сохранение), чем национальное развитие (инновации, прорывы). В результате для подавляющего большинства научных организаций ключевой проблемой является либо обоснование увеличения государственного финансирования, либо поиск грантов. Наблюдается не конкуренция заказчиков за высококвалифицированные научные коллективы, а конкуренция научных организаций за «выгодных» заказчиков. В условиях, когда предложение научных исследований превышает спрос на них, научные коллективы вынуждены соглашаться на умеренную оплату. Дополнительный спрос могли бы обеспечить (и реально обеспечивают) зарубежные заказчики – в основном, конечно, из более развитых стран. Однако получение заказов и грантов от зарубежных организаций осложнено утрированным вниманием современной политической элиты к обеспечению национальной безопасности.

Если российский бизнес не создает существенного спроса на инновации, то российское научное сообщество не создает их предложения. Это сообщество развивается уже четверть века в условиях, с одной стороны, низкого уровня ресурсного обеспечения, а с другой стороны, признания априорной второстепенности отечественной науки в сравнении с наукой стран Запада. Сложился новый культурный тип российского ученого, для которого наука является не столько средством активной самореализации, сколько способом обеспечения стабильных средств к жизни. Научная деятельность рассматривается де-факто скорее как тиражирование и систематизация знаний, чем производство качественно новых знаний. Доказательством контринновационной культуры современной российской науки является, например, неформальная, но общепринятая установка на устранение «революционных» идей из кандидатских диссертационных работ (в результате и в докторских диссертациях они встречаются нечасто). В вузах рутинная преподавательская работа имеет огромный перевес над научными исследованиями. В научных коллективах результатом считается скорее

написание отчетов, удовлетворяющих заказчика, нежели практическое внедрение рекомендаций. В результате в сферу науки и высшего образования уходят в значительной степени люди интеллектуально развитые, но не целеустремленные. Научная работа сохраняет относительно высокий престиж как форма «чистого» умственного труда. Однако повышение оплаты труда научных работников рассматривается при этом не как стимул к новым инновационным разработкам, а как «возвращение долга» — ликвидация несправедливого разрыва между относительно высоким социальным статусом российского ученого и невысоким уровнем его доходов.

Помимо названных двух основных проблем российское научное сообщество страдает от многих более мелких, являющихся в той или иной степени производными от них:

- ✓ низкий уровень ресурсного обеспечения (при этом увеличение финансирования чаще всего поглощается ростом оплаты труда, не улучшая общую инфраструктуру научной работы);
- ✓ «старение» научного сообщества (средний возраст ученых растет, поскольку с 1990-х гг. приток молодежи уменьшился из-за снижения престижности научного труда, а во второй половине 2000-х начали сказываться еще и последствия спада рождаемости);
- ✓ «столицецентризм» (научная работа развивается главным образом в Москве, Санкт-Петербурге и, в меньшей степени, еще в нескольких крупных мегаполисах; в регионах возможности для полноценной научной работы гораздо ниже, чем в центре);
- ✓ трудности организации научных публикаций как главной формы научного «производства» (публикации в ведущих отечественных изданиях реализуются в значительной мере на базе личных отношений, из-за чего даже в ВАКовских изданиях много проходных публикаций, не содержащих инновационных данных и подходов; публикации же в зарубежных изданиях затруднены, поскольку многие российские ученые плохо знают языки международного общения и/или незнакомы с требованиями, предъявляемыми к публикациям за рубежом);
- ✓ частый разрыв между формальной научной степенью и реальной научной активностью ученых (с одной стороны, наличие в сфере диссертационных защит многих формальных и неформальных барьеров создает большие трудности для аспирантов и докторантов, в результате многие ученые даже с высокой репутацией сознательно отказываются от защиты диссертации; с другой стороны, поскольку после защиты подтверждение квалификации часто проводится формально, то сумевшие пройти защиту нередко фактически прекращают научную работу).

В целом сложившуюся ситуацию можно оценить как умеренно негативную и пока еще не катастрофическую. Она носит устойчивый характер. Хотя практически все, занятые в сфере науки или выступающие в ее поддержку, признают наличие негативных тенденций, никто не может предложить эффективной комплексной программы изменения сложившейся институциональной системы. Простое увеличение государственного финансирования развития науки и образования принципиально сложившуюся ситуацию изменить не может.

Очевидно, перелом произойдет тогда, когда будут исчерпаны возможности рентоискательского развития экономики России, что ожидается не раньше 2020-х гг., и возникнет активный спрос производителей на инновации. Качественные изменения политического руководства могли бы инициировать этот перелом уже в 2010-е гг. Однако в современной политической элите России нет влиятельных сил, которые были бы нацелены на эти изменения. Поэтому государственные программы поддержки развития отечественной науки и образования в 2010-е гг. объективно будут играть роль скорее создания плацдарма для будущего развития, чем собственно стимулирования развития.

В какой же степени эта функция выполняется федеральной целевой программой «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России»?

3. Проблемы планирования помощи развитию российского научного сообщества: неясность задач, недостаточность средств

Охарактеризуем задачи, методы и целевые показатели этой федеральной целевой программы, чтобы определить ее ценность для развития российской экономики и социальной сферы³.

Задачи совершенствования воспроизводства кадров научного сообщества России были первоначально сформулированы в ФЦП следующим образом:

1) создание условий для улучшения качественного состава научных и научно-педагогических кадров;

2) создание системы стимулирования притока молодежи в сферу науки, образования и высоких технологий, а также закрепления ее в этой сфере;

3) создание системы механизмов обновления научных и научно-педагогических кадров.

В редакции Постановления Правительства РФ от 18.05.2010 № 354 эти три задачи были дополнены четвертой — «развитие сети национальных исследовательских университетов». Однако здесь допущена методологическая ошибка: создание университетов в данном контексте в принципе не может быть самостоятельной задачей, это — один из механизмов реализации задач воспроизводства (обновления) кадров научного сообщества. Новая, четвертая, задача на самом деле лишь несколько уточняет ранее сформулированную третью.

Насколько задачи, которые сформулированы в анализируемой ФЦП, соответствуют реальным потребностям российского научного сообщества?

Характеризуя общие тенденции развития российской науки в последние десятилетия, следует выделить следующие негативные тенденции динамики качественного состава кадров научного сообщества и условий их деятельности, которые необходимо изменить⁴:

1) ухудшение возрастной структуры научного сообщества в первую очередь из-за сокращения удельного веса работников среднего (наиболее продуктивного) возраста;

2) феминизация научно-педагогических кадров;

3) сильное огосударствление организации научной деятельности и работы высших учебных заведений;

4) гипертрофированная концентрация научных и, в меньшей степени, научно-педагогических кадров в городах-мультимиллионерах;

5) отсутствие роста производительности инновационной деятельности кадров научного сообщества.

Из формулировок целей ФЦП следует, что в явном виде в них нашла отражение только 1-я проблема: для преодоления ухудшения возрастной структуры предполагается стимулировать приток молодежи и создавать механизм обновления кадров. В неявном виде эта ФЦП направлена в определенной степени и на решение 4-й проблемы: хотя в Постановлении Правительства РФ от 18.05.2010 речь идет о развитии сети национальных исследовательских университетов (НИУ) в целом, программа содержит раздел о строительстве новых студенческих общежитий главным образом в региональных НИУ (в Ростове-на-Дону и Красноярске). Поскольку реализация ФЦП предполагает дополнительное финансирование научных исследований, то в принципе можно говорить и о стимулировании роста производительности (точнее, результативности) научной деятельности, т. е. о мерах по решению 5-й проблемы. Что касается 2 и 3-й проблем, то они в ФЦП совершенно не отразились.

Если проблема феминизации научно-педагогических кадров пока не является особенно острой, то сложившаяся система жесткой привязки науки и высшего образования к государственному финансированию определенно вызывает тревогу. В зарубежных странах (в т. ч. экс-коммунистических) наряду с государственными давно и активно действуют коммерческие университеты и научные организации. Их деятельность считается более гибкой, теснее связанной с текущими потребностями национальной экономики, чем деятельность чисто госу-

³ Плановые задания федеральной целевой программы приводятся согласно информации, размещенной на официальном сервере этой ФЦП — «Федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы» (<http://www.fcpr.ru>). Дата обращения 29.11.2012.

⁴ Подробнее см. [7].

дарственных организаций. В постсоветской России такие коммерческие организации хотя и появились, но играют незначительную роль. Как показывает статистика, доля научного персонала, работающего в негосударственных организациях, в 2000-е гг. находилась на уровне примерно 22–24% от общей численности персонала, занятого исследованиями и разработками, и к тому же в целом имела тенденцию снижаться (рис. 1).



Рис. 1. Динамика удельного веса научного персонала, работающего в организациях негосударственной собственности в общей численности персонала, занятого исследованиями и разработками, %

Составлено по: Индикаторы науки. М.: НИУ ВШЭ, 2011. С. 37 (Табл. 2.4);
Индикаторы науки. М.: НИУ ВШЭ, 2012. С. 39 (Табл. 2.4).

Что касается штатного профессорско-преподавательского персонала негосударственных вузов, то здесь тенденция к росту наблюдалась до 2007 г. (при этом достигнув уровня лишь в 12% от общей численности штатного профессорско-преподавательского персонала вузов), после чего данный показатель продемонстрировал тенденцию к снижению (рис. 2).



Рис. 2. Динамика удельного веса штатного персонала негосударственных вузов в общей численности штатного профессорско-преподавательского персонала вузов, %

Составлено по: Образование в Российской Федерации. М.: ГУ-ВШЭ, 2006. С. 172, 174 (Табл. 4.38, Табл. 4.42); Образование в Российской Федерации. М.: ГУ-ВШЭ, 2010. С. 152, 155 (Табл. 4.38, Табл. 4.42); Образование в Российской Федерации. М.: НИУ ВШЭ, 2012. С. 107 (Табл. 3.2.53), С. 108 (Табл. 3.2.55, 3.2.56).

Проблема чрезмерной этатизации науки и высшего образования пока либо вообще находится за пределами внимания российских плановиков, либо не рассматривается ими как существенная. В определенной степени это оправданно, поскольку в «рентоискательской» экономике бизнес объективно не заинтересован инвестировать в науку и образование.

Главным недостатком ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» является, на наш взгляд, существенное противоречие между долгосрочными целями и методами (конкретными мероприятиями программы), создающими в значительной степени только краткосрочные стимулы.

Мероприятия ФЦП можно описать следующим образом:

- ✓ стимулирование закрепления молодежи путем ее вовлечения в проведение научных исследований в рамках мероприятий ФЦП (1-е направление — 35,8 млрд руб.);
- ✓ обеспечение привлечения и закрепления молодежи главным образом путем развития национальных исследовательских университетов (2-е направление — 50,9 млрд руб., из них на НИУ — 47,3 млрд);
- ✓ обеспечение подготовки научных и научно-педагогических кадров путем строительства студенческих общежитий (3-е направление — 13,6 млрд руб.)⁵.

Задачи ФЦП предполагают изменение институтов – правил, регулирующих социальные взаимодействия. На институциональный (системообразующий) характер необходимых изменений указывают формулировки целей — «создание *системы* стимулирования» и «создание *системы* механизмов». Это означает, что созданные в ходе реализации ФЦП стимулы должны продолжать действовать и после ее завершения (т. е. после 2013 г.). Однако отнюдь не все мероприятия, предложенные для реализации в рамках ФЦП, могут сами по себе обеспечить долгосрочные эффекты.

Следует признать, что мероприятия 3-го направления создают, безусловно, долгосрочные стимулы, которые будут действовать и после 2013 г. Построенные общежития заложат новые студенческие городки в Ростове-на-Дону (Южный федеральный университет) и Красноярске (Сибирский федеральный университет), что может позволить этим городам с течением времени претендовать на роль новых российских наукополисов. В крупных вузах эпохи НТР, которые размещены рядом с большими производственными центрами, университетское преподавание органически соединяется с практическими научными исследованиями. Следовательно, при благоприятном стечении обстоятельств региональные российские федеральные университеты могут сыграть роль, аналогичную роли, например, Стэнфордского университета в развитии Силиконовой долины.

Эффект от мероприятий 2-го направления зависит от того, каковы будут конкретные мероприятия, реализуемые в НИУ в рамках данной ФЦП. Если это будут мероприятия, связанные, например, с переоборудованием аудиторий и разработкой качественно новых учебных программ, то возникнут дополнительные долгосрочные стимулы для улучшения воспроизводства кадров. Однако если финансирование по каналам ФЦП будет потрачено на повышение оплаты труда преподавателей, влияние проведенных мероприятий прекратится по завершении финансирования. В программе не указано, какие именно направления использования финансирования НИУ являются приоритетными, поэтому возможно использование ресурсов ФЦП как в долгосрочных, так и в краткосрочных целях.

Более 1/3 всех финансовых ресурсов ФЦП должно быть потрачено на мероприятия 1-го направления — проведение конкретных научных исследований. Однако финансирование данных исследований в принципе не может само по себе создать долгосрочные стимулы для воспроизводства кадров научного сообщества.

Даже если бы участники конкретных научных исследований получали *очень* высокую оплату, это стимулировало бы их продолжать заниматься научной деятельностью только до конца срока исследовательского проекта (с учетом возможности участия в нескольких исследовательских проектах в рамках ФЦП — максимум до конца 2013 г.). Ведь нет никаких гарантий, что после окончания ФЦП можно будет найти новые исследовательские проекты с такой же высокой оплатой. Рациональный исследователь, не имеющий гарантий на будущее, может вообще отказаться от участия в мероприятиях ФЦП и сразу начать искать место работы вне сфер науки и высшего образования, если не высокая, но гарантированная (в долгосрочном периоде) оплата ценится им сильнее, чем высокая, но не гарантированная оплата.

⁵ Расходы на 1 и 2-е направления указаны согласно Постановлению Правительства РФ от 3 марта 2012 г. № 184 «О внесении изменений в Федеральную целевую программу «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009–2013 годы» и на 3-е направление — согласно Постановлению Правительства РФ от 21 декабря 2011 г. № 1037 «О внесении изменений в Федеральную целевую программу «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы».

Информация о выполнении мероприятий ФЦП 1-го направления в начальный период действия программы показывает, что молодые специалисты (кандидаты наук, аспиранты и студенты), участвовавшие в научных исследованиях, реально получали не столь высокую ежемесячную дополнительную оплату. У большинства участников проекта доход в течение срока участия в проекте повышался не более чем на 30–50%. В принципе существует возможность одновременного участия в двух и более проектах, но такие случаи не могут быть широко распространенными. Исходя из количества проектов и рекомендуемых нормативов количества участников каждого проекта, можно дать примерную оценку, что участниками данной ФЦП стали около 7% аспирантов, 6% докторов наук и 4% кандидатов наук. В таком случае напрашивается общий вывод: мероприятия 1-го направления ФЦП хотя и создают определенный стимул для принятия некоторыми молодыми специалистами решения о закреплении в сфере науки и высшего образования, однако же довольно слабый.

Реализация задачи ФЦП по созданию *механизмов* обновления и воспроизводства кадров возможна только при создании дополнительной мотивации к *постоянной* трудовой деятельности в сферах науки и высшего образования. Поскольку мероприятия 1-го направления не создают такой мотивации, они объективно не служат реализации стратегической задачи ФЦП. Фактически они являются лишь своеобразной материальной помощью для тех молодых специалистов, которые смогли принять участие в научных исследованиях, финансируемых согласно ФЦП.

Чтобы мероприятия 1-го направления ФЦП стали элементом формирования реального механизма обновления и воспроизводства кадров, необходимо:

- 1) финансирование научных исследований по ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 гг. рассматривалось как начальный этап долгосрочной политики увеличения финансирования конкретных исследовательских проектов;

- 2) обеспечивать широкое распространение информации о реализации ФЦП как начального этапа долгосрочной политики увеличения финансирования конкретных исследовательских проектов.

В настоящее время оба эти условия не выполняются. В ФЦП нет указаний, что мероприятия по поддержке научной молодежи будут продолжаться после завершения программы в 2013 г.

Более того, если сравнить тексты первоначальной редакции ФЦП, согласно Постановлению Правительства РФ от 28 июля 2008 г. № 568, и новых редакций, согласно Постановлению Правительства РФ от 23 декабря 2010 г. № 1095, Постановлению Правительства РФ от 21 декабря 2011 г. № 1037 и Постановлению Правительства РФ от 3 марта 2012 г. № 184, то вообще можно усомниться в готовности Правительства РФ долгосрочно стимулировать проведение конкретных научных исследований. Ведь первоначально на мероприятия 1-го направления планировалось в 2009–2013 гг. выделить 45,1 млрд руб., в то время как согласно последующим редакциям — только 35,9 млрд руб. (в редакции декабря 2010 г.) и даже 35,8 млрд руб. (в редакции декабря 2011 г. и марта 2012 г.), т. е. меньше на 21%. Возможно, речь идет об отражении постфактум неизбежного сокращения *всех* ассигнований из госбюджета в условиях экономического кризиса 2008 г. Поскольку, однако, это решение было принято уже после завершения кризиса, в условиях возобновившегося роста экономики, то в принципе оно может быть воспринято именно как сигнал о нежелании Правительства РФ брать на себя долгосрочные обязательства по стимулированию научной молодежи.

Неудачна, по нашему мнению, сама базовая формулировка — «реализация мероприятий Программы обеспечит достижение следующих положительных результатов» (повышение качества возрастной структуры научных кадров, снижение среднего возраста исследователей, увеличение доли ППС высшей квалификации и т. д.). Ведь значительная часть мероприятий, которые предусмотрены в данной ФЦП (реализация исследовательских проектов, проведение конференций и т. д.), *в принципе не могут* сами по себе дать таких эффектов. Как ранее указывалось, люди принимают решения о профессиональной карьере под влияни-

ем *долгосрочных* стимулов (уровень оплаты труда, стабильность занятости, характер работы, карьерные перспективы), в то время как значительная часть мероприятий данной программы обеспечивает только *кратко- или среднесрочные стимулы* (дополнительная оплата на период проекта). В этой связи следует согласиться с мнением Е.В. Кулагиной, что «отдельные федеральные программы и попытки реформирования науки и образования, не затрагивающие проблемы реального сектора экономики, приносят такую же пользу, как “мертвому припарка”» [6].

Ведь даже то количество научных публикаций, которое будет выполнено участниками проектов данной ФЦП, нельзя рассматривать как прямой результат ФЦП. Можно не сомневаться, что многие ученые, ставшие участниками проектов ФЦП, все равно готовили бы научные публикации, даже и не участвуя в этих проектах. Иначе говоря, наблюдается не только эффект дополнительного дохода от участия в ФЦП, но и эффект замены одних публикаций другими.

Поэтому вместо «**обеспечит достижение**» следовало бы использовать в программе более корректную формулировку «**будет способствовать**». Соответственно, макроэкономические индикаторы и относящиеся к ним показатели (в Приложении № 1 федеральной целевой программы) целесообразно интерпретировать не как результаты именно данной ФЦП, а как планируемые результаты общей национальной политики стимулирования инновации. Вряд ли следует все ожидаемые достижения трактовать как прямой результат именно данной программы.

4. Проблемы планирования помощи развитию российского научного сообщества: сомнительность целевых индикаторов, необоснованность показателей

Рассмотрим теперь целевые индикаторы и плановые показатели анализируемой ФЦП. Хотя в программе их довольно много, большая часть плановых заданий описывает, так сказать, «внутренние» результаты: влияние планируемой деятельности только на непосредственных участников программы (как, например, «доля аспирантов и докторантов — участников Программы, представивших диссертации в диссертационный совет, должна достичь 80%»). Для оценки качества ФЦП необходимо проанализировать запланированные «внешние» результаты, т. е. ожидаемое влияние реализации ФЦП на макроэкономические характеристики российской науки и отечественного высшего образования.

В ФЦП фигурируют пять целевых индикаторов, характеризующих планируемую макроэкономическую динамику кадров научного сообщества России в целом (см. табл. 2).

Если сопоставить заложенные в программу динамические ряды целевых показателей с их фактической динамикой в последние годы, то качеству планирования трудно дать положительную оценку. Из пяти итоговых показателей только один (доля исследователей в возрасте 30–39 лет в общей численности исследователей в секторе высшего образования) определен более-менее корректно, — и можно ожидать, что плановый показатель 2013 г. будет выполнен, вероятно, довольно точно в соответствии с ФЦП. Другие три показателя на 2013 г. были изначально определены совершенно некорректно: показатели 2008 г. (накануне периода действия программы) могут рассматриваться как выполнение финального задания на 2013 г. Наконец, один из целевых индикаторов задан так, что достижение планового показателя может привести не к улучшению, а к ухудшению ситуации с кадрами научного сообщества.

Прокомментируем каждый из пяти макроэкономических индикаторов и соответствующие им показатели федеральной целевой программы.

Показатель *доли исследователей в возрасте 30–39 лет в общей численности исследователей в 2013 г.*, согласно ФЦП, должен составить 13,8–14,5%. Однако этот результат фактически достигнут уже в 2008 г., перед началом выполнения ФЦП, когда данный показатель составлял 14,2% (рис. 3).

Таблица 2

**Основные макроэкономические показатели ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России»
(по первоначальному варианту программы)***

№	Индикаторы	Показатели							Качественная оценка	Примечания
		2008	2009		2010		2013			
			план	фактически	план	фактически	план	прогноз		
1.	Доля исследователей в возрасте 30–39 лет (включительно) в общей численности исследователей, %	14,2	12,2–12,4	Нет данных	12,5–12,9	16,2	13,8–14,5	17–22	Задание будет значительно перевыполнено	Исходное плановое задание было не напряженным
2.	Доля исследователей в возрасте 30–39 лет (включительно) в общей численности исследователей в секторе высшего образования, %	18,6	17–18	Нет данных	18–19	19,1	21–22	21–23	Задание будет выполнено	Плановое задание определено корректно
3.	Доля профессорско-преподавательского состава государственных и муниципальных высших учебных заведений в возрасте до 39 лет (включительно) в общей численности профессорско-преподавательского состава, %	35,7	35–36	36,3	36–37	36,2	40–41	35–38	Задание может быть недовыполнено	Индикатор и показатели следует разъягировать
4.	Доля исследователей высшей научной квалификации (кандидаты и доктора наук) в общей численности исследователей в возрасте до 39 лет (включительно), %	14,1	11,5–12	Нет данных	12–12,5	15,5	13,5–14,5	17–18	Задание будет значительно перевыполнено	Исходное плановое задание было не напряженным
5.	Доля профессорско-преподавательского состава высшей научной квалификации (кандидаты и доктора наук) в общей численности профессорско-преподавательского состава государственных и муниципальных высших учебных заведений, %	63,2	58–59	63,8	59–60	64,5	63–64	68–72	Задание будет значительно перевыполнено	Исходное плановое задание было не напряженным

* Плановые задания на 2009, 2010 и 2013 гг. даны согласно Постановлению Правительства РФ от 28 июля 2008 г. № 568; показатели за 2008 г., 2009 г. и 2010 г. (фактически) — Индикаторы науки. М.: НИУ ВШЭ, 2012. С. 45 (Табл. 2.10), С. 226 (Табл. 5.4.8); Индикаторы образования. М.: НИУ ВШЭ, 2011. С. 192 (Табл. 5.51); Образование в Российской Федерации. М.: НИУ ВШЭ, 2012. С. 110 (Табл. 3.2.58), С. 107 (Табл. 3.2.53), С. 108 (Табл. 3.2.56); Образование в Российской Федерации. М.: ГУ-ВШЭ, 2010. С. 154 (Табл. 4.4.1). Прогноз на 2013 г. — авторская оценка на основе экстраполяции действующих трендов.

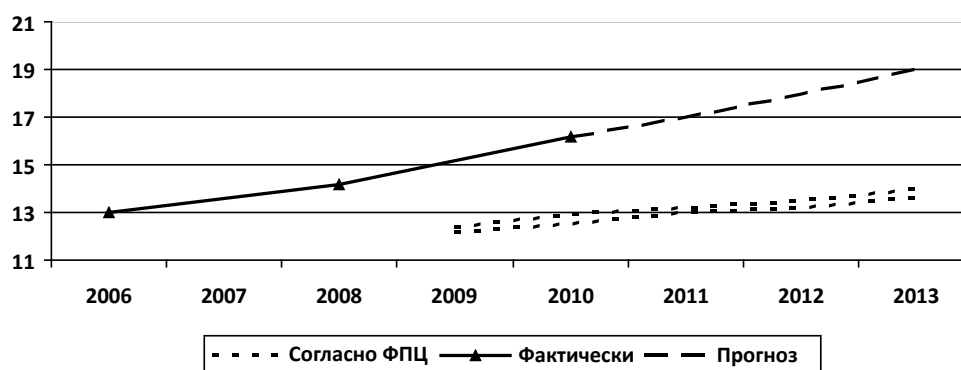


Рис. 3. Динамика показателей доли исследователей в возрасте 30–39 лет в общей численности исследователей, %

В принципе, такое соотношение исходного и финального показателей может быть оправданным, если действует тенденция к снижению (или росту) ежегодных показателей и нужно удержать их уровень, не дать ему упасть (дать вырасти). Однако для данного случая такое объяснение невозможно: тенденции к снижению этих показателей на протяжении 2004–2008 гг. не было, наоборот, в 2006–2008 гг. наблюдался их заметный рост (табл. 3). К тому же и ежегодные плановые задания на 2009–2013 гг. предполагают ежегодное увеличение показателя.

Таблица 3

Динамика возрастной структуры исследователей

Возрастные группы	2004		2006		2008	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%
До 29 лет	61 805	15,4	66 179	17,0	66 191	17,6
30–39 лет	52 251	13,0	50 937	13,0	53 364	14,2
40–49 лет	87 819	21,9	73 944	19,0	62 733	16,7

Составлено по: Индикаторы науки. М.: НИУ ВШЭ, 2011. С. 43 (Табл. 2.10).

Можно предложить и альтернативное объяснение: разработчики ФЦП не имели доступа к свежей статистике⁶, поэтому допустили недооценку стартового уровня. Однако если плановое задание на 2009 г. (12,2–12,4%) находится ниже фактического показателя 2006 г. (13%), то предположение о добросовестных, но слабо информированных плановиках вряд ли выдержит критику. Ведь вряд ли было очень трудно найти в 2008 г. (это год разработки ФЦП) данные за позапрошлый 2006 г.

Приходится признать, что в данном случае наблюдается банальный пример сознательно выбранного «самовыполняемого» планового задания, которое, так сказать, нельзя не выполнить.

Следующий плановый показатель, показатель доли исследователей в возрасте 30–39 лет (включительно) в общей численности исследователей в секторе высшего образования, выглядит заметно лучше обоснованным, чем предыдущий. Правда, и здесь план на 2009 г., 17–18%, предполагает достижение уже достигнутого, поскольку в 2008 г. фактический показатель был 18,6%. Однако такие расхождения разумно объяснимы тем, что плановики в 2008 г., работая над ФЦП, заведомо не имели информации о результатах за текущий год и ориентировались на последний известный им показатель позапрошлого года (17,8% в 2006 г.). Что касается плано-

⁶ Статистическая макроэкономическая информация поступает в открытый доступ обычно через 8–10 месяцев после завершения очередного хозяйственного года. При этом ключевые для ФЦП показатели (например, научные кадры — исследователи по возрастным группам) собираются раз в два года. Таким образом, в 2008 г. были доступны данные за 2006 г.

вого задания на 2013 г., то экстраполированный тренд изменения показателя оказался несколько ниже предусмотренной планом «вилки» (рис. 4). Если приложить усилия, то, вероятно, по данному показателю можно выполнить (возможно, даже перевыполнить) плановое задание, добившись тем самым существенно позитивных изменений в сравнении с действующими тенденциями.

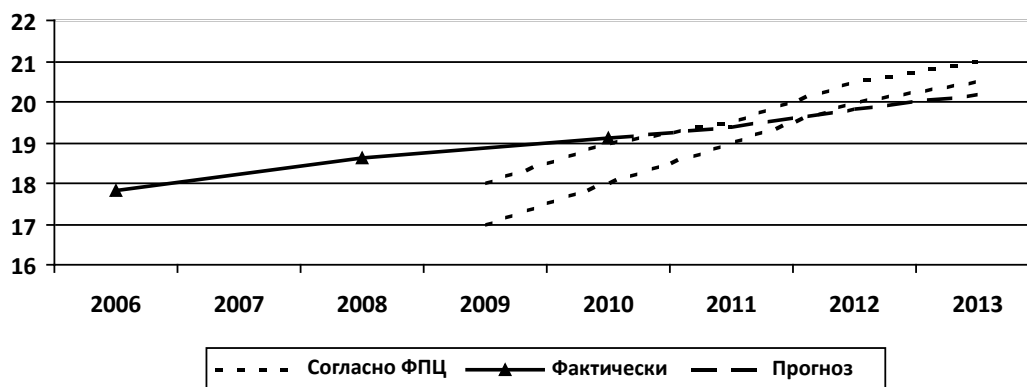


Рис. 4. Динамика показателей доли исследователей в возрасте 30–39 лет (включительно) в общей численности исследователей в секторе высшего образования, %

Очень интересен третий показатель — показатель доли профессорско-преподавательского состава (ППС) государственных и муниципальных высших учебных заведений в возрасте до 39 лет в общей численности ППС. Здесь можно заметить сразу две ошибки, сделанные при разработке ФЦП.

Первая ошибка допущена уже при выборе самого индикатора: в один индикатор свели два составных (доля ППС в возрасте до 29 лет и доля ППС в возрасте 30–39 лет), показатели которых изменялись в последние годы разнонаправленно (табл. 4). Если доля самых молодых преподавателей в 2006–2010 гг. упала с 15,9 до 12%, то доля преподавателей следующей возрастной когорты, наоборот, выросла с 19,6 до 24,2%. Опасность заключается в быстром росте разрыва между молодежью и преподавателями среднего возраста (пропорция изменилась с почти 4:5 в 2006 г. до 1:2 в 2010 г.). Это означает нарушение воспроизводства профессорско-преподавательских кадров, что чревато в будущем серьезными проблемами.

Таблица 4

Динамика возрастной структуры ППС государственных и муниципальных вузов

Возрастные группы	Показатели	2006	2007	2008	2009	2010
В возрасте до 30 лет	тыс. чел.	53,0	52,0	49,3	47,5	38,9
	%	15,9	15,3	14,4	13,9	12,0
В возрасте 30–39 лет	тыс. чел.	65,6	69,5	72,8	76,8	78,7
	%	19,6	20,4	21,3	22,4	24,2
В возрасте до 39 лет	%	35,4	35,7	35,7	36,3	36,2

Составлено по: Индикаторы образования. М.: НИУ ВШЭ, 2011. С. 191 (Табл. 5.50), С. 192 (Табл. 5.51), С. 189 (Табл. 5.48); Образование в Российской Федерации. М.: НИУ ВШЭ, 2012. С. 109 (Табл. 3.2.57), С. 110 (Табл. 3.2.58).

Вторая ошибка — это сомнительность обоснованности финального показателя. Указанный в ФЦП показатель данного индикатора на 2013 г., 40–41%, с высокой вероятностью останется не выполненным: на основе тренда предшествующих лет прогнозируется показатель на уровне примерно 37% (рис. 5). Правда, этому расхождению между прогнозом на основе тренда и плановым заданием можно дать и положительную оценку: мы видим по-настоящему напря-

женное плановое задание, для реализации которого надо *переломить*, существенно изменить действующие тенденции.

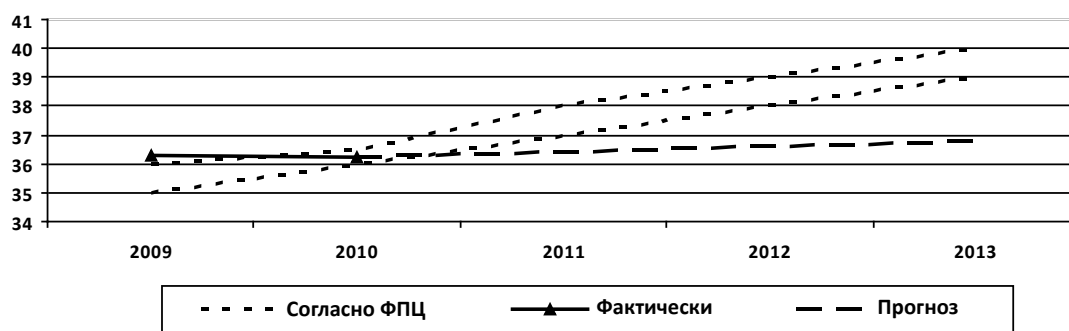


Рис. 5. Динамика показателей доли ППС государственных и муниципальных высших учебных заведений в возрасте до 39 лет в общей численности ППС, %

Самое интересное, что в принципе это напряженное плановое задание можно выполнить ценой не улучшения, а *ухудшения* возрастной структуры ППС. Ведь если будет наблюдаться сильный рост доли ППС в возрасте 30–39 лет (предположим, до 27–28%) при сохранении современной доли ППС в возрасте до 29 лет (на уровне 12–13%), то плановое задание окажется выполненным. Но при этом вузам будет подложена «бомба замедленного действия». Не просто сильный, но *очень* сильный разрыв в численности среднего и молодого поколений преподавателей создаст через пару десятков лет существенные сложности. Когда более старшее поколение начнет сокращаться (уходить на пенсию), то заменить его окажется некем. Даже если в вузы к тому времени придет много молодых преподавателей, они не смогут адекватно заменить уходящее старшее поколение, ввиду более низкой квалификации.

Четвертым макроэкономическим показателем является *доля исследователей высшей научной квалификации (кандидаты и доктора наук) в общей численности исследователей в возрасте до 39 лет*. Снова наблюдаем ту же картину, что и с первым показателем: уровень в 13,5–14,5%, намеченный на 2013 г., фактически достигнут уже в 2008 г., перед стартом программы, когда данный показатель составлял 14,1% (рис. 6). Перед нами снова «самосбывающееся» плановое задание.

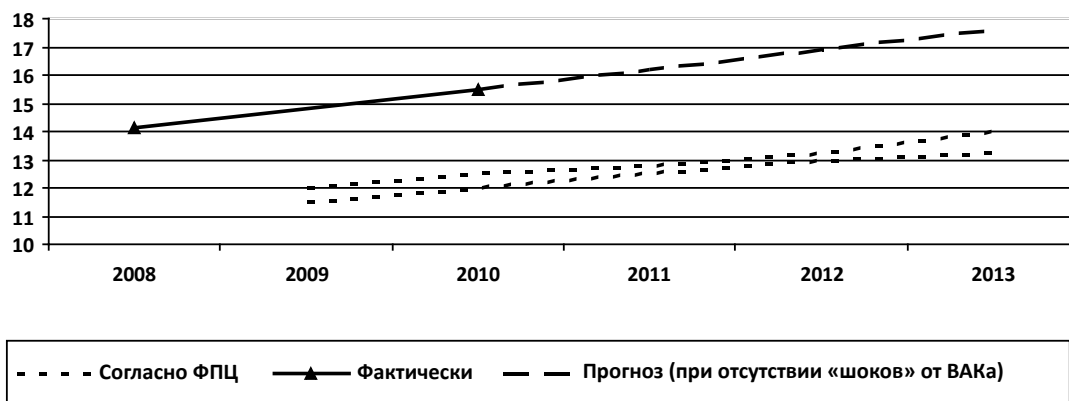


Рис. 6. Динамика показателей доли исследователей высшей научной квалификации (кандидаты и доктора наук) в общей численности в возрасте до 39 лет, %

Последний важный макроэкономический индикатор — это *доля профессорско-преподавательского состава (ППС) высшей научной квалификации (кандидаты и доктора наук) в общей численности ППС государственных и муниципальных высших учебных заведений*. Как и в предыдущем случае, финальный показатель 63–64%, намеченный на 2013 г., фактически был достигнут уже в 2008 г., когда он составлял 63,2% (рис. 7). При таком плановом задании надо очень сильно постараться, не для того, чтобы выполнить план, а чтобы его *не выполнить*.

Итак, можно сделать прогноз, что из пяти финальных макроэкономических показателей федеральной целевой программы в 2013 г. плановые задания по трем индикаторам (первому, четвертому и пятому) будут, вероятнее всего, *очень* заметно перевыполнены. Подобное, однако, можно будет рассматривать как успех скорее планово-бюрократической отчетности, но не как успех развития социальной сферы. Если по трем позициям плановые задания априори являлись ненапряженными, то их перевыполнение не принесет пользы национальной экономике. Напряженными можно считать лишь третий показатель (но здесь не вполне корректен сам индикатор) и второй.

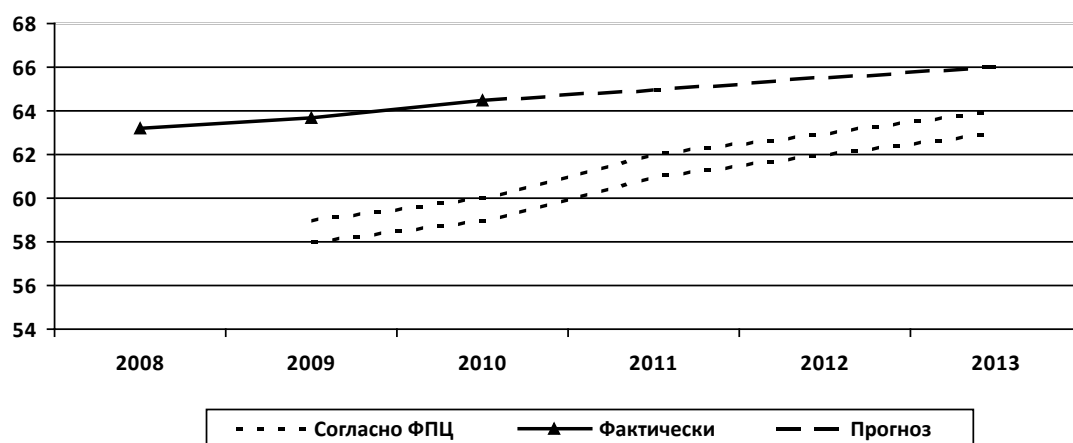


Рис. 7. Динамика показателей доли профессорско-преподавательского состава (ППС) высшей научной квалификации (кандидаты и доктора наук) в общей численности ППС государственных и муниципальных высших учебных заведений

5. Проблемы планирования помощи развитию российского научного сообщества: загадочность корректировок, непрозрачность контроля за выполнением

«Хорошее» (результативное) планирование категорически нельзя сводить только к качественной разработке плановых заданий. Хорошо разработанный план может оказаться перечеркнутым из-за отсутствия контроля за его выполнением, и, напротив, изначально слабо проработанный план может быть существенно улучшен с помощью последующих корректировок.

Недостаточно высокое качество принятого в 2008 г. первоначального варианта анализируемой федеральной целевой программы тоже могло бы быть устранено при последующей корректировке плана. Конечно, плановое задание, которое приходится «на ходу» существенно уточнять, не может полноценно выполнять свою главную функцию — служить ориентиром для самостоятельных решений негосударственных субъектов. Однако если в плане изначально были допущены серьезные ошибки, то более верно в них не упорствовать и руководствоваться тем принципом, что лучше позже, чем никогда.

Применительно к ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» не только целесообразность, но даже неизбежность ее корректировки связана с тем, что эту программу принимали за несколько месяцев до развертывания кризиса 2008 г. Кризис не мог не внести определенных коррективов в выполнение ФЦП, поэтому была возможность «по ходу дела», не теряя лица, не только внести поправки на кризис, но и устранить первоначальные ошибки в планировании.

Действительно, согласно данным официального сервера программы, в нее четыре раза вносили изменения — дважды в 2010 г.⁷, один раз в 2011 г. и последний раз в марте 2012 г. При этом в опубликованных текстах изменений трижды фигурировали прямые указания на изменение плановых макроэкономических показателей (табл. 5).

⁷ Попутно следует заметить, что внесение поправок дважды в течение одного года, с интервалом всего в 7 месяцев, кажется несколько странным. Такие частые изменения могут означать либо отсутствие комплексности в мониторинге выполнения плана, либо необходимость реагировать на какие-то экстренные обстоятельства. Поскольку в 2010 г. не наблюдалось никаких экстренных обстоятельств в развитии науки и высшего образования, то странную частоту во внесении поправок следует отнести скорее к недостаткам системы контроля за выполнением программы.

Таблица 5

Коррекция макроэкономических показателей ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России»

№	Индикаторы	Показатели					2013 г., прогноз
		2008 г.	2013 г., план			Коррекция плана в марте 2012 г.	
			Первоначальный план, принятый в 2008 г.	Коррекция плана в мае 2010 г.	Коррекция плана в декабре 2011 г.		
1.	Доля исследователей в возрасте 30-39 лет (включительно) в общей численности исследователей, %	14,2	13,8-14,5	13,6-14	13,6-14,5	13,8-14,6	17-22
2.	Доля исследователей в возрасте 30-39 лет (включительно) в общей численности исследователей в секторе высшего образования, %	18,6	21-22	20,5-21	-	-	21-23
3.	Доля профессорско-преподавательского состава государственных и муниципальных высших учебных заведений в возрасте до 39 лет (включительно) в общей численности профессорско-преподавательского состава, %	35,7	40-41	39-40	-	-	35-38
4.	Доля исследователей высшей научной квалификации (кандидаты и доктора наук) в общей численности исследователей в возрасте до 39 лет (включительно), %	14,1	13,5-14,5	13,2-14	-	-	17-18
5.	Доля профессорско-преподавательского состава высшей научной квалификации (кандидаты и доктора наук) в общей численности профессорско-преподавательского состава государственных и муниципальных высших учебных заведений, %	63,2	63-64	63-64	-	-	68-72

Составлено по: Постановление Правительства РФ от 28 июля 2008 г. № 568; Постановление Правительства РФ от 18.05.2010. № 354 «О внесении изменений в федеральную целевую программу «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы»; Постановление Правительства РФ от 21.12.2011. № 1037 «О внесении изменений в федеральную целевую программу «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы»; Постановление Правительства РФ от 03.03.2012. № 184 «О внесении изменений в федеральную целевую программу «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009–2013 годы». <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2012/259/> Дата обращения 29.11.2012.

Первая корректировка производилась в мае 2010 г. и касалась всех шести индикаторов. В какую же сторону происходило изменение? Естественно (для логики бюрократической организации), в сторону понижения!

В отношении третьего показателя такое понижение (было 40–41%, стало 39–40%) имеет рациональный смысл. Как ранее отмечалось, этот показатель представляется завышенным, и с такой коррекцией данное плановое задание представляется хотя и напряженным, но более реалистичным. При этом, правда, остаются в силе ранее сделанные замечания, что в данном случае сам индикатор сформулирован некорректно.

Однако зачем же понижать плановые задания по тем трем индикаторам (первому и двум последним), где финальные показатели были уже достигнуты перед началом ФЦП? Ведь в результате таких поправок плановый абсурд принял какую-то комедийную форму. Получилось, в частности, что перед началом работы над ФЦП, уже в 2008 г., финальные плановые задания на 2013 г. были по первому и четвертому плановым показателям не просто выполнены, а даже *перевыполнены*⁸! Отметим, что эта странная коррекция проводилась в 2010 г., когда Госкомстат, по идее, уже мог иметь показатели предпланового 2008 г.

Второй и третий раз корректировка финальных плановых показателей производилась в декабре 2011 и марте 2012 гг. На этот раз она касалась лишь одного показателя, самого первого, причем в сторону *повышения*. Это подтверждает нашу оценку, что исходные и, тем более, сниженные в 2010 г. плановые задания по данному показателю были крайне заниженными, никак не напряженными. В результате всех исправлений плановая работа по этому показателю выглядит так: изначально плановое задание было заниженным, потом его еще больше занизили, но затем вернулись практически к тому же исходному заданию, которое сформулировали в 2008 г. Это напоминает «нащупывание» корректного задания методом «тыка».

Что касается других трех макроэкономических плановых заданий, которые, по нашей оценке, определены не совсем (или совсем не) корректно, то в 2011 и 2012 гг. их изменять не стали. Поэтому в следующем, 2013 г., когда ФЦП завершится, может наступить момент истины: как недовыполнение, так и слишком сильное перевыполнение плана сигнализируют о неудовлетворительности плановой работы. Правда, официальная статистика макроэкономических показателей на 2013 г. будет доступна не раньше чем в 2014 г. К тому времени, например, может быть принята новая федеральная программа, как продолжение предыдущей. О том, что предшествующая программа была разработана и выполнена несколько своеобразно, никто и не вспомнит: «Программа окончена. Да здравствует новая программа!»

Доступная информация о выполнении ФЦП в 2009–2011 гг. предупреждает и о многих других проблемах контроля за выполнением этой программы.

В настоящее время при финансировании научных исследований (не только по данной ФЦП) в России сложилась негативная тенденция – принимать решения об отборе заявок на основании, прежде всего, указанной в заявках сметы расходов. По некоторым данным, в настоящее время примерно 70% совокупной балльной оценки поданных заявок определяются именно сметой. Действует принцип: чем ниже бюджет проекта, тем выше его оценка.

В результате происходит *стимулирование не лучших, а средних (или даже худших)* научных коллективов, — именно таких, которые готовы за небольшие деньги проводить научную работу не очень высокого качества (или даже имитировать настоящую научную работу). В том же случае, если получателями небольшой оплаты становятся ученые и преподаватели высокой квалификации, то низкая оплата не создает никаких (или почти никаких) дополнительных стимулов. Развитие данной тенденции может привести к тому, что влияние стимулирующих мероприятий на характеристики российского научного сообщества будет в лучшем случае низким (а в худшем даже отрицательным).

⁸ На графиках в нашей статье плановые задания были показаны в соответствии с изменениями в ФЦП, принятыми в мае 2010 г., в то время как в тексте предыдущего раздела приведены показатели исходного задания, принятого в 2008 г.

Большое количество серьезных критических замечаний по поводу проработанности плановых заданий и по поводу контроля за их выполнением приводит к выводу, что в настоящее время аналитическое обеспечение реализации ФЦП неполностью соответствует объективным потребностям. Можно говорить об отсутствии четкого алгоритма профессионального мониторинга выполнения мероприятий ФЦП. К анализу самой ФЦП и результатов ее выполнения, судя по общедоступной информации, не привлекались экономисты и социологи, специализирующиеся по проблемам развития сфер науки и высшего образования. Ведь отмеченные многочисленные недостатки программы вряд ли стали возможны, если бы работой над ней занимались настоящие специалисты.

Информация об этой ФЦП доступна для всех благодаря, в первую очередь, специальному сайту в сети Интернет (<http://www.fcprk.ru>). Однако на данном сайте содержится лишь формальная информация о мероприятиях ФЦП (и то не вся⁹), но нет никаких данных о том, как же они выполняются. Правда, кое-что об этом можно выяснить из информации на другом сервере, посвященном всем федеральным целевым программам — «Федеральные целевые программы России» (<http://fcr.economy.gov.ru>). Здесь можно выяснить, в частности, какие именно исследовательские проекты финансировались в рамках анализируемой нами ФЦП и в каком размере осуществлялось ежегодное финансирование. Однако узнать, в какой степени достигаются ежегодные плановые показатели основных индикаторов, интересующимся не удастся и на этом сервере¹⁰. Налицо типичный признак бюрократического планирования, когда контроль понимается как отслеживание в первую очередь движения денежных потоков (затрат) без отслеживания динамики целевых показателей (результатов). Цель — ничто, движение — все!

На самом деле, контроль за выполнением заданий программы безусловно происходит. Но он осуществляется кулуарно, без публичных отчетов перед научной общественностью.

Сейчас Министерство образования и науки РФ одновременно является и главным разработчиком программы, и главным ее заказчиком (вместе с Управлением делами Президента Российской Федерации). Именно под эгидой этого Министерства осуществляются и мероприятия по анализу выполнения ФЦП¹¹, результаты которых не выходят на всеобщее обозрение.

Главной причиной всех отмеченных недостатков в организации социального планирования является, по нашему мнению, *отсутствие механизма независимой оценки* самой ФЦП и мероприятий, осуществляемых в рамках программы. Поскольку данный проект направлен на совершенствование характеристик научных и научно-педагогических кадров, необходимо привлечение для независимой (вневедомственной) оценки ФЦП представителей российской научной общественности. Получатель государственной помощи должен контролировать направления и объем помощи, если хочет, чтобы эта помощь давала существенный результат.

Однако в какой степени российское научное сообщество готово к участию в контроле за планированием своего собственного развития? В настоящее время представители российской научной общественности выступают экспертами по отдельным проектам, реализуемым в рамках ФЦП, но их не привлекают к экспертизе федеральной целевой программы. Да и сама научная общественность не спешит выразить свое желание заняться такой

⁹ На данном сайте представлены тексты Постановлений от 18 мая и 23 декабря 2010 г., а также от 3 марта 2012 г., но нет текста Постановления от 21 декабря 2011 г. (Дата обращения 29.11.2012).

¹⁰ Выполнение целевых показателей анализируемой нами ФЦП описывается на этом сервере следующим образом: «По итогам 2011 года из 11 целевых индикаторов и показателей плановые значения достигнуты по 10 позициям» (для сравнения: по итогам 2010 г. — по 9 позициям). Читателю предлагается самому догадаться, какие именно показатели оказались не выполнены, а среди выполненных — какие и насколько перевыполнены.

¹¹ Заметим, что анализ выполнения ФЦП является составной частью данной программы: мероприятие 4.2. «Аналитическое обеспечение реализации Программы» предусматривает выполнение проектов научно-технической направленности по обеспечению мониторинга реализации Программы, оценке уровня достижения цели и решения задач Программы, иных научно-исследовательских проектов в целях подготовки аналитических материалов для органов управления Программой. Таким образом, Министерство образования и науки РФ, с одной стороны, смогло формально обойти обвинение в наличии только самоконтроля, а с другой стороны, получило возможность «контролировать процесс контроля».

экспертизой. Ведь ФЦП действует уже четвертый год, но попробуйте найти в научной периодике анализ этой программы. Возникает ощущение, что на программу государственной помощи ее получатели реагируют согласно пословице «дареному коню в зубы не смотрят». В результате реализация этой программы ведет не столько к улучшению условий развития российского научного сообщества, сколько к имитации этого улучшения.

Анализ федеральной целевой программы заставляет задуматься не только над деятельностью ее субъектов (российских плановиков), но и над деятельностью ее объектов (российских ученых). Первые, похоже, имеют широкую реальную «свободу рук» в бесконтрольной разработке и реализации весьма своеобразных плановых программ; вторые имеют пока лишь потенциальную возможность увеличить степень свободы своей деятельности. Свобода, понимаемая как расширение возможностей для развития, возможна лишь тогда, когда люди активно выражают желание ее получить. Российской бюрократии нужна свобода от контроля со стороны общества, и она ее имеет. А вот нужна ли свобода от бюрократии нашему российскому научному сообществу, привыкшему развиваться «под крылом» государственного патернализма?

* * *

В заключение наметим некоторые перспективы анализа имитационных институтов.

Прежде всего важно оценить распространенность имитационного планирования. На примере проанализированной ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» хорошо видны те «сигналы», по которым можно отличать имитационные программы от реальных. Это, в частности:

- 1) противоречие между декларируемыми долгосрочными целями и предусмотренными мероприятиями (которые могут давать только краткосрочный результат);
- 2) превалирование «внутренних» показателей (описывающих влияние программы только на ее непосредственных участников) над «внешними» (описывающими влияние программы на некую социальную группу);
- 3) ненапряженность плановых заданий (которую можно оценить по трендам изменения соответствующих показателей и по сопоставлению исходных плановых с фактическими показателями начальных лет планового периода);
- 4) корректирование плановых заданий в сторону понижения (если только они не обусловлены какими-то объективными кризисными событиями).

Экономистам-транзитологам предстоит очень интересная работа по «тестированию» многочисленных постсоветских программ развития. Сейчас трудно предвидеть, каким окажется в результате этого анализа соотношение «настоящих» и имитационных программ. Можно лишь предположить, что наиболее реальными окажутся те программы, в которых затрагиваются интересы сильных отраслевых и региональных групп влияния (как, например, программы «Юг России»), а наиболее имитационными — те программы, за которыми не стоит сильнее лобби (на примере проанализированной ФЦП видно, что ученые оказались плохими лоббистами).

Следует, наконец, обратить внимание на то, что изучение имитационных институтов выходит далеко за пределы анализа имитационного планирования. К сожалению, имитация модернизации стала одной из типичных характеристик постсоветского общества. Оставаясь только в кругу проблем развития сфер науки и образования, можно назвать немало примеров таких имитаций: дополнительное образование часто сводится к погоне за престижными «корочками» (см. [8]), грантовые конкурсы скрывают распределение грантов между «своими людьми», студенческие зарубежные стажировки нередко трансформируются в «утечку умов»... Примеров подобного рода много во всех областях жизни постсоветского общества. Видимо, период доминирования (или, по крайней мере, сильного развития) имитирующих институтов — это неизбежная промежуточная стадия между периодом отказа стран догоняющего развития от традиционных институтов и периодом формирования в этих странах новых эффективных «правил игры».

ЛИТЕРАТУРА

1. Индикаторы науки: 2010: стат. сб. М.: НИУ ВШЭ, 2011.
2. Индикаторы науки: 2011: стат. сб. М.: НИУ ВШЭ, 2011.
3. Индикаторы науки: 2012: стат. сб. М.: НИУ ВШЭ, 2012.
4. Индикаторы образования: 2011: стат. сб. М.: НИУ ВШЭ, 2011.
5. Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование. М.: Экономика, 2011.
6. Кулагина Е.В. Человеческий потенциал наукоемкой сферы: тенденции развития. 2012. (Рукопись).
7. Латов Ю.В. Институциональные препятствия повышению качества кадров научного сообщества (размышления над федеральной целевой программой «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России») // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2011. Т. 3. № 3.
8. Латова Н.В., Латов Ю.В. Методология институционального анализа социального неравенства в доступе к андрагогическому образованию // Terra Economicus. 2010. Т. 8. № 3.
9. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». М.: Прогресс, 1972.
10. Образование в Российской Федерации: 2006: стат. сб. М.: ГУ-ВШЭ, 2006.
11. Образование в Российской Федерации: 2008: стат. сб. М.: ГУ-ВШЭ, 2008.
12. Образование в Российской Федерации: 2010: стат. сб. М.: ГУ-ВШЭ, 2010.
13. Образование в Российской Федерации: 2012: стат. сб. М.: НИУ ВШЭ, 2012.
14. Парсаданов Г.А., Егоров В.В. Прогнозирование национальной экономики. М: Высшая школа, 2002.
15. Постановление Правительства РФ от 28.07.2008. № 568 «О федеральной целевой программе «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы».
16. Постановление Правительства РФ от 18.05.2010. № 354 «О внесении изменений в федеральную целевую программу «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы».
17. Постановление Правительства РФ от 23.12.2010. № 1095 «О внесении изменений в федеральную целевую программу «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы».
18. Постановление Правительства РФ от 21.12.2011. № 1037 «О внесении изменений в федеральную целевую программу «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы».
19. Постановление Правительства РФ от 03.03.2012. № 184 «О внесении изменений в федеральную целевую программу «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы».
20. Прикладное прогнозирование национальной экономики: Учебное пособие / Под ред. В.В. Ивантера. М.: Экономистъ, 2007.

КОНЦЕПЦИЯ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ РИСКОВ ВОВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В СХЕМЫ ПО ОТМЫВАНИЮ ДЕНЕГ

Л.И. НИВОРОЖКИНА,

доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: lin45@mail.ru

Т.Г. СИНЯВСКАЯ,

кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: siniavskayatg@mail.ru

В статье развиваются теоретические подходы к оценке рисков финансовых институтов, связанных с тем, что их клиенты-физические лица могут вовлекаться в схемы по отмыванию денег. Предлагается методика оценки риска на основе статистических методов, основанная на одновременном учете факторов риска: финансовой грамотности клиентов, их отношения к деньгам и склонности к риску.

Ключевые слова: финансовые институты; оценка рисков; отмывание денег; финансовая грамотность; отношение к деньгам; склонность к риску.

The paper regards the theoretical approach to risk estimation of financial institutes related to their clients. Chances to get involved in illegal activities such as money laundry and/or lose money in financial scams are connected to both financial literacy and risk attitudes. Looking into these characteristics one can profile people according to their risk and financial literacy profile.

Keywords: financial literacy; attitudes to risk and money; crime.

Коды классификатора JEL: J11, I22.

Управление рисками различной природы — актуальная проблема современной экономики России. Это связано как с постоянно нарастающей сложностью взаимосвязей всех ее звеньев, техногенными угрозами, так и с человеческим фактором. Формирование в России международного финансового центра предполагает повышение прозрачности финансовых потоков, создание действенных механизмов противодействия коррупции, в том числе на основе инструментов диагностирования сигналов, свидетельствующих об уязвимости финансовых институтов с точки зрения возможности участия их клиентов в процессах отмывания денег или финансирования терроризма.

Высокий уровень коррупции, экономических правонарушений среди населения обусловлен рядом причин, среди которых заметную роль играют низкая финансовая грамотность, нравственные установки, а также склонность к риску как психологическая черта личности. Характерной особенностью этой сферы общественных отношений является то, что здесь разделение объективных экономических детерминант с обусловленными личностными характеристиками людей практически невозможно.

В финансовой сфере риски противоправной деятельности имеют двойственную природу: с одной стороны — вовлечение работников финансового института в данный вид противоправной деятельности, а с другой — то, что обратившееся в финансовый институт для оказания услуги лицо может иметь намерения, выходящие за рамки закона. Поэтому для финансового института особую важность приобретает возможность выявления этих рисков на ранних стадиях сотрудничества с людьми: при найме на работу сотрудников и при принятии решения о работе с клиентом. Необходима разработка методик, позволяющих на основании доступной для наблюдения и обработки информации об индивиде, в зависимости от его социально-демографических, психологических характеристик, степени финансовой грамотности, с высокой долей вероятности выявить типологические группы населения с различной степенью склонности к риску быть вовлеченными в незаконную деятельность в финансовой сфере.

В настоящее время оценка рисков, связанных с клиентами финансовых институтов, проводится на основании экспресс-информации, предоставляемой индивидом в специально разработанной скоринговой анкете, и присвоении баллов по результатам её заполнения на основе специальных шкал, разработанных специалистами по оценке кредитных рисков. По результатам набранных баллов принимается решение об одобрении или отказе в дальнейшей работе с клиентом (выдача кредита, лизинга и др.). Данные для скоринговых систем получаются из оценок вероятностей возвратов кредитов отдельными группами заемщиков, полученными из анализа кредитной истории тысяч людей. Эмпирически доказано, что существует корреляция между некоторыми социально-демографическими характеристиками (наличие детей, отношение к браку, наличие высшего образования) и добросовестностью заемщика.

Один из основных рисков финансово-кредитной сферы — это кредитный риск, представляющий собой опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. На уровень этого риска воздействует широкий комплекс факторов экзогенной и эндогенной природы, которые влияют на решение получить кредит определенного вида, возможности его погашения без задолженностей.

При решении о выдаче кредита кредитор принимает два типа решений — первое, выдать ли кредит новому заемщику, и второе, что делать с существующими заемщиками, в том числе увеличивать ли им кредитный лимит, кто из уже имеющихся клиентов наиболее подвержен риску дефолта в ближайшем будущем и др. Техника, применяемая для решения первого типа называется кредитным скорингом, второй тип решений носит название поведенческого скоринга.

Несмотря на то что скоринговые методики изначально разрабатывались (Дюран Д., 1941) [9] и в настоящее время применяются преимущественно для оценки кредитных рисков, методики такого типа могут разрабатываться и применяться для оценки иных видов рисков финансовых институтов, в том числе связанных со склонностью клиентов к противоправным действиям. Внешне аналогичной цели служит существующая в настоящее время разновидность скоринга, называемая *fraud scoring*, или скоринг, направленный на выявление мошенничества. Наш подход отличается нацеленностью на выявление не столько фактических противоправных намерений, сколько потенциальных, в том числе возможности для человека стать жертвой финансового мошенничества.

Существует значительная литература, посвященная скорингу, как методу снижения рисков. В настоящее время она представлена в основном работами зарубежных авторов, таких как L.C. Thomas, D.B. Edelman, J.N. Crook (2002) [16], G.A. Churchill, J.R. Nevin, R.R. Watson (1977) [7], J.H. Myers, E.W. Forgy (1963) [14], W.E. Henley (1995) [12], M. Boyle, J.N. Crook, R. Hamilton, L.C. Thomas (1992) [5] и др., а также Э. Мейз (2008) [2]. Из отечественных авторов можно отметить А.Ю. Александрова, Г.В. Андреева, Е.М. Заиченко, В. Степанова, А. Заяц, А.А. Кармокова, М.Ю. Купленкова и др.

В зарубежной литературе отмечается, что практические разработки и применение скоринговых методик осложняются невозможностью учета некоторых факторов, которые тем

не менее могут быть существенными для решения поставленной задачи. Так, в США в 1974 г. был принят закон о предоставлении равных возможностей на получение кредита, запрещающий отказывать в выдаче кредита на основании следующих характеристик: раса, цвет кожи, национальное происхождение, возраст, пол, семейное положение, религия, получение социальных пособий, отстаивание прав потребителей. В Великобритании законодательно запрещено принимать во внимание информацию о каких-либо физических увечьях и недостатках (инвалидности).

В соответствии с рядом исследований (например, Фернхем А., Хейвен П., 2001), отношение к риску может быть определено на основе личностных характеристик индивидов, таких как уровень психотизма, эмоциональной стабильности–нестабильности, а также коррелирующими с ними социально-демографическими характеристиками. Применяемые в настоящее время в психологии опросники склонности к риску (Шмелев А.Г., Шуберт Г., Левитин К.) нацелены на выявление склонности к любому риску, в первую очередь, к риску для жизни и здоровья (экстремальные виды спорта и т. п.). В связи с тем что методика должна выявлять склонность индивида не к риску вообще, а специфически к финансовому, и даже более того, к риску вовлечения в противоправную деятельность в финансовой сфере, к личностным характеристикам необходимо добавить отношение индивида к деньгам и особенности его финансового поведения. Нерационально относящиеся к деньгам, использующие деньги для достижения власти и манипуляции другими, склонные к риску индивиды, очевидно, будут более подвержены риску, например, вовлечения в противозаконную деятельность, связанную с отмыванием денег и финансированием терроризма.

Для выявления социальных установок по отношению к деньгам и склонности к финансовому риску в США и Великобритании широко используются следующие шкалы: «Шкала установок к деньгам» (The Money Attitude Scale — MAS) (Yamauchi K.T., Templer D.I., 1982 [18]), «Этическая шкала денег» в различных модификациях (The Money Ethic Scale — MES) (Tang T.L.P., 1993 [15]), «Денежная шкала убеждений и поведения» А. Фернама (The Money Belief and Behavior Scale) (Furnham A., 1984 [10]), «Денежная шкала убеждений и поведения» В. Бэйли и В. Густафсона в нескольких модификациях (The Money Belief and Behavior Scale) (Bailey W., Gustafson W., 1986 [4]), «Усовершенствованная шкала установок к деньгам» (The Modified Money Attitude Scale) (Gresham A., Fontenot G., 1989 [11]), «Шкала значимости денег» (The Money Importance Scale) (Mitchell T.R., Mickel A.E., 1999 [13]).

Российской ситуации наилучшим образом отвечает опросник А. Фернама (Фернам А., Аргайл М., 2005 [3]) в сочетании с рядом психологических тестов (опросник EPQ Г. Айзенка и др.).

В развиваемой трактовке мы исходим из гипотезы, что существуют три основных вектора характеристик индивидов, которые в совокупности формируют типологию риска вовлечения в финансовые махинации: финансовая грамотность, отношение к деньгам и степень склонности к риску. Несмотря на то, что финансовая грамотность и склонность к риску, вообще говоря, не коррелируют между собой (см., например, Кузина О.Е., 2009 [1]), с точки зрения роста вероятности подверженности чужому влиянию и вовлечению в незаконные финансовые операции определенную взаимосвязь проследить можно. Рассматривая две данные характеристики как независимые, можно произвести группировки индивидов на финансово грамотных/неграмотных и склонных/не склонных к риску (отметим, что число групп может варьировать. В группу риска для финансовых институтов могут быть отнесены индивиды психологически склонные к риску, однако финансово неграмотные, которых злоумышленники могут использовать «вслепую». Склонный к риску человек, желающий получить деньги, может быть легко вовлечен в преступные схемы вследствие собственной финансовой неграмотности, не понимая (или не до конца понимая) последствий собственной деятельности (например, предоставления паспорта знакомым и друзьям для получения кредита, сдачи в ломбард драгоценностей и т. д.).

Что же касается финансово грамотных и при этом склонных к риску индивидов, то, как представляется, здесь возможны два варианта. Это связано с тем, что склонность к риску

как таковая еще не означает склонности к нарушению закона. Ориентируясь на социально-демографические и поведенческие характеристики, практически невозможно выявить, является ли человек потенциальным преступником, так как эта задача в принципе не может считаться в настоящее время решенной даже в рамках психологии. Тем не менее можно предположить, что склонные к риску финансово грамотные индивиды будут делиться на две, далеко не равные части: способных преступить закон ради денег и не способных на это. Потенциально склонные к противоправной деятельности лица будут использовать собственную финансовую грамотность как средство для достижения целей, нарушая законы, участвуя в схемах отмывания денег и прочее. При этом склонность к риску можно использовать только в качестве косвенного индикатора подобной возможности. Поэтому для получения более точной, хотя все равно вероятностной, оценки склонности индивида к участию в деятельности по отмыванию денег и финансированию терроризма, привлекается также диагностика установок в отношении денег и распоряжению собственными финансами. Гипотеза, которая проверяется в этом случае, исходит из следующего: если склонный к риску индивид, даже являясь финансово грамотным, считает деньги средством, способным решить все проблемы, использует деньги для «покупки» влияния и дружбы, стремится получить власть над другими, не расположен к финансовому планированию, неосмотрительно тратит деньги и т. п., то потенциально его можно рассматривать как подверженного риску вовлечения в преступную деятельность в финансовой сфере. При этом финансово грамотный человек, несомненно, будет более изощрен в изобретении различных схем и способов финансовых махинаций, обходе законодательных норм и т. д.

Если же индивид не склонен к риску, но при этом финансово грамотен, то, скорее всего, он будет выбирать менее рискованные инвестиционные стратегии и вряд ли пойдет на нарушение закона.

Логический принцип группировки по трем факторам представлен в табл. 1.

Таблица 1

Трехфакторная группировка склонности индивидов к вовлечению в финансовые преступления

		Финансовая грамотность			
		неграмотный		грамотный	
		нерасточительный	расточительный	нерасточительный	расточительный
склонность к риску	несклонный	1. Низкая вероятность вовлечения в финансовые преступления	2. Невысокая вероятность вовлечения в финансовые преступления, по чужой инициативе, мелкий масштаб, низкая частота	3. Низкая вероятность вовлечения в финансовые преступления	4. Средняя вероятность вовлечения в финансовые преступления, мелкий масштаб, осмотрительность
	склонный	5. Средняя вероятность вовлечения в финансовые преступления, мелкий масштаб, невысокая частота	6. Высокая вероятность вовлечения в финансовые преступления, по чужой инициативе, «жертва», «слепой исполнитель», любая частота и масштаб	7. Невысокая вероятность вовлечения в финансовые преступления, по чужой инициативе, невысокая частота	8. Высокая вероятность вовлечения в финансовые преступления, по собственной инициативе, «организатор», любой масштаб и частота

В развиваемом нами подходе возможны восемь вариантов, в зависимости от сочетания факторов. Отметим, что факторы могут быть измерены по шкале, имеющей и большее число градаций, чем две, однако для простоты представления схемы их взаимодействия рассмотрены по две для каждого фактора. Также необходимо обратить внимание, что группировка по отношению к деньгам и личностным установкам в отношении финансов

на «расточительных» и «нерасточительных» является весьма условной и схематичной. Агрегируя все различные типы отношения к деньгам таким упрощенным образом, мы указываем на склонность индивидов к осмотрительному распоряжению личными финансами, финансовому планированию и т. п., называя их «нерасточительными», и на стремление тратить, не соизмеряя расходы с доходами, брать кредиты, не задумываясь о необходимости их возврата и прочее, обозначая их условно как «расточительные».

Наиболее низко оценивается вероятность вовлечения в финансовые преступления у не склонных к риску, нерасточительных индивидов, вне зависимости от уровня финансовой грамотности. У них отсутствует (или практически отсутствует) мотивация к подобному виду деятельности. Максимальная вероятность, как представляется, будет свойственна склонным к риску, «расточительным» людям, которые могут в силу личностных склонностей и особенностей поведения нуждаться в экстренном получении денег, и, возможно, кому-то из них будет не важно, каким идти путем. Финансовая же грамотность в данном случае скорее определяет, какую роль в незаконной деятельности потенциально может играть человек. В силу сложности финансового законодательства, необходимости наличия определенных (а часто и специальных) знаний, организатор схем отмыwania денег должен, без сомнения, быть финансово грамотным человеком. Тогда как неграмотное лицо, склонное к риску и нуждающееся в деньгах, скорее будет использовано как «слепое орудие», «жертва», причем в определенном количестве случаев не понимающая, не отдающая себе отчета в том, что участвует в чем-то противозаконном и наказуемом.

Представляется также, что финансово неграмотный, склонный к риску и при этом «нерасточительный» человек также может являться жертвой такого рода преступных замыслов, но в силу того, что он менее жаден до денег и меньше нуждается, его можно будет нечасто вовлекать в мелкие махинации, нежели регулярно и в крупные.

Если же человек финансово грамотен, склонен к риску, и при этом оценивается как «нерасточительный», то можно предположить, что он также может с некоторой вероятностью становиться участником незаконной финансовой деятельности, хотя скорее всего с невысокой частотой и не по собственной инициативе (по предложению друзей, знакомых, родственников, коллег и т. п.).

Необходимо отметить, что приведенная группировка только обозначает уровни риска, однако носит вероятностный характер, то есть не говорит о том, что если индивид относится к одной из восьми выделенных групп, то он обязательно должен участвовать/не участвовать в отмывании денег и прочей незаконной финансовой деятельности. Деление на группы риска предполагает только повышение/понижение такой вероятности и требует эмпирической проверки.

Необходимо отдельно отметить, что склонность к риску представляет собой сложную личностную характеристику, которая состоит из множества компонент, что затрудняет ее оценку. При оценке риска вовлечения индивида в преступную деятельность и махинации в финансовой сфере необходимо принимать во внимание характеристики, связанные с поведением в отношении личных финансов, в то время как «традиционные» опросники, нацеленные на определение склонности к риску, фокусируются на «склонности к риску как таковой». Хотя можно предположить, что склонность к «риску вообще», склонность к финансовому риску и склонность к риску нарушения закона в финансовой сфере связаны между собой, они очевидно не тождественны. Так, человек, любящий экстремальные виды спорта, совершенно необязательно будет рискованным инвестором, и тем более, финансовым преступником. Скорее, наоборот: удовлетворяя свою потребность в «адреналине», которую несут горные лыжи, прыжки с парашютом и т. д., он может не испытывать необходимости в риске в сфере финансов, особенно личных. Аналогично, не каждый инвестор имеет склонность рисковать в других сферах своей жизнедеятельности. Можно даже предположить, что всякий склонный к риску человек, для которого такой шаг сам по себе несет определенную полезность, является привлекательным, имеет определенные предпочтения и в сфере риска. Возможно, это также зависит и от степени склонности к

риску, и максимально склонный к риску индивид будет испытывать потребность в максимальном количестве опасных жизненных ситуаций и сфер жизнедеятельности, однако очевидно, что такое встречается нечасто. Кроме того, так как нас интересует выявление склонности к риску в совершенно конкретной области — личных финансов, то — необходимо добавление оценок склонности к риску отношением к деньгам для получения адекватной характеристики.

Склонность к риску в отношении личных финансов можно оценить на основе специального опросника, включающего блоки по финансовой грамотности с вопросами по общим знаниям в области сбережений, займов, страхования и инвестиций; отношению к деньгам; склонности к финансовым рискам; особенностям финансового поведения и социально-демографическим вопросам.

Ответы каждого респондента по финансовой грамотности используются для вычисления доли корректных ответов на вопрос, на раздел и в целом по анкете. В соответствии с существующей по этой теме литературой (Danes & Hira, 1987 [8]; Volpe, Chen & Pavlicko, 1996 [17]), средний процент правильных ответов группируется в (1) более 80%, (2) от 60 до 79% и (3) менее 60%. Первая категория — относительно высокий уровень знаний. Вторая категория представляет средний уровень знаний. Третья категория представляет относительно низкий уровень знаний. Так, в работе по оценке уровня финансовой грамотности выпускников университетов США выявлена существенная вариация в уровне финансовой грамотности среди различных групп студентов (Chen & Volpe, 2000 [6]; Volpe, Chen & Pavlicko, 1996 [17]).

Группировки по уровню финансовой грамотности могут быть осуществлены методом дисперсионного анализа на основе вариации различных характеристик внутри групп. Дальнейший анализ может быть осуществлен на основе построения модели логистической регрессии после разделения участников на две группы с использованием медианного процента корректных ответов. Респонденты, имеющие агрегированную оценку выше медианной оценки, могут считаться более финансово-грамотными, и наоборот. Эта дихотомическая переменная используется в логистической регрессии как зависимая, вариацию которой объясняет набор независимых переменных, таких как национальность, пол, возраст, тип проживания, доход семьи, личные траты, образование и статус деятельности и др.

Следующим этапом анализа должна стать оценка взаимосвязи утверждений о предпочтительных видах финансового поведения с уровнем финансовой грамотности.

Оценку отношения к деньгам по опроснику возможно осуществлять на основе компонентного анализа для выявления основных факторов отношения к деньгам. В последующем на основе данных по выборке респондентов может быть построена эмпирическая типология монетарных типов на основе метода иерархического кластерного анализа. Для выделенных типов будет осуществлена оценка их корреляции с типологией по финансовой грамотности и типологией по склонности к риску.

На основе выделенных типологий может быть проведена многомерная группировка по склонности индивидов к вовлечению в противоправную деятельность на рынке финансовых услуг, логика которой сходна с представленной в табл. 1, но существенно расширяет и уточняет возможности оценки рисков вовлечения клиентов финансовых институтов в схемы по отмыванию денег.

В случае если исходные гипотезы не будут отклонены, возможно построение профиля (скоринг) вероятных нарушителей этических норм и закона и оценка их доли, а также статистически корректная оценка долей населения с различными установками в отношении источников происхождения денежных средств, классификация этих установок и разработка рекомендаций по совершенствованию подходов к повышению финансовой грамотности, как фактора снижения рисков отмыwania денег и финансирования терроризма со стороны клиентов-физических лиц финансовых институтов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузина О.Е. Финансовая грамотность молодежи // Мониторинг общественного мнения. 2009. № 4 (92). Июль-август.
2. Мейз Э. Руководство по кредитному скорингу. Минск: Гревцов Паблшер, 2008.
3. Фернам А., Аргайл М. Деньги. Секреты психологии денег и финансового поведения. М.: Прайм-Еврознак, 2005.
4. Bailey W., Gustafson W. Gender and gender-role orientation differences in attitudes and behaviors toward money. Proceedings of the 4th Annual Conference of the Association of Financial Counseling and Planning Educators. 1986.
5. Boyle M., Crook J.N., Hamilton R., Thomas L.C. Methods for credit scoring applied to slow payers in Credit Scoring and Credit Control // Oxford University Press. 1992.
6. Chen H., Volpe R.P. An analysis of personal financial literacy among college students // Financial Services Review. 1998. № 7 (2). P. 107–128.
7. Churchill G.A., Nevin J.R., Watson R.R. The role of credit scoring in the loan decision // Credit World. 1977. March.
8. Danes S.M., Hira T.K. Money management knowledge of college students // Journal of Student Financial Aid. 1987. № 17 (1). P. 4–16.
9. Durand D. Risk Elements in Consumer Instalment Financing. National Bureau of Economic Research. New York, 1941.
10. Furnham A. Many sides of the coin: The psychology of money usage // Personality and Individual Differences. 1984. № 5. P. 95–103.
11. Gresham A.B., Fontenot G.F. The differing attitudes of the sexes toward money: An application of the money attitude scale. In P.J. Gordon & B.J. Kellerman (Eds.) // Advances in Marketing. 1989. P. 380–384.
12. Henley W.E. Statistical aspects of credit scoring. Ph.D. thesis. Open University. 1995.
13. Mitchell T.R., Mickel A.E. The meaning of money: An individual-difference perspective // Academy of Management. 1999. № 24. P. 568–578.
14. Myers J.H., Forgy E.W. The development of numerical credit evaluation systems // Journal of American Statistical Association. 1963. September.
15. Tang T.L. The meaning of money: Extension and exploration of the money ethic scale in a sample of university students in Taiwan // Journal of Organizational Behavior. 1993. № 14. P. 93–99.
16. Thomas L.C. Credit Scoring and its Applications (SIAM monographs on mathematical modeling and computation). Philadelphia. 2002.
17. Volpe R.P., Chen H., Pavlicko, J.J. Personal investment literacy among college students: A survey // Financial Practice and Education. 1996. № 6 (2). P. 86–94.
18. Yamauchi K.T., Templer D.I. The development of a money attitude scale // Journal of Personality Assessment. 1982. № 46. P. 522–528.

ДОКТРИНА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОЦЕНКА ЭКСПЕРТОВ¹

С.Ю. БАРСУКОВА,

доктор социологических наук, профессор,
Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики,
Email: svbars2012@gmail.com

В России в 2010 г. принята Доктрина продовольственной безопасности. Мало кто знает об этом. Еще меньше — о содержании документа, его основных идеях и контексте их формирования. Для российского образованного человека правилом хорошего тона считается уничижительное отношение к новациям власти. Но Доктрина формирует пространство возможностей, в которых будут отстраивать стратегии конкретные участники рынка — производители сырья, переработчики, экспортеры, импортеры. И потребители будут жить и, простите за тавтологию, потреблять, в этих реалиях. Попробуем разобраться, как меняется (и меняется ли) аграрная политика страны в связи с принятием Доктрины продовольственной безопасности. С этой целью мы опросили экспертов — бизнесменов, аграрных политиков, ученых.

Ключевые слова: Доктрина продовольственной безопасности РФ; аграрная политика; продовольственный баланс.

The Doctrine of food security is adopted in Russia in 2010. Doctrine forms the space of possibilities, which will rebuild strategy specific participants of the markets of raw material producers, processors, exporters, importers. And consumers will live in these realities. The Doctrine defines the content of the term “food security”. It consists of three elements: the share of food of domestic production, its quality and affordability. Let’s try to understand whether changes the agrarian policy of the country in connection with the adoption of the food security Doctrine. To reveal it we interviewed experts, businessmen, agrarian politicians, and scientists. Experts believe that the main drawback of this documents — declarative character, the lack of mechanisms for implementation.

Keywords: food security doctrine of the Russian Federation; agricultural policy; food balance.

Коды классификатора JEL: F52, Q18.

История вопроса

Первые дискуссии по поводу продовольственной безопасности страны датируются началом 1990-х гг. Их инициаторами были коммунисты, акцентирующие внимание на негативных процессах в сельском хозяйстве, действительно сильно деградировавшем в этот период.

¹ Индивидуальный исследовательский проект № 10-01-0056 «Модели поведения участников продовольственных рынков в рамках реализации доктрины продовольственной безопасности РФ» выполнен при поддержке Программы «Научный фонд ГУ-ВШЭ».

Дискуссия 1990-х гг. стимулировала законотворческую деятельность, и стали появляться документы, претендующие на утверждение Государственной Думой в статусе федерального закона. Однако будучи достаточно «левой» по составу депутатов, ГД не стала принимать этот закон. В ходе обсуждения выяснилось, что центральное понятие — продовольственная безопасность — не имеет однозначного толкования. Столкнулись две версии определения того, что же считать продовольственной безопасностью страны.

Согласно первой версии, безопасность — это *обилие собственного производства, гарантирующее независимость от импорта продовольствия*. Подход явно идеологизированный, формирующий образ осажденного государства, которому нужно добиться продовольственной независимости от враждебного внешнего окружения. Безопасность в этом случае являлась синонимом независимости как антитезы зависимости от Запада, захватившего российский продовольственный рынок. Очевидно, что такая трактовка соответствовала интересам отечественных производителей продовольствия, апеллирующих к помощи власти.

Вторая трактовка понятия «безопасность» риторически отсылала к интересам потребителей. Делался акцент на доступность продовольствия с точки зрения доходов населения, от чего, как подчеркивалось, зависит социальная стабильность страны. В этой связи импорт получал оправдание по причине ценовой доступности. Демпинговые цены на импортное продовольствие разоряли отечественных производителей, но примиряли с реформами потребителей. Безопасность трактовалась в терминах *ценовой доступности продовольствия*. Понятно, что такая позиция соответствовала интересам импортеров и правящей элиты, опасавшейся недовольства населения. Эту точку зрения отстаивали «правые» политические течения, поддержанные экспертами из международных организаций (FAO — Food and Agriculture Organization of the United Nations, Мировой банк). Их аргументация сводилась к принципиальной вере в прогрессивность фритредерства и ретроградство протекционизма. В этом же лагере оказались и мэры обеих наших столиц, которые откровенно поддерживали импорт из-за боязни роста цен как главного фактора нестабильности.

Дискуссия ничем не закончилась. Государственная Дума не стала принимать соответствующий закон. Даже самые «левые» не могла проигнорировать логику оппонентов — экономические условия не дают возможности говорить о самообеспечении страны продовольствием, поэтому форсированное сокращение импорта может вызвать социальные потрясения. Слишком явным был отрыв предлагаемого документа от анализа экономических возможностей решения продовольственной проблемы. Кроме того, было очевидно, что президент наложит вето на закон, явно противоречащий идеям реформаторов ельцинского призыва.

Но и смена президента, равно как и приход в Думу подавляющего большинства «единороссов» не дали возможности фракции КПРФ провести разработанный летом 2008 г. законопроект «О государственной политике в области продовольственной безопасности РФ» (Продовольственная..., 2008). Попытки предложить ГД принять этот документ в качестве федерального закона были заведомо проигрышными, о чем, видимо, изначально все догадывались. Но решались задачи привлечения внимания к проблеме, позиционирования коммунистической фракции как патриотично ориентированной в противовес правительству, лишенному этих чувств. Это была дискуссия ради дискуссии, но с имитацией веры в возможность законодательной победы.

Впрочем, тема была электорально важной, и «единороссы» попытались перехватить у коммунистов лидерство в обсуждении проблемы, проводя в 2004 г. научно-практическую конференцию «Продовольственная безопасность России», иницируя акцию «Покупай российское!» Но народ помнит героев, и проблематика продовольственной безопасности прочно связана в его памяти с инициативами КПРФ.

В связи с этим многих удивило, что в начале февраля 2010 г. Указом президента «Доктрина продовольственной безопасности РФ» была утверждена (Указ..., 2010). Что сделало возможным ее принятие? Прежде всего, доктрина, принятая в 2010 г., существенно отличалась от первых версий документов, предлагаемых в середине 1990-х гг. Из поздней версии ушло прежнее противостояние политических сил, а текст документа стилистиче-

ски стал идеологически нейтральным и подчеркнуто деловым. (Речь идет о стилистике, а не содержании, о чем позже.)

Кроме того, изменилась ситуация в сельском хозяйстве. В течение последних десяти лет валовая продукция сельского хозяйства росла. Особенно заметны успехи в птицеводстве и свиноводстве. Даже в кризисный 2009 г. был рост сельхозпроизводства (1,2%). И только засуха 2010 г. подкосила рост цифр: падение сельхозпроизводства в 2010 г. составило около 10%. Но важны не валовые показатели, а производство на душу населения, если мы говорим об обеспечении продовольствием (Ушачев, Серков). И тут есть положительная динамика (табл.1).

Таблица 1

Производство основных видов сельскохозяйственной продукции на душу населения, кг

Сельхозпродукция	2000 г.	2007 г.	2008 г.	2008 г. в % к 2000 г.
Зерно	451	576	762	169
Картофель	200	191	204	102
Овощи	74	81	92	125
Мясо в убойной массе	30	40	44	147
Молоко	222	226	228	103
Яйца, шт.	234	267	266	114
Сахар (из сахарной свеклы)	10,8	22,5	24,5	227
Растительное масло	9,4	19,3	17,4	186

Но в целом ситуация с потреблением продовольствия в стране остается напряженной. Трудно поверить, но факт: объем производства молока в 2008 г. был сопоставим с его уровнем в 1958 г., мяса в целом — в 1970 г., яиц — в 1977 г. А поголовье КРС у нас такое же, как после коллективизации в 1933–1934 гг. (Интервью..., 2009). Лишь картофель и хлебопродукты россияне потребляют с превышением рациональных норм питания. Среднедушевое потребление мяса и мясопродуктов составляет всего 61% от нормы, рыбной продукции — 56%, овощей — 76%, молока и молокопродуктов — 88%. Конечно, высокодоходные группы потребляют больше. Но в целом в 2008 г. ниже рациональной нормы потребляли молока и молокопродуктов примерно 80% населения страны, мяса и мясопродуктов, рыбы и рыбопродуктов — 50–60%, фруктов — 70%, сахара — 30%, хлеба и хлебных продуктов — 20%. Но даже этот уровень потребления достигается с помощью импорта.

Чтобы понять серьезность проблемы, достаточно сравнить потребление некоторых продуктов в России и некоторых других развитых странах. По данным Российского союза предприятий молочной отрасли, ситуация следующая (табл. 2).

Таблица 2

Потребление молочных продуктов в некоторых странах мира в 2009 г., кг/чел. в год

Страны	Молоко питьевое	Масло сливочное	Сыр
Россия	69	2,5	5,9
Австралия	116	3,8	12,0
США	81	2,3	14,9
Канада	83	2,8	12,1
Уругвай	73	1,5	6,0

Заметим, что расходы на питание в структуре расходов на конечное потребление в 2008 г. составляли в России 34,5%. В развитых странах мира данный показатель варьирует в пределах 6–12%. И это средние показатели. Понятно, что в низкодоходных группах ситуация значи-

тельно хуже. В нижней децильной группе (10% населения с наименьшими располагаемыми ресурсами) в 2008 г. на питание уходило 54,9% расходов.

Но проблема не ограничивается скудностью потребления. Куда тревожнее ситуация с качеством. По данным Росстата, в первом полугодии 2009 г. среди отечественного продовольствия доля продуктов ненадлежащего качества или опасных составляла: мясо и птица — 10,7%, рыбная продукция — 12,4%, сыры и цельномолочная продукция — 5,5–5,9%, крупы — 7,6%, консервы плодоовощные — 6,3%. Импортная продукция по качественным показателям оказалась ниже отечественной, в том числе рыба и рыбопродукты — 21,5%, сахар — 30%, цельномолочная продукция — 9,7%, консервы плодоовощные — 8,5%.

В целом мы импортируем около 34–35% сельхозпродукции и продовольствия. По мясу доля импорта несколько выше (около 40%), по молоку и молокопродуктам — ниже (около 20%). Эта ситуация диссонирует с возможностями страны, ее земельными и водными ресурсами. Но прежде, на фоне катастрофического спада в АПК, об этом говорили преимущественно оппозиционные политики. В ответ их обвиняли в неумении пользоваться благами разделения труда (торгуем нефтью и газом, покупаем мясо и масло). Теперь же, на фоне наметившегося положительного сдвига в АПК привлечение внимания к продовольственному рынку стало приносить политические дивиденды правящей элите. Простое суждение, что трава на лугах — это такое же природное богатство, как нефть и газ, так же верно ранее считалось признаком ретроградства, как сейчас патриотизма.

Наконец, в преддверии президентских выборов Д.А. Медведев старался расширить список важных решений, связанных с его правлением. Продовольственная безопасность, касающаяся всех россиян, обещала быть удачным слагаемым политического имиджа.

Содержание Доктрины: что нового?

В отличие от первых вариантов документа, «безопасность» перестала быть синонимом «независимости от импорта». Понятие «независимости» в доктрине используется, но им не ограничивается. Фактически «Доктрина продовольственной безопасности» зиждется на трех смысловых китах: *доля собственного производства* по основным видам продовольствия, *качество* этого продовольствия и его *доступность* для населения. Деполизитизация достигается за счет смещения фокуса проблемы от идеи внешней экспансии, от которой надо защищаться ростом собственного производства, к проблемам внутренним — не просто производить достаточно для продовольственной независимости, но уделять внимание качеству продуктов и их доступности. В свою очередь, доступность подразделяется на *экономическую* и *физическую*, т. е. территориальную.

В предельном виде идея документа состоит в том, что если производить много продуктов питания, еще не гарантия продовольственной безопасности, хотя задача независимости этим решается. Если цена на продукты и неразвитость торговой сферы сделают их недоступными для некоторых групп населения, то это и есть ситуация «Родина в продовольственной опасности». От продовольственной независимости, сводимой к импортозамещению, перешли к концепту безопасности с акцентом на качество и доступность отечественных продуктов питания. Другими словами, продовольственная безопасность предполагает гарантированный уровень независимости от импорта, но этим не ограничивается, включая экономические возможности населения покупать качественное отечественное продовольствие непосредственно в местах проживания.

Мы не зря коснулись истории вопроса, упомянув о дискуссии 1990-х гг. Тогда базовое понятие «продовольственная безопасность» оказалось раздираемо двумя логиками: безопасность как независимость от импорта и безопасность как ценовая доступность для потребителей. В нынешней Доктрине попытались совместить эти логики, апеллируя к независимости и доступности как равнозначным задачам. Изменившаяся ситуация в АПК в 2000-е гг. по сравнению с 1990-ми сгладила альтернативность этих задач. Хотя, забегая вперед, отметим, что в контрольно-целевых показателях явно доминирует идея достижения пороговых значений

самообеспечения по отдельным видам продовольствия, а качество и доступность куда менее операционализированы и, следовательно, контролируемы.

Кстати, акцентируя качество и доступность продовольствия, российская Доктрина очень напоминает принятую в марте 2004 г. «Концепцию национальной продовольственной безопасности республики Беларусь» (Постановление..., 2004), хотя степень детализации и методическая прозрачность у белорусов несопоставимо выше.

Отметим, что законодательное оформление идеи продовольственной безопасности — явление широко распространенное в мире. Такие законы есть в США, Франции, Швеции, Германии, Китае и др. развитых странах. Однако там другой фокус проблемы. Например, в ФРГ «Закон о продовольственной безопасности» (от 20.08.1990 г.) четко нацелен на обеспечение продуктами питания в условиях продовольственного кризиса, когда данная угроза не может быть устранена посредством мероприятий по регулированию рынка. По сути, это регулирование продовольственной проблемы в чрезвычайной ситуации. У нас же (как и белорусов) этот документ должен был стать элементом повседневной аграрной политики.

Мнения экспертов по поводу Доктрины продовольственной безопасности существенно расходятся: от восторженно-одобрительных до жестко-критических. Одни видят в доктрине идейную и инструментальную основу дальнейшего развития АПК, другие — популизм, экономическую провокацию, не дающую аграрной сфере никаких новых возможностей.

Впрочем, даже критики признают позитив этого решения, а именно:

- ✓ любой государственный документ, привлекающий внимание к аграрной сфере, вносит вклад в ее развитие. Критикуя содержание «Доктрины продовольственной безопасности РФ», аграрные лоббисты подчеркивали важность самого факта обсуждения продовольственной сферы в рамках проблемы безопасности страны. Они прекрасно понимали, что на производство говядины бизнес не соблазняется не потому, что не знает, как это оказывается важно с точки зрения продовольственной безопасности страны, а в силу низкой рентабельности отрасли. Но надеялись, что за Доктриной последуют меры аграрной экономической политики, включая дотации, субсидии госбюджета, гарантии «долгих» денег, налоговые льготы и пр. Очевидно, это обстоятельство радовало аграрных лоббистов и огорчало их противников, считающих, что Доктрина задает неверную иерархию экономических задач.
- ✓ развитию аграрной сферы придали статус стратегического направления. Сам факт обсуждения доктрины Советом безопасности говорит о том, что аграрная сфера сместилась с периферии в центр стратегического планирования, войдя в число проблем национальной безопасности страны. Доктрина фиксировала понимание, что речь идет не о проблеме отдельной отрасли, а о государственной проблеме, не имеющей узковедомственной локализации. В результате план реализации мероприятий включал в качестве ответственных исполнителей широкий круг структур власти — Минсельхоз, Минэкономразвития, Минздравсоцразвития, Минрегион, Минфин, Минпромторг, МИД, Минобрнауки, Росрыболовство, Росстат, ФТС, ФАС. Такой широкий состав ответственных исполнителей (без анализа содержания плана мероприятий), акцентируя общезначимость проблемы, должен был сменить конфронтацию ряда ведомств на сотрудничество. Особенно это касается позиции Минфина, традиционно обороняющегося от просящих денег аграриев.
- ✓ в рамках социальной защиты населения и доступности основных продуктов питания была заявлена идея адресной помощи малообеспеченным потребителям. За этим стояла достаточно революционная мысль о том, что государство должно реагировать на рост цен на продовольствие не только поиском виноватых в цепочке «производитель — переработчик — продавец», но и принципиально иным способом, непосредственно дотируя потребителя, что резко отличает рынок продовольствия от всех остальных рынков. Но идея адресной помощи не была развита последующими документами, в частности, планом мероприятий по реализации Доктрины, и не сделавшись реальным направлением социальной политики, не став также ареной лоббистских

усилий представителей АПК. Однако сам факт упоминания адресной помощи в документе такого уровня оценивался крайне положительно аграрными лоббистами, не оставляющими надежд на дальнейшее развитие этой темы.

Критика «Доктрины» экспертным сообществом

На этом позитивная реакция на документ заканчивается. Претензии к Доктрине сводятся к ее абсолютной декларативности, отсутствию прописанных механизмов реализации, ничтожно малому влиянию на развитие аграрной сферы. Была надежда на план мероприятий по реализации, принятый несколько месяцев спустя. Но этот документ разочаровал еще больше, являя пример нормотворчества в традиции правильных заклинаний. Весь план свелся к раздаче поручений различным ведомствам по разработке предложений, направленных на «совершенствование механизмов», «повышение эффективности», «стимулирование кооперации» и пр. Многие предложения, судя по назначенным срокам их подготовки, уже представлены в виде доклада Правительству РФ.

Их содержание не стало предметом широкого обсуждения в обществе, более того, эта тема резко перестала волновать СМИ. Интерес масс-медиа ограничился фактом принятия «Доктрины продовольственной безопасности», хотя вся конкретика должна была появиться позже, на стадии разработки рекомендаций, создаваемых отраслевыми ведомствами. Но их-то и проигнорировали СМИ. Тому есть два возможных объяснения: или эти рекомендации были «пустыми», т. е. отсутствовал предмет обсуждения, или Доктрина была самодостаточным информационным сигналом о заботливом характере российской власти, а детали и дальнейшее развитие темы могли лишь ослабить эффект главного информационного послания.

Декларативность «Доктрины продовольственной безопасности»

Не желая того, авторы плана мероприятий по реализации Доктрины подчеркнули ее декларативность в корпусе других законодательных документов, регулирующих аграрную сферу. Значительная часть обозначенных в плане мероприятий опирается на работу, которая должна была проводиться в рамках «Госпрограммы развития сельского хозяйства на 2008–2012 гг.» или «Закона о развитии сельского хозяйства». То есть эта работа должна была осуществляться в рамках уже принятых документов. Реальная же новация Доктрины — объединение в понятии безопасности количества, качества и доступности продовольствия — осталась декларацией, не формирующей новые управленческие практики.

Качество продуктов питания осталось головной болью санитарной службы страны, а доступность по-прежнему ограничивается ценовым мониторингом, осуществляемым Министерством экономики, с соответствующими поисками виновных. И если уж упомянули о Роспотребнадзоре, то вклад этой структуры в поддержание планки качества и стимулирование импортозамещения несопоставимо выше, чем вклад Доктрины. Остановка импорта американской курятины на основании использования хлора на 8 мес. (с января по август 2010 г.) внесла вклад в развитие отечественного птицепрома куда более весомый, чем декларативные положения Доктрины. Или, например, вспомним усилия «лоббиста года», «певца российской курятины» С. Лисовского. Если положить на одну чашу весов пиар-акции Лисовского, а на другую чашу — Доктрину, то с точки зрения реального вклада в развитие отечественного птицепрома С. Лисовский явно переигрывает Доктрину.

Словом, реакция бизнеса на Доктрину выражается одним недоумением: «Прошло время. И что?» Но тут важно отметить, Доктрина писалась не для бизнесменов, а для политиков. Именно они должны были облечь положения Доктрины в конкретные законы. То, что наиболее оригинальные положения не получили развития и все свелось к перечню показателей, контролирующих долю самообеспечения, превратившись тем самым в новую форму регулирования рынка и соревнования губернаторов, более характеризует не Доктрину, а реальные ориентации политической и хозяйственной элиты.

Доступность продовольствия для населения

Мы уже отмечали, что адресная помощь малообеспеченным гражданам, заявленная в Доктрине, составляла одно из принципиальных новшеств социальной политики. Поясним, на сегодняшний день в России социальная политика осуществляется в разрезе категорий населения. То повысят пенсии, то придумают что-то для многодетных семей. Но положение отдельных людей внутри этих групп сильно различается. Есть многодетные олигархи и у них есть отцы-пенсионеры. В Доктрине был озвучен новый подход — помогать «точечно» именно тем, у кого доходы недостаточны для потребления определенного набора продуктов питания. То есть перейти от категорий к конкретным людям. Но этим дело и ограничилось. На уровень технических мер идея не снизошла.

Тут следует заметить, что ничего нового мы не изобретаем. Продовольственные талоны для бедных — нормальная практика, например, в США. Эти талоны являются эквивалентом денег, т. е. их отоваривают в обычных магазинах, но только по определенному перечню товаров. И это отнюдь не только хлеб и перловая крупа. Вполне приличный набор, включающий мясо, овощи, кофе. И никто не говорит, что продовольственные талоны — это позор Америки. Или, например, во Франции один и тот же комплексный обед в институтской столовой стоит по-разному для сотрудников с разной зарплатой. Кто получает мало, тот платит за обед меньше.

Когда же у нас начинают обсуждать введение подобных мер, то поднимается волна возмущений. Продовольственные талоны считаются почти неприличной отсылкой в прошлое страны. Есть и другая причина их неприятия — принципиальная неготовность признать, что бедные — это не досадный сбой, а имманентно присущий капитализму социальный результат. Бедные производятся системно, и им надо помогать. Подспудно доминирует идея: надо, чтоб бедных не было. Но реальнее альтернатива — надо, чтоб им было сносно жить.

Однажды очень уважаемый человек, член рабочей группы по подготовке «Закона о развитии сельского хозяйства» рассказал мне, как пытались вставить в Закон положение о защите бедных с точки зрения доступа к продовольствию. Предложение не было принято. Почему? Во-первых, ушли от политического признания наличия устойчивой категории бедности. Во-вторых, избежали технических трудностей оказания адресной помощи. Конечно, создание списков для продовольственных дотаций — крайне сложная работа, чреватая коррупционной составляющей. Раз уж мы упомянули США, то у них стыдятся быть в этих списках. У нас другая мораль: ухватить от государства не зазорно. По тем или иным соображениям идея адресной помощи в части доступности продуктов питания не нашла реализации в нормативных документах.

Количественные показатели самообеспечения

Декларативность Доктрины ретушируется ее подчеркнутой скрупулезностью в установлении долей собственного производства в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка. Думаю, что не ошибусь, если скажу, что количественные показатели импортозамещения для большинства населения исчерпывают содержание Доктрины. Конечно, ее идеи значительно шире, включая идеи доступности и качества продуктов питания, но это знание особо дотошных экспертов. Общим местом является факт, что для безопасности страны надо быть независимым от импорта продуктов питания. Именно поэтому надо наращивать собственное производство в аграрной сфере.

Напомню пороговые значения самообеспечения, задаваемые Доктриной: зерно — 95%, сахар — 80%, растительное масло — 80%, мясо и мясопродукты — 85%, молоко и молокопродукты — 90%, рыбная продукция — 80%, картофель — 95%, соль пищевая — 85%. Наверное, у разработчиков Доктрины были основания считать, что отечественное производство соли должно составлять 85% внутреннего рынка страны, но эти основания

не были представлены. Авторство Доктрины многие эксперты приписывают Российской академии сельскохозяйственных наук. Специалисты, бизнесмены, аграрные политики отмечают предельную закрытость работы по подготовке Доктрины. Особенно отчетлива эта закрытость при сравнении с ходом подготовки Национального проекта «Развитие АПК», где споры экспертов были реальным содержательным вкладом в его дизайн и велись довольно интенсивно, если не сказать — ожесточенно. Обсуждение Доктрины было крайне кулуарно.

Перечень конкретных цифровых целевых показателей всегда придает документу весомость и видимость научной обоснованности. В данном случае именно целевые показатели вызывают вопросы. Например, согласно Доктрине мы должны к 2020 г. собственными силами покрывать не менее 95% внутренних потребностей в зерне. Но уже сейчас мы превосходим этот показатель, покрывая 99% внутренних потребностей, сохраняя импорт исключительно в нише твердых сортов пшеницы. Более того, Россия является одним из крупнейших экспортеров зерна, за исключением провального урожая осени 2010 г, когда отрасль пострадала от засухи, и на экспорт было наложено эмбарго. Эксперты иронизируют, что в планах значитесь снижение производства зерна. Доктрина не может остановить природные катаклизмы, а в обычной ситуации эти показатели давно достигнуты.

Вызывает вопросы и мясной рынок. На сегодняшний день в России показатели производства «красного» и «белого» мяса принципиально различаются. «Красное» мясо — это говядина и свинина, и тут умеренный, но стабильный рост производства свинины соседствует с отсутствием роста по говядине. Что же касается «белого» мяса птицы, то отечественный птицепром сделал в последние годы такой мощный рывок, что уже сейчас мы покрываем порядка 83% внутренних потребностей (в 2010 г. производство составило 2,9 млн т при потреблении 3,5 млн т), а при сохранении темпов роста вскоре речь пойдет об экспорте курятины. Доктрина же объединяет все виды мяса в одну категорию, присовокупляя и мясопродукты, задавая планку 85% к 2020 г. Что, повторяюсь, уже почти достигнуто по курятине и вряд ли реально по говядине, где крупные инвестиционные проекты буквально единичны. Но специалисты знают, что курятина не заменяет говядину с точки зрения потребностей организма.

«Хитрый ход» годится для итоговых отчетов, но шит белыми нитками для специалистов: заданная планка, скорее всего, будет достигнута за счет роста производства курятины и свинины. Но сомнения вызывает причастность Доктрины к этому росту. Развитие птицепрома и свиноводства связано, скорее, с мощными вложениями в эти отрасли в ходе реализации Нацпроекта «Развитие АПК» и общей экономической конъюнктурой, сравнительными выгодами инвестиций в эти отрасли. То есть Доктрина ставит цели, к выполнению которых не прикладывает усилий, паразитируя на возможностях, создаваемых другими нормативными документами. Это, мягко говоря, раздражает бизнес-сообщество.

В целом Доктрина рассчитывает на самый оптимистичный сценарий развития аграрного бизнеса страны. Ведь чтобы выйти на показатели продовольственной независимости с учетом допустимой доли импорта и обеспечения рациональных норм питания населения, потребуется увеличить производство молока, мяса и овощей примерно в 1,5 раза, а фруктов — более чем в 2 раза (Интервью..., 2009). И это в условиях, когда, скажем, производство молока упорно топчется на месте. В 2010 г. валовой надой молока (в хозяйствах всех категорий) по сравнению с 2009 г. составил 97,9%, а поголовье коров 98,2%. На этом фоне рост в 1,5 раза кажется нереальным. Но, видимо, у разработчиков были основания считать эти задачи выполнимыми. К сожалению, в Доктрине нет объяснений и указаний на логику расчетов (что, кстати, резко отличает наш вариант от Концепции продовольственной безопасности Республики Беларусь).

Доктрина остается в рамках оборонительной стратегии. Перспективы экспорта как генерального плана развития российского аграрного бизнеса не обозначаются, что сужает горизонт целей. Подстрочно превалирует мысль, что надо развивать собственное аграрное производство, в противном случае нас может заморить голодом внешнее окружение. Доктрина не поднялась выше этой логики. Но возможно ставить вопрос иначе: обладая огромными

земельными и водными ресурсами, учитывая состояние с продовольствием на мировых рынках, можно и нужно выходить в мировые лидеры производителей продуктов питания. Революционной, но не утопичной, была бы задача покрытия не 95% внутренних потребностей в зерне, а 20% зернового мирового рынка. Но такие цели Доктрина не ставит. Хотя все чаще, особенно в свете катаклизмов типа засухи и землетрясений, говорят о том, что мир меняется, и реальная иерархия стран скоро будет определяться их позицией на мировом рынке продовольствия. Доктрина не вышла на стратегическую перспективу продовольственной экспансии, а решение текущих проблем отрасли уже занято другими нормативными документами, что вызвало критику Доктрины с точки зрения ее избыточности.

Можно возразить, что задачу освоения мирового рынка можно ставить уже после того, как покрыты собственные потребности. Это в корне неверно. Импорт может вполне соседствовать с экспортом одного и того же продукта. Это связано не с продовольственной независимостью, а с региональной спецификой страны. Производимое на Дальнем Востоке мясо птицы можно успешно продавать в Китай, а не везти в Москву. Зерно Сибири можно реализовывать на азиатских рынках, а для западной части страны покупать украинское зерно. Вопрос сравнительных затрат этих стратегий, причем как экономических, так и геополитических, принципиально возможен, если обсуждается *продовольственный баланс* страны, а не количественные показатели импортозамещения. Акцент же на импортозамещении уводит дискуссию от обсуждения этих вопросов. Вместо этого бьются за снижение транспортных тарифов, разоряясь на перевозках на огромные расстояния. И просторы страны превращаются из богатства в разорение. Доктрина не меняет эту ситуацию.

* * *

Подведем итоги. Начавшаяся в 1990-е гг. дискуссия о продовольственной безопасности страны, инициированная фракцией КППРФ, завершилась утверждением Указом президента «Доктрины продовольственной безопасности РФ» (февраль 2010 г.). В ходе дискуссии определилось содержание центрального термина. От безопасности как синонима независимости от импорта пришли к пониманию безопасности как соединения трех содержательных моментов: а) пороговые значения доли собственного производства в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка, б) качество продовольствия, в) доступность продуктов питания для населения (экономическая и территориальная).

Доктрина акцентировала внимание на аграрной сфере, придав аграрным проблемам статус не отраслевых, но национальных. Однако правильные слова не порождают автоматически эффективные управленческие практики. Доктрина — это не федеральный закон. Это скорее фарватер для будущего нормотворчества. Но по прошествии времени надо признать: нормативное пространство оказалось крайне нечувствительно к новациям Доктрины. Социальная политика не пополнилась алгоритмом доступа бедных слоев населения к основным продуктам питания, равно как не возникли новые механизмы контроля за качеством продовольствия. Аграрный бизнес также остался в прежних нормативных рамках. Звук Доктрины утонул в вате ведомственной косности. Вся активность чиновников свелась к суеде вокруг контрольно-целевых показателей выполнения Доктрины, одни их создавали, другие по ним отчитывались. Вместо новых практик в бизнесе возникли новые формы соревновательной отчетности чиновников.

«Доктрина продовольственной безопасности» не нанесла вреда аграрному бизнесу и потребительскому рынку. В этом ее плюс. Но и не стала действенным элементом аграрной политики. В этом ее минус.

Присоединение России к ВТО, как новый вектор экономической политики, отодвинуло «Доктрину продовольственной безопасности» в последний эшелон приоритетов власти. Про Доктрину не принято вспоминать ни в среде чиновников, ни в среде бизнесменов. Критика сменилась равнодушием к этому документу перед лицом куда более весомой для АПК угрозы — присоединением к ВТО. Это отдельная тема, которой будет посвящена следующая статья.

ЛИТЕРАТУРА

1. Интервью с академиком РАСХН И.Г. Ушачевым (2009) // Агрокредит. 2009. № 2 // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vniiesh.ru/publications/Stat/4945.html>.
2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 10 марта 2004 г. № 252. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://spravka-jurist.com/base/part-jq/tx_esxgxa/page-5.htm.
3. Продовольственная безопасность России (2008). М.: АНО «Редакция газеты «Правда».
4. Указ Президента РФ «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» от 1 февраля 2010 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://state.kremlin.ru/security_council/6752.
5. Ушачев И.Г., Серков А.Ф. «Состояние и проблемы обеспечения продовольственной безопасности страны» // Материалы всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vniiesh.ru/publications/Stat/4949.html>.

СОДЕРЖАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА ПРИ ПОСТРОЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

В.В. МЕЛЬНИКОВ,

кандидат экономических наук, доцент,
Новосибирский государственный технический университет,
e-mail: vvm_ru@mail.ru

Статья посвящена анализу роли научно-технической и инновационной политики в процессе формирования национальной инновационной системы. Уточняются объекты, дифференцируются задачи, методы и инструменты регулирования. Показан ряд концептуальных проблем при разработке инновационной политики в России.

Ключевые слова: инновации; инновационная политика; научно-техническая политика; национальная инновационная система; инновационная инфраструктура; государственное регулирование.

The article is devoted to analysis of the role of technology and innovation policy in the formation process of national innovation system. The author makes more precise the regulation objects, different tasks, methods and instruments. Has been shown several conceptual problems in the development innovation policy in Russia.

Keywords: innovation; innovation policy; technology policy; national system of innovation; innovation infrastructure; government regulation.

Коды классификатора JEL: L510, O310, O320, P110.

Введение

Общепризнанной тенденцией развития современной экономики является ускоряющийся рост научного знания, оказывающий влияние на научно-технический прогресс и преобразующий хозяйственные системы. Инновационная составляющая деятельности фирм в глобальной экономике становится значимым фактором обеспечения долгосрочной конкурентоспособности, наряду с привычной борьбой за качество и постоянным совершенствованием продуктов и процессов.

Все больше участников вовлекается в инновационную деятельность; меняются принципы взаимоотношений членов социума и их функции в рамках организаций. Если первоначально взаимодействие субъектов инновационного процесса, как показывает мировая практика, осуществлялось методом «проб и ошибок», то создание перспективных национальных инновационных систем подразумевает формирование благоприятствующих инновационному развитию институциональных структур и среды ведения бизнеса. Это является традиционным объектом для государственной политики, направленной на формирование экономических порядков, обеспечивающей создание рамочных условий хозяйствования и адаптацию к ним участников экономических отношений¹.

¹ Мы будем пользоваться классификацией направлений и видов экономической политики, предложенной в работе [19] и восходящей к традициям немецкой школы ордолиберализма.

Определение объектов регулирования

Трудно достичь успеха в построении инновационно ориентированной экономики, не имея четкого представления об инновациях как объекте экономической политики. Мы не будем подробно обсуждать общеизвестный факт, что понятия «инновации» и «инновационная система» не имеют однозначного толкования². Вместе с тем исходная проблема заключается в таком определении объекта государственных регуляций, который, во-первых, имел бы четкую количественную оценку, а во-вторых, мог быть отделен от объектов, относящихся к другим видам экономической политики, например, научно-технической, во избежание напрасных ожиданий³.

Мы будем рассматривать в качестве инновации изобретенный или воспринятый объект интеллектуальной собственности, готовый к коммерциализации⁴, а в качестве основной цели инновационной деятельности — создание некоторой новой ценности, которая ориентирована на потребителя и им воспринимается⁵. Настоящим *источником инноваций являются потребности бизнеса*, не важно, частный он или государственный — в любом случае при проведении политики необходимо ориентироваться на состояние рынка.

Фирма при поиске оптимальной инновационной стратегии ориентируется либо на издержки (предложение), либо на покупательский спрос [27], они и должны рассматриваться в качестве основных обобщенных объектов политики регулирования инноваций со стороны государства. При этом подходы фирм к внедрению инноваций связаны с моделью производственного процесса. Если исходной точкой является существующая потребность в инновационном продукте, тогда государству необходимо обеспечить взаимодействие компаний и научно-технических центров для поиска производственного решения. Если имеет место альтернативный вариант, когда уже существующая технология и продукция могут формировать предложение, нуждающееся в спросе, то в данном случае государство должно помочь создать необходимый рынок и обеспечить восприятие новой продукции потребителем.

Отметим, что сам рынок подает довольно слабые сигналы для создания условий, способствующих появлению у фирм новых технологий и их внедрению. Во-первых, в условиях рынка речь идет об ориентировании частных компаний на получение краткосрочных и предсказуемых коммерческих результатов с умеренным, по возможности, риском⁶. Во-вторых, естественный процесс монополизации создает препятствия для инновационных компаний-конкурентов, не обладающих ключевыми факторами производства или правами собственности. В-третьих, внедрение инноваций требует «длинных денег», активное предложение которых является как раз результатом успешного развития народного хозяйства⁷.

Выскажем крамольную мысль: если потребностей в инновациях со стороны компаний нет, а национальной экономике они необходимы, то для внедрения инновационных продуктов, процессов или стратегий сначала может потребоваться преобразование политической системы в командно-административную с экономическим механизмом директивного планирования⁸.

² Норвежский экономист Кнут Холт, один из основателей Международного общества производственного инновационного менеджмента (ISPIM), отмечал, что уже к началу 1980-х гг. существовало более 100 определений инноваций [29, с. 21].

³ Нельзя допустить, чтобы завеса из благозвучных формулировок отчетных докладов с частым употреблением определения «инновационный» скрывала отсутствие фактических результатов регулирования.

⁴ Наиболее удачным описанием инновации можно считать определение Брайана Твисса (1974): «изобретение становится инновацией, если получает успех на рынке». *Twiss B.C. Managing Technological Innovation*. — London: Longman Group Limited, 1974. P. 4.

⁵ На уровне теории из рассмотрения необходимо исключить псевдоинновационную деятельность, связанную с модифицированием, повышением качества и т. п.

⁶ Инновационная деятельность предприятий в России значительно усложнена по причине весьма короткого горизонта планирования и наличия *фундаментальной неопределенности*, означающей абсолютную непознаваемость будущего. Когда мы говорим о вероятности наступления некоторого события, предполагается, что мы знаем все возможные исходы того, что может произойти. В случае фундаментальной неопределенности мы не можем понять сами исходы.

⁷ Дуглас Норт так описывал механизм консервации технологической отсталости: «При наличии слабо защищенных прав собственности, недостаточного претворения законов в жизнь, наличия барьеров для вхождения в рынок и монополистических ограничений фирмы, стремящиеся к максимизации прибыли, склонны избирать краткосрочную стратегию и эксплуатировать небольшой основной капитал, а также сохранять малые размеры. *Самыми выгодными занятиями становятся торговля, перераспределение или операции на черном рынке. Крупные фирмы с большим основным капиталом могут существовать только под покровительством правительства*, пользуясь субсидиями и тарифной защитой и выплачивая обществу определенную компенсацию. Такое сочетание вряд ли может способствовать эффективности производства [13].

⁸ История модернизаций Руси — Российской империи — СССР наглядное тому подтверждение, когда продолжительное отставание в научно-техническом и экономическом развитии преодолевалось ужесточением авторитарных методов правления и насильственным внедрением новых технологий, например в периоды Ивана Грозного, Петра I или Сталина. Некоторые ученые [25, 33] утверждают, что для России выработалась своя собственная модель развития.

Обычно выделяют следующие этапы, связанные с инновационным процессом [17, с. 20].

- 1) Разработка концепции нового продукта или процесса в рамках поисковых научно-исследовательских работ (НИР).
- 2) Осуществление прикладных НИР. Разработка технических заданий или технических предложений на опытно-конструкторские работы.
- 3) Разработка инновационного продукта в рамках опытно-конструкторских работ. Изготовление опытного образца-прототипа.
- 4) Организация производственного процесса с выпуском пробной партии продукта.
- 5) Испытание продукции на рынке, ее доработка и оптимизация методов ее продвижения.
- 6) Коммерческое производство, основным показателем которого является полученная прибыль, сроки окупаемости и достижение запланированной нормы доходности.

Вместе с тем, давайте предположим, что новые идеи могут исходить от потребителей, конкурентов, в процессе наблюдения и имитации событий непреодолимой силы, случайностей. Тогда исследований может не осуществляться вообще, а инновации вполне возможны.

Наоборот, будут затрачены огромные, в том числе государственные, ресурсы на научно-технические исследования, а инноваций ввиду неготовности рыночных (или отсутствия работающих плановых) институтов не будет. Возникает диссонанс: расходы на разработку инновационного продукта в национальной экономике значительны, а рыночный результат незаметен. Продукция, выпускаемая отечественными предприятиями, по-прежнему неконкурентоспособна, а НИИ имеют множество действующих патентов на изобретения, которые либо никому не нужны, либо у заинтересованных сторон нет возможности их коммерциализировать в рамках национальной экономики. В результате, лицензии на отработанные технологические процессы, на которые были затрачены значительные бюджетные средства, могут быть реализованы за рубежом⁹.

Разобьем озвученные 6 стадий инновационного процесса на два блока, зависящих друг от друга, однако имеющих разный экономический смысл с точки зрения государственного регулирования. Этапы 1–3 являются объектами научно-технической (технологической) политики, которая направлена на превращение бюджетных ресурсов в новое знание и технологии. Этапы 4–6 — объекты непосредственно инновационной политики, где речь идет о трансформации знаний и технологий в финансовый или другой общественно значимый результат. Успешность государства в создании технологий не обязательно предполагает рост ВВП за счет предприятий, внедряющих инновации. И наоборот, в успехе инноваций большую роль, чем открытия или изобретения, играет процесс их освоения¹⁰.

Такой подход к дифференциации объекта исследования предполагает определение различных целей, набора методов и инструментов, а также статистических показателей для оценки эффективности данных видов политики.

Методология экономической политики и организационная инфраструктура осуществления регуляций

Инновационная активность экономических агентов определяется институциональной средой, которая влияет на выбор оптимального вида деятельности, а также зависит от направления развития знаний и технологий.

Государственная научно-техническая (технологическая) политика представляет собой поддержку научно-технической деятельности в стране, а также нормативное правовое регулирование этой деятельности с целью эффективного развития научно-технического потенциала, увеличения вклада науки и техники в экономическое развитие, а также укрепление позиций на мировых рынках высоких технологий [19].

Здесь выделяется три основных *объекта регулирования*, отражающих научно-техническую инфраструктуру в стране (рис. 1):

⁹ Подробнее о проблемах использования создаваемых технологий в работах [32, с. 52–64; 22, с. 65–71].

¹⁰ Успех японской модели развития по сравнению с США в 1970-е гг. показал, что нельзя смешивать научно-техническую и инновационную политику. Успех Японии был обеспечен практически без вклада страны в мировой научный прогресс.

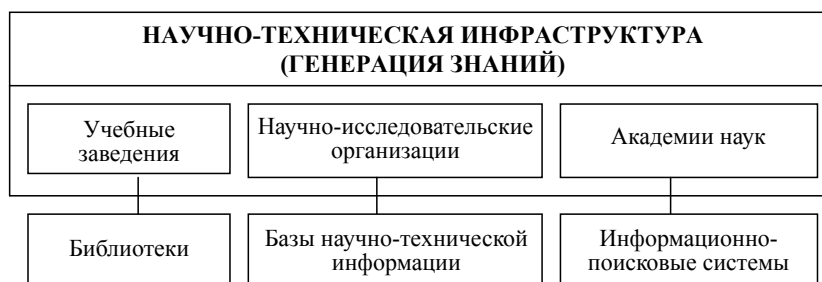


Рис. 1. Элементы научно-технической инфраструктуры

- 1) НИОКР или R&D (включая финансирование фундаментальных исследований, прикладных исследований и разработок);
- 2) научно-техническое образование и подготовка соответствующих кадров;
- 3) предоставление разнообразных научно-технических услуг [15].

Когда речь идет о научно-техническом регулировании, нельзя предполагать, что результат будет автоматическим следствием приложенного усилия и объема государственного финансирования [14]. Несмотря на то что по большей части задачи в области НИОКР успешно решаются, регулирующие мероприятия государства на разных участках технологической политики могут обеспечивать разные результаты, что оказывает влияние на выбор форм финансовой поддержки (рис. 2).



Рис. 2. Формы государственной поддержки развития науки и техники

При финансировании важных для прогресса проектов фундаментальных научных исследований результат поисков полностью непредсказуем, а возможность неудачи достаточно высока. Прикладные научные исследования, связанные с решением практических задач, имеют более высокие шансы на успех, поскольку работы ведутся в пределах уже существующих знаний. Наконец, научно-техническая деятельность и разработки имеют практически прямую зависимость между вложенными средствами и полученным результатом [7].

На практике выделяется два основных вида технологической политики:

- 1) общая регулярная поддержка научно-технического развития с распределением средств по всему спектру дисциплин и исследовательских проектов в зависимости от их значимости;
- 2) сфокусированная научно-техническая поддержка, представляющая собой внебюджетные крупные усилия, обеспечивающие выборочное стимулирование той или иной области науки и техники, и направленная на передовые НИОКР.

Такая деятельность государства обеспечивает создание научно-технической базы развития. Далее можно ожидать долгого и спонтанного перетока достижений НТП в промышленные изделия и технологические процессы. Вместе с тем современный динамично меняющийся мир требует быстрой реакции производства на новые научные достижения. Для этого необходимо появление институциональной и организационной инфраструктуры, которая могла бы обеспечить взаимодействие бизнеса, науки и образования для создания и реализации инновационной продукции — национальной инновационной системы (НИС)¹¹.

¹¹ Понятие НИС было введено Кристофером Фриманом в 1987 г. [37]. В систематическом виде концепция была впервые изложена в 1988 г. в работе *Dosi G., Freeman C., Nelson R. Technical Change and Economic Theory*. London: Pinter Publishers, 1988. Кроме того весьма распространенные определения НИС сформулированы в работах Бенгт-Аке Лундвалла (1992), Ричарда Нельсона (1993), Парри Пателя и Кейта Павитта (1994), Стэнли Меткалфа (1995) [40, 42, 43, 41].

Такое требование означает рост государственного вмешательства, и мы можем наблюдать зримое противоречие, когда правительство использует либеральную риторику, при построении прогнозов инновационного развития, но не проводит соответствующую политику экономической либерализации, чтобы не стать проигравшей стороной в глобальной конкурентной борьбе, когда неопротекционизм сделался значимым фактором успеха национальных предприятий на глобальном рынке¹². В этой связи формирование инновационных систем является наиболее агрегированной задачей государственного регулирования инновационной деятельности (рис. 3).

В современном мире успешно работающая НИС является важнейшим фактором в борьбе государств и транснациональных корпораций на рынках «высоких» технологий. Согласно оценкам экспертов, факторы, связанные с техническим прогрессом, составляют до 60% «источников экономического роста» ведущих западных государств [9, с. 4], и, соответственно, руководители стран-лидеров демонстрируют большое внимание к этой проблеме.



Рис. 3. Элементы инновационной инфраструктуры (организации и институты)

Понятие инновационной политики, развивающее или замещающее понятие научно-технической политики, появилось в мировой практике регулирования 1970-е гг. под воздействием следующих обстоятельств:

- 1) усиление влияния технологических нововведений на конкурентоспособность предприятий;
- 2) обновление продукции и услуг в масштабах всей экономики под влиянием новых технологий.

Когда в экономике имеет место устойчивая рецессия, нововведения начинают рассматриваться в качестве основного фактора экономического развития. Обычно до этого внимание правительств сосредоточено лишь на проведении активной политики стимулирования НИОКР

¹² В XIX в. немецкий экономист Адольф Генрих Вагнер выявил тенденцию, которую затем назвали «законом Вагнера»: с развитием мировой экономики доля государственных расходов в ВВП имеет тенденцию к росту. Сознательное игнорирование этого закона явилось одной из главных причин катастрофического спада российской экономики в 1990-е гг., так как российские либеральные правительства в качестве одновременных стратегических приоритетов рассматривали сокращение участия государства в хозяйственной деятельности страны и расширение ее участия в процессах глобализации [19].

и уделяется мало внимания мерам по обеспечению практического использования получаемых результатов [11, с. 3–4].

Инновационная политика представляет собой комплекс мер, направленных на реализацию результатов научно-технической деятельности в новом, усовершенствованном продукте или технологическом процессе, а ее целью является повышение конкурентоспособности национальных производителей за счет стимулирования технологического развития предприятий путем внедрения в производство экономически эффективных инноваций [19]. Как мы уже отмечали, *объект регулирования* в данном случае — процесс внедрения новых технологий в производство, а также сбыт инновационной продукции.

В настоящее время можно выделить три главных типа моделей инновационного развития стран [1, 6, 8]:

1) страны, ориентированные на лидерство в науке, реализацию крупномасштабных инновационных проектов, охватывающих все стадии научно-производственного цикла, как правило, со значительной долей научно-инновационного потенциала в оборонном секторе (стратегия наращивания собственного научного потенциала и двойных инноваций — США, Великобритания, Франция);

2) страны, ориентированные на распространение нововведений, создание благоприятной экономической среды, способствующей инновационной активности частного бизнеса (создание и локализация инноваций — Германия, Швеция, Швейцария, Норвегия и др.);

3) страны, стимулирующие нововведения путем обеспечения восприимчивости к достижениям мирового научно-технического прогресса, развития инновационной инфраструктуры, координации действий различных секторов в области науки и технологий (стратегия заимствования — Китай, страны Юго-Восточной Азии).

Успех инновационной политики предполагает наличие ряда предварительных управленческих решений со стороны органов государственного регулирования:

1) Необходимо определиться в рамках федеральных нормативных актов, что конкретно понимается под «инновациями». Идеологическая размытость этого понятия не позволяет четко сформулировать цели государственного вмешательства.

2) Обсудить механизмы материальной заинтересованности ученых и научно-исследовательских институтов в инновационной деятельности. Определиться с правилами закрепления прав на объекты интеллектуальной собственности, созданные в НИИ, согласовать порядок их использования и гарантировать право на доход исследовательских бюджетных учреждений.

3) Дать бизнесу четкие сигналы, какая модель поведения будет поощряться и каким образом. Бизнес-структуры должны захотеть создавать новые ценности, ориентированные на потребителя¹³.

4) Необходимо создать работающий механизм продвижения инновационных идей и конкретных технологий на всех уровнях, включая бизнес, конечных потребителей и бюрократию.

5) Разработать план преодоления организационных и административных барьеров на пути внедряемых технологий.

6) Наконец, указать лиц, ответственных за результат инновационной политики (а не за процесс, как это у нас сегодня принято).

Перечень четких действий необходим, поскольку зачастую не учитывается тот фактор, что *успешную инновационную политику государство, бизнес и наука реализуют сообща, учитывая интересы всех участников процесса*, не распыляя средства на бесперспективные проекты, поскольку ни одно государство в мире не в состоянии самостоятельно профинансировать научные исследования и их внедрение по всем направлениям.

Далее в табл. 1–3 мы приводим задачи, методы и инструменты научно-технической и инновационной политики, сознательно разделяя их, чтобы показать отличие объектов регулирования и используемых регуляций. И хотя некоторые методы, в частности, защита прав интеллектуальной собственности, или инструменты, как, например, налоговые льготы, могут совпадать, их воздействие на объект регулирования проявляется по-разному и преследует достижение разных целей.

¹³ Одним из наиболее ярких примеров массовой коммерциализации результатов научных исследований в современной Германии является деятельность Фраунгоферовского общества (Fraunhofer-Gesellschaft), миссия которого связана с прикладными исследованиями. По мнению его президента, Ханса-Йорга Буллингера, признанного по версии *manager magazin* «менеджером года 2009» [39], «немецкие производственные компании смогут противостоять конкуренции иностранных фирм, проводящих «политику низких цен», только в том случае, если предложат европейскому потребителю действительно инновационные товары и услуги, уникальные передовые изделия высочайшего качества, за которые *потребители захотят заплатить более высокую цену*» [23].

Таблица 1

Задачи инновационной и научно-технической политики

Инновационная политика	Научно-техническая политика
1) Обеспечение заинтересованности частного сектора в финансировании инноваций; 2) определение направлений экономического развития страны; 3) повышение эффективности использования результатов научной и научно-технической деятельности; 4) повышение конкурентоспособности национальной продукции на мировых рынках; 5) модернизация экономики за счет перехода на инновационные рельсы; 6) укрепление обороноспособности страны; 7) повышение экологической безопасности и др.	1) Развитие фундаментальной науки, важнейших прикладных исследований и разработок; 2) определение направлений развития технологических преимуществ страны; 3) сохранение и развитие кадрового потенциала научно-технического комплекса; 4) интеграция науки и образования; 5) развитие международного научно-технического сотрудничества; 6) развитие межвузовского сотрудничества внутри страны; 7) стимулирование кооперации бизнеса и науки и др.
Задачи по формированию институциональной среды 1) Снижение транзакционных издержек от бюрократического процесса; 2) повышение спецификации прав собственности в сфере НИОКР и инноваций; 3) формирование благоприятного инвестиционного климата; 4) обеспечение политической стабильности и экономической свободы; 5) борьба с бедностью; 6) снижение дифференциации доходов; 7) создание и поддержание нужного уровня конкуренции на рынках и др.	

Возвращаясь к институциональной среде ведения бизнеса, необходимо отметить важную роль для проведения успешной инновационной политики отсутствия негативных ожиданий и устойчивого роста доходов населения, которое должно быть готово переплатить за отечественный инновационный товар. Таким образом, успех в инновационном и, отчасти, научно-техническом развитии предполагает борьбу с бедностью в качестве необходимой задачи регулирования, например, за счет стимулирования занятости. Такая постановка задач предполагает, помимо создания новых порядков, подключение инструментария тех видов экономической политики, которые направлены на регулирование экономических процессов, в т. ч. монетарной и фискальной.

Таблица 2

Методы инновационной и научно-технической политики

Инновационная политика	Научно-техническая политика
1) Борьба с коррупцией; 2) создание экономических стимулов, обеспечивающих применение накопленных знаний; 3) перекрытие каналов получения чрезмерной рентабельности в отдельных отраслях; 4) обеспечение заинтересованности частного сектора в финансировании инноваций; 5) развитие международного инновационного сотрудничества; 6) создание информационной инфраструктуры и обеспечение доступности ее услуг; 7) адаптация имеющихся и финансирование новых разработок и знаний для национальной экономики; 8) развитие кооперации между научно-исследовательской и предпринимательской сферами; 9) содействие в формировании рынков сбыта инновационной продукции; 10) повышение защиты прав интеллектуальной собственности; 11) поощрение малого наукоемкого бизнеса и др.	1) Формирование эффективной системы размещения госзаказа на НИОКР; 2) доведение до науки производственных задач; 3) создание системы подготовки научных кадров, начиная с уровня среднего образования; 4) поддержка международных научных контактов; 5) повышение материального обеспечения ученых и инженеров; 6) формирование современной научно-исследовательской инфраструктуры; 7) защита прав интеллектуальной собственности; 8) стимулирование исследований в вузах и на предприятиях; 9) повышение качества среднего и высшего образования, интеграция образования и научной деятельности, возможности для постоянного повышения квалификации заинтересованных лиц; 10) содействие повышению общественного статуса научно-технической деятельности и др.

Таблица 3

Инструменты инновационной и научно-технической политики

Инновационная политика	Научно-техническая политика
1) Пропаганда в стране «культы качества»; 2) создание системы поиска и селекции одаренной молодежи с последующим трудоустройством; 3) создание государственных фондов новых технологий (лицензий, патентов, ноу-хау); 4) создание системы защиты авторских прав, прав инноваторов, охраны интеллектуальной собственности; 5) содействие в закупках за рубежом необходимых бизнесу производственного оборудования и инновационных технологий; 6) стимулирование экспорта и прямых иностранных инвестиций; 7) координация инновационной деятельности, формирование «полюсов роста»; 8) разработка системы стандартов и нормативов, стимулирующих инновации; 9) введение финансовых санкций за выпуск устаревшей продукции; 10) прямое государственное финансирование инноваций в рамках предприятий госсектора; 11) государственные закупки инновационной продукции; 12) создание технополисов, технопарков и бизнес-инкубаторов; 13) стимулирование конкуренции на отдельных рынках в целях снижения нормы прибыли; 14) меры протекционизма для защиты перспективных отраслей; 15) налоговые скидки для предприятий в размере расходов на НИОКР, налоговые льготы в сфере налогообложения имущества, доходов и кредитования; 16) освобождение от таможенных пошлин импортируемого оборудования; 17) стимулирование занятости и др.	1) Усиленное бюджетное финансирование НИОКР; 2) создание органов общественного контроля за результатами размещения государственного заказа на НИОКР и отбором проектов; 3) заказ на специалистов нужного профиля через систему среднего и высшего образования; 4) государственное финансирование преподавательских и студенческих обменов и стажировок; 5) переподготовка научных кадров по иностранному языку; 6) предоставление для ученых и инженеров оборудованных помещений для проведения исследований; 7) общественная и/или независимая научная экспертиза крупных проектов, финансируемых государством; 8) проведение совместных межвузовских образовательных программ; 9) создание информационной сети между подразделениями научно-исследовательской инфраструктуры; 10) подключение к мировым системам научно-технической информации; 11) закупка зарубежной научно-технической литературы и финансирование ее переводов; 12) относительно высокая заработная плата для деятелей науки; 13) появление механизма снижения налогов на сумму стоимости приборов и оборудования, передаваемых вузам и научно-исследовательским институтам; 14) обеспечение взаимодействия ученых с инженерами и руководством предприятий и др.

Программа мероприятий инновационной политики не может быть статичной, в противном случае она превращается в неудачный аналог Госплана. В международной практике принято давать динамическую оценку инновационным мероприятиям государства и обеспечивать их регулярный пересмотр. Вот, например, критерии оценки инновационной политики на примере страны ЕС [16, с. 100]¹⁴. Оценка дается по пятибалльной системе на ежегодной основе (1 — полностью неудовлетворительно, 2 — неудовлетворительно (можно улучшить ситуацию), 3 — удовлетворительно, 4 — выше среднего в сравнении с другими странами ЕС, 5 — лучшее положение в группе стран ЕС) (табл. 4).

Таблица 4

Формирование инновационной политики и критерии ее оценки

№	Формирование политики	Критерии оценки
1	Открытость процесса разработки инновационной политики	Процесс совершенствования инновационной политики происходит с участием основных заинтересованных сторон на всех стадиях процесса и на принципах партнерства
2	Влияние имеющихся данных на проведение политики	Работа над политикой проводится систематически, на основе имеющихся данных и результатов оценки
3	Регулярность и прозрачность процессов мониторинга и пересмотра инновационной политики	Все основные документы, касающиеся инновационной политики, и ее инструменты подлежат регулярному пересмотру с участием основных заинтересованных сторон

¹⁴ Подробнее информацию об общей оценке инновационной политики в странах ЕС можно получить здесь: Innovation and Innovation Policy in Czech Republic / INNO-Policy Trend-Chart. EU, 2009. P. 4.

Окончание табл. 4

№	Формирование политики	Критерии оценки
4	Оценка влияния на инновационную сферу мер регулирования	Существует четко структурированный процесс отслеживания влияния новых мер регулирования на инновационную сферу. Инновации играют роль в других национальных политиках
5	Наличие механизмов координации	Существует четко согласованная и отлаженная система координации политики на правительственном уровне и уровне государственных органов
6	Наличие «культуры оценки» инновационной политики	Меры инновационной политики оцениваются на основных этапах ее осуществления
7	Наличие внешней и внутренней оценки мер инновационной политики	Результаты оценки соответствуют практическим критериям объективности (привлекаются независимые эксперты, оцениваются отчеты о результатах и т. п.)
8	Прозрачность и доступность результатов оценки	Все результаты оценок публикуются и являются предметом обсуждения общественности

Необходимость измерения результатов научно-исследовательских разработок и инновационных процессов была впервые обозначена в 1962 г. в ходе работы первой тематической конференции по вопросам системного решения проблем измерения результатов НИР и разработки объективных статистических показателей [2, с. 39]. За последние десятилетия в отечественной и зарубежной науке появилось значительное количество методик оценки и анализа научно-технического потенциала территории (региона или страны), как международных, адаптированных к российским условиям, так и уникальных. В целях сопоставления уровня внедрения инноваций используется индексный метод, основой которого является расчет индикаторов инновационного развития. Здесь можно указать ряд подходов. Например, в работе [10, с. 15–16, 31] отражены 10 методик, в т. ч:

- 1) интегральная оценка научно-технического потенциала страны (Япония);
- 2) комплексная оценка научно-технического потенциала страны (Национальный научный фонд США);
- 3) расчет индекса знаний (Всемирный банк);
- 4) расчет суммарного инновационного индекса (Нидерланды, ЕС);
- 5) расчет индекса инновативности регионов (Независимый институт социальной политики РФ) и др.

Мы, в дополнение, приведем некоторые конкретные статистические показатели, используемые в международной практике для оценки инновационных процессов, а также их основное назначение (табл. 5).

Таблица 5

Показатели мониторинга инновационного развития

Организация / страна	Показатели инновационных систем
Всемирный экономический форум	Индекс инновационной способности экономики (National Innovative Capacity Index) — характеризует способность к устойчивому экономическому росту в среднесрочной перспективе (5 лет). Включает набор субиндексов: 1) <i>качество инновационной политики</i> — эффективность защиты ПС, доступность налоговых скидок и субсидий; 2) <i>условия формирования инновационных кластеров</i> — состояние и глубина развития кластеров, уровень локальной конкурентной борьбы, требования потребителей; 3) <i>качество инновационной инфраструктуры</i> — наличие исследовательских организаций, системы подготовки технических кадров, наличие венчурного капитала; 4) <i>ориентация компаний на инновационную деятельность</i> — производство новых продуктов, уровень развития маркетинга, влияние инноваций на производительность

Организация / страна	Показатели инновационных систем
Мировой банк	Эффективность инновационных систем (в рамках программы <i>Knowledge for Development</i>) — характеризует способность отдельных государств в использовании знаний как инструмента экономического развития. Для детальной характеристики используется следующий набор показателей: 1) прямые иностранные инвестиции как процент от ВВП; 2–3) размер роялти и лицензионных выплат (млн долл., млн долл. / млн населения); 4) число подготовленных за 10 лет ученых и инженеров по отношению к числу студентов; 5–6) число исследователей в сфере НИОКР (чел, чел./ млн насел.); 7) расходы на НИОКР, % от ВВП; 8) объем торговли, % от ВВП; 9) объем сотрудничества между исследовательскими секторами университетов и частных фирм; 10) общее число инновационно активных менеджеров; 11–12) общее количество статей в научных и технических журналах (единиц, единиц / млн населения); 13) административные барьеры для начинающих предпринимателей; 14) объем доступного венчурного капитала; 15–16) количество патентов, зарегистрированных Управлением патентов и товарных знаков США (единиц, ед. / млн населения); 17) объем экспорта высокотехнологичной продукции, в % от общего объема экспорта товаров промышленного производства; 18) объем ассигнований частного сектора на НИОКР (млн долл.) Кроме того, общая характеристика предусматривает еще 3 показателя: ✓ число научных работников, занятых в сфере НИОКР; ✓ количество патентов общего назначения, а также патенты на механизмы, разработку, регистрационные знаки и др.; ✓ количество журнальных статей, опубликованных в таких областях как физика, математика, биология, химия, клиническая медицина, биомедицинские исследования, инженерные науки и технологии, исследование Земли и космические науки
ЕС	Карта европейского инновационного пространства (European Innovation Scoreboard). Включает следующие группы показателей: 1) <i>кадровый потенциал</i> (доля выпускников научно-технических вузов в возрастной группе 20–29 лет; % населения с образованием выше среднего в возрасте 25–64 лет; % населения, продолжающего постдипломное образование в возрасте 25–64 лет; % занятых в средне- и высокотехнологичном производстве — от общего числа занятых; % занятых в высокотехнологичном (ВТ) сервисе от числа занятых); 2) <i>ресурсы и ориентиры инновационного процесса</i> (затраты на некоммерческие государственные и вузовские инновации и разработки в %-ном отношении к ВВП; затраты на исследования для бизнеса в % ВВП; число заявок на ВТ патенты в Европейском Бюро патентов в пересчете на 1 млн населения; число заявок на ВТ патенты в Бюро патентов США на 1 млн населения); 3) <i>структурные характеристики инновационного процесса</i> (доля самостоятельных малых и средних инновационных предприятий — % от общего числа малых и средних предприятий; доля малых и средних инновационных предприятий в кооперации с другими фирмами — % от общего числа малых и средних предприятий; доля затрат на инновации в % общей суммы продаж); 4) <i>результаты инновационных усилий</i> (венчурный капитал в сфере ВТ в % ВВП; новый капитал в % ВВП; продажа новых рыночных продуктов в % общей суммы продаж; рынок информационных технологий в % ВВП; домашний доступ к Интернету; рынок информационных технологий в % ВВП; добавленная стоимость в ВТ производстве)
ЕС	Иннобарометр (<i>Innobarometer</i>) — инструмент социологических исследований, представляющий объективный обзор мнений европейских менеджеров. Оценивает следующие параметры: 1) доля расходов на инновации в общем объеме инвестиций и оценка их результативности за последние два года; 2) различие масштабов инновационной деятельности в крупных, малых и средних компаниях, в компаниях-экспортерах, в недавно зарегистрированных компаниях по сравнению со зрелыми; 3) формы и результаты взаимодействия производителей и потребителей в процессе инновационной деятельности; 4) источники знаний о новых формах и методах управления инновационными процессами; 5) оценка влияния глобализации и усиления конкуренции на мировых рынках, как факторов инновационного развития; 6) отношение менеджеров к инновационной политике ЕС и процессам общеевропейской интеграции

Окончание табл. 5

Организация / страна	Показатели инновационных систем
Россия	Федеральная служба государственной статистики — <i>Россия в цифрах</i>, раздел «Научные исследования и инновации»; ГУ ВШЭ — сборник «<i>Индикаторы инновационной деятельности</i>»; ИМЭМО РАН — <i>Российский экономический барометр</i>. В том числе оцениваются: 1) численность организаций, выполняющих исследования и разработки; 2) численность персонала, занятого исследованиями и разработками; 3) финансирование науки из средств бюджета; 4) число созданных передовых производственных технологий; 5) поступление патентных заявок и выдача патентов; 6) численность организаций, осуществляющих технологические инновации; 7) объем произведенной инновационной продукции и др.

Составлено автором по [13, 21, 38, 28].

Еще раз обратим внимание на необходимость различать показатели научно-технического и инновационного развития, поскольку, как подтверждает международная практика, успех страны в области науки не означает автоматического роста склонности бизнеса к производственному внедрению инноваций.

Проблемы формирования спроса на регуляцию и идеология инновационной политики в России

Годом рождения инновационного капитализма считают 1946-й, когда в США был организован первый инновационный венчурный фонд «American Research and Development» [29, с. 10]. Несмотря на то, что с этого момента прошло уже более полувека, опрос 669 руководителей глобальных компаний выявил, что менее 25% опрошенных считают себя полностью овладевшими искусством извлечения экономической выгоды из инноваций [31, с. 19]. Что уж говорить о представителях отечественного российского бизнеса, привыкших к мягким бюджетным ограничениям, избалованных высокой нормой рентабельности¹⁵, работой на низкоконкурентных рынках, а также богатым опытом решения рыночных проблем с использованием административных методов.

Спрос на инновации является следствием одновременного наличия «пряника» в виде инновационной сверхприбыли и «кнута» в виде угрозы потери рынка. Отсутствие и того и другого объясняет, почему *внедрение инноваций среди представителей российского бизнеса непопулярно и зачастую экономически нецелесообразно*. С одной стороны, промышленность хочет видеть технологический продукт, который имеет высокую степень готовности к коммерческому внедрению. С другой стороны, российский научный потенциал трудно трансформируется в ресурс для устойчивого экономического роста и обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции в связи с рядом институциональных факторов.

Институциональная неадекватность мер государственного регулирования в России проявляется в движении по отработанной в 1990-е гг. схеме осуществления регуляций. Вот обычный перечень шагов применительно к инновационной сфере, обеспечивающий комфортные условия отечественным держателям административных барьеров:

- 1) Принятие нормативного документа о создании или поддержке «инновационных» предприятий.
- 2) Лоббирование посредством административных механизмов отраслевых интересов с выделением финансовых ресурсов.

¹⁵ Как показывают результаты эконометрических исследований [17], экономическая отдача от инвестиций в инновации составляет при существенном риске незначительную для российского бизнеса величину — около 35–50%. В результате мы имеем крайне низкую инновационную активность предприятий, которые затрачивают на инновации 0,2% от ВВП при общем объеме затрат всеми субъектами экономики страны, равном 1% от ВВП. Такое положение дел ведет к нарастанию технологического отставания экономики России от ведущих стран мира, поскольку один лишь бизнес в США затрачивает на инновации 1,8% от ВВП, в Японии — 2,6%, в среднем по ОЭСР — 1,7% [3, с. 110].

3) Строительство для подтверждения «инновационной» деятельности нескольких инфраструктурных объектов (в качестве малобюджетной альтернативы — капитальный ремонт), а также создание организаций или специализированных подразделений.

4) Сбор бумажных отчетов и финансирование отчетной конференции, на которой ключевым будет следующий вопрос: «Сколько средств было в соответствии с нормативным актом «освоено на инновации»?

Как правило, к реальным задачам построения инновационной системы и проблемам бизнеса такая деятельность имеет весьма опосредованное отношение.

Несмотря на то что эпитет «инновационный» встречается сейчас в подавляющем большинстве отчетных документов, на деле инновационное развитие нашей страны не является вынужденной и осознанной мерой. Инновационная политика в России — следствие обеспокоенности высших бюрократических структур по поводу возможного снижения финансирования ведомств в случае падения международного спроса на российские сырьевые ресурсы. Но наполнение бюджета сегодня возможно и без инноваций, которые на судьбу большинства государственных служащих вообще не влияют. Таким образом, *наряду с бизнесом государственные структуры в своей массе также не столь заинтересованы в построении инновационной экономики, как может показаться на первый взгляд*. Конечно, определенный интерес возникает при освоении средств, выделенных в рамках «инновационных» федеральных целевых программ, но это всего лишь вопрос перераспределения средств и полномочий в пользу инновационной деятельности тех же ведомств, причем с появлением обязательной отчетности и дополнительной работы (без связи с оплатой труда) для рядовых представителей госструктур.

Действительно заинтересованы в построении НИС в России деятели образования, науки и иные представители научно-технической инфраструктуры. Доходы этой группы, а также повышение их социального статуса напрямую зависят от вовлеченности государства и бизнеса в решение инновационных и связанных с ними научно-технических задач. Именно их кооперация с госструктурами, ответственными за целевое финансирование, определяет основной спрос на такие регуляции и позволяет пропагандировать инновационную экономику на всех уровнях.

Проблема построения российской НИС в том, что ее пытаются *построить сверху, без учета обратной реакции рынков и участников*¹⁶. В результате, дестимулирующее влияние на инновационную деятельность в России оказывает отсутствие системы мотивации для участников инновационного процесса — конкретных представителей науки, бизнеса и государства. По причине незаинтересованности отсутствует общественный спрос на прозрачную систему оценки качества и результатов освоения бюджетных средств. Конкурентное размещение госзаказа по-прежнему несовершенно применительно к научно-технической продукции: при отсутствии правил предварительного обсуждения потребностей, приемки и истории применения существуют коррупционные механизмы, снижающие эффективность закупочных конкурсных процедур [20, с. 186].

Из-за неэффективности в распределении средств и неочевидности выбора адресатов для финансирования¹⁷ появляются проблемы с формированием структур государственно-частного партнерства, венчурным финансированием проектов; известно о низком уровне правоприменительной практики по охране интеллектуальной собственности.

Отсутствие значительной рыночной конкуренции позволяет сохранять на производственных предприятиях некомпетентный персонал (в т. ч. управленческий), для которого характерно отсутствие научно-исследовательского потенциала. Возникает проблема неблагоприятного отбора, как результата несовпадения краткосрочных и долгосрочных стиму-

¹⁶ Гигантский, на 110 млрд руб. (только на инфраструктуру), проект Сколково, дублирующий деятельность других научных центров, тому подтверждение [18, с. 73]. Например, на все наукограды в 2011 г. предполагалось выделить около 570 млн руб.

¹⁷ Широко известна история с «фильтрами Петрика», которые предполагалось установить в рамках многомиллиардного проекта ФЦП «Чистая вода» для доочистки воды, подаваемой в наиболее важные для жизнедеятельности населения объекты. Одним из результатов назначенной судебной экспертизы (2011–2012 гг.) стало признание их неэффективными и небезопасными для здоровья. Вместе с тем, данными фильтрами уже оборудованы многие детские учреждения [24].

лов экономических агентов [34, с. 45]. Это не только не обеспечивает роста взаимодействия между наукой и производством, но и *снижает спрос на подготовку качественных специалистов в вузах*.

Задача по созданию НИС России должна была быть решена до 2010 г.¹⁸. Однако по некоторым оценкам [4] сформировать ее не удалось. Основными причинами провала политики можно назвать низкую активность инвесторов, отсутствие системы страхования инновационных рисков, коррупцию, высокие административные барьеры для ведения бизнеса, проблемы с охраной интеллектуальной собственности, а также слабое использование для стимулирования инновационного развития налоговой системы. До сих пор на федеральном уровне отсутствуют законодательно закрепленные понятия «инновации» и «инновационная деятельность» с указанием конкретных критериев во избежание манипуляций при освоении государственных средств. Перечень приведенных проблем означает, что, невзирая на принятые нормативные акты, Россия в построении НИС находится лишь в самом начале своего пути.

Одновременно следует отметить, что устойчивое повышение роли государства в инновационной деятельности — это объективный процесс, так как внедрение инноваций и непрерывная инновационная деятельность невыгодны частному сектору, особенно в переходных экономиках с коротким горизонтом планирования. Необходимы дополнительные институциональные стимулы, предоставить которые рынок не в состоянии. А поскольку мы имеем дело с недостаточно развитыми рынками (финансовыми, товарными, иных факторов производства), то необходимого эффекта не дает и исключительное использование механизмов «мягкого» косвенного регулирования, ориентированных преимущественно на создание удобной для инноваций институциональной среды, поскольку механизмы мотивации, заложенные в косвенных методах, не срабатывают. Можно предположить, что будущее национальной инновационной системы за активным государственным регулированием научно-технической и инновационной сфер посредством комбинирования прямых и косвенных методов.

Выводы

1) От инновационной политики не нужно ожидать слишком многого, если деятельность регулирующих органов ограничивается финансированием НИОКР. В современном мире научно-техническая и инновационная политика — не синонимы, а построение инновационной экономики возможно и без существенного вклада страны в научно-технический прогресс.

2) Инновационная деятельность фирм является результатом совокупного воздействия факторов экономической конъюнктуры — потребности (восприимчивости) новой продукции со стороны потребителей, конкурентной ситуации на рынке и наличия нового научного знания. Концентрация усилий государства только на последнем элементе не обеспечит достижение базовой цели инновационной политики.

3) Потребность экономических систем и агентов экономики в увеличении объемов производства инновационной продукции в целях диверсификации и обеспечения хозяйственной устойчивости не столь очевидна, как кажется на первый взгляд.

4) Важными сопутствующими условиями для формирования НИС являются политическая стабильность, улучшение общего инвестиционного климата (в т. ч. успехи в противостоянии коррупции) и борьба с бедностью для увеличения экономической отдачи от используемых инструментов регулирования.

5) Построение НИС в РФ требует помимо традиционных организационных мероприятий выстраивания системы мотивации для участников инновационного процесса — конкретных представителей государства, науки и бизнеса, а также прозрачной системы оценки качества и результатов при освоении бюджетных средств.

¹⁸ В соответствии с документом «Основы политики РФ в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу».

ЛИТЕРАТУРА

1. Артамонов А.Д. Инновационная политика в России: механизм реализации: монография. СПб.: ООО «Валерии СПД», 2005.
2. Второй международный форум по вопросам разработки показателей научно-технической и инновационной политики «Blue sky II forum» // Вестник международных организаций. 2006. № 7.
3. Гильмундинов В.М. Промышленная политики России: состояние и проблемы // Регион: экономика и социология. 2011. № 1. С. 104–118.
4. Голиченко О.Г. Анализ реализации основных направлений государственной инновационной политики в России (2002–2010 гг.) / О.Г. Голиченко, Г.Б. Клейнер, С.А. Самоволева. М.: ЦЭМИ РАН, 2011.
5. Голиченко О.Г. Основные факторы развития национальной инновационной системы: уроки для России / ЦЭМИ РАН. М.: Наука, 2011.
6. Гончаренко Л.П. Инновационная политика: Учебник. М.: КНОРУС, 2009.
7. Данилин И.В. Государственная научно-техническая политика США М.: ИМЭМО РАН, 2004.
8. Дынкин А. Мировой кризис — импульс для развития инноваций // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 5. С. 8–12.
9. Егоров С.В. Болевые точки науки. М.: Изд-во «Центр информатизации, социальных, технологических исследований и науковедческого анализа», 2000.
10. Задумкин К.А. Научно-технический потенциал региона: оценка состояния и перспективы развития: монография / К.А. Задумкин, И.А. Кондаков. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2010.
11. Западная Европа: от научно-технической к инновационной политике (обзор). М.: Изд-во АН СССР, 1990.
12. Инновационная политика: Россия и мир: 2002–2010 / Под общ. ред. Н.И. Ивановой и В.В. Иванова; Российская академия наук. М.: Наука, 2011.
13. Инновационные приоритеты государства / Отв. ред. А.А. Дынкин, Н.И. Иванова; Институт мировой экономики и международных отношений РАН. М.: Наука, 2005.
14. Киселева В.В. Государственное регулирование инновационной сферы: Учебное пособие / В.В. Киселева, М.Г. Колосницына. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2008.
15. Ковалева А.И. Государственное регулирование научно-технической и инновационной деятельности в нефтяных компаниях / А.И. Ковалева. М.: Диалог-МГУ, 1999.
16. Кратохвил О. Развитие инновационной сферы экономики Чехии в современных условиях. М.: Изд-во РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2010.
17. Кузнецова С.А. Инновации: от идеи до проекта: Учебное пособие / С.А. Кузнецова, В.Д. Маркова. Новосибирск: Изд-во НГУ, 2007.
18. Леонова Т.Н. Институты развития инновационной экономики: монография / Т.Н. Леонова. М.: ГУУ, 2010.
19. Мельников В.В. Государственное регулирование национальной экономики: Учебное пособие. М.: Омега-Л, 2012.
20. Мельников В.В. Электронные госзакупки: год спустя / В.В. Мельников // ЭКО. 2012. № 5 (455). С. 174–187.
21. Мирский Э.М., Барботько Л.М., Борисов В.В. Научная политика XXI века: тенденции, ориентиры и механизмы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://courier-edu.ru/pril/posobie/stprab.htm>. 20.09.2012.
22. Нужны законы, не связывающие руки // ЭКО. 2011. № 1. С. 65–71.
23. Патрик Э. Инновационная деятельность в Германии / Э. Патрик, В. Яшин // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 1. С. 63–70.
24. Петрова М. Судебная экспертиза подтвердила опасность фильтров Петрика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://eco.ria.ru/danger/20120813/722699542.html>. 14.08.2012.
25. Прохоров А.П. Русская модель управления / А.П. Прохоров. М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 2002.

26. Развитие инновационной политики в современной экономике: монография / Л.П. Гончаренко [и др.]. Тамбов: Изд. дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2012.
27. Розанова Н.М. Современные подходы к инновационной конкуренции и технологический менеджмент в России / Н.М. Розанова, А.А. Чепель // TERRA ECONOMICUS. 2012. Т. 10. № 1. С. 53–69.
28. Россия в цифрах–2012. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_11/Main.htm. 17.09.2012.
29. Салимьянова И.Г. Методологические аспекты построения национальной инновационной системы: монография / И.Г. Салимьянова. СПб.: СПбГИЭУ, 2011.
30. Стасев В.В. Инновации в России: иллюзии и реальность / В.В. Стасев, А.Ю. Забродин, Е.А. Черных. Тула: Гриф и Ко, 2006.
31. Такер Р.Б. Инновации как формула роста: новое будущее ведущих компаний: пер. с англ. / Р.Б. Такер. М.: Олимп-Бизнес, 2006.
32. Трудности перехода: академический институт между наукой и национальной лабораторией // ЭКО. 2011. № 1. С. 52–64.
33. Ханин Г.И. Технология экономического рывка в России (чему учит исторический опыт) // ЭКО. 2004. № 10. С. 165–180.
34. Шмаков А.В. Коррупция в образовательных учреждениях: экономико-юридический подход // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. № 4. С. 45–50.
35. Эффективное государственное управление в условиях инновационной экономики: политика инновационного развития: монография / Под ред. С.Н. Сильвестрова, И.Н. Рыковой. М.: Дашков и Ко, 2011.
36. *Astebro T., Serrano C.* Business partners, financing, and the commercialization of inventions // NBER Working Paper. 2011. № 7181.
37. *Freeman C.* Technology, Policy, and Economic Performance: Lessons from Japan. London: Pinter Publishers, 1987.
38. Innobarometer–2004. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl164_en.pdf. 25.11.2010.
39. *Kroeher M.* Manager des Jahres. Ein Forscher erringt den Titel. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.manager-magazin.de/koepfe/mdj/0,2828,662051,00.html>. 19.11.2009.
40. *Lundvall B.* National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London: Pinter Publishers, 1992.
41. *Metcalfe S.* The Economic Foundation of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives // Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change, P. Stoneman (ed.). Oxford / Cambridge: Blackwell Publishers, 1995. P. 409–512.
42. *Nelson R.* National Systems of Innovation: A Comparative Analysis. Oxford: Oxford University Press, 1993.
43. *Patel P., Pavitt K.* The Nature and Economics Importance of National Innovation Systems // STI Review (OECD, Paris). 1994. № 14. P. 9–32.

ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

ВОЛЬЧИК В.В.,

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

В статье рассматриваются различные исследовательские инструменты и подходы к анализу институциональных изменений. Институциональные изменения анализируются сквозь призму эволюционного подхода, что позволяет рассматривать хозяйственные порядки как адаптивно-сложные системы. Важное внимание уделяется роли коллективных действий и механизмов правовых систем в процессе формирования и изменения институтов.

Ключевые слова: институциональные изменения; естественное государство; порядок открытого доступа; коллективные действия; интерпретативная институциональная экономика.

The article deals with various approaches and research tools apt to institutional change analysis. Institutional change is analyzed from evolutionary approach which permits us to treat economic orders as adaptively complex systems. Special attention is paid to the role of collective action and mechanisms of law systems during institutional formation and change.

Keywords: institutional change; natural state; open access order; collective action; interpretative institutional economics.

Коды классификатора JEL: B52, Z13, B50.

1

В рамках многочисленных течений институционализма в экономической теории признается важность изучения проблемы институциональных изменений. Однако теории институциональных изменений представляют собой скорее множество совершенно не стыкующихся осколков таинственного пазла, чем величественное здание структурированных теорий и концепций.

Одной из отличительных черт институционализма как течения экономической теории является эволюционный подход к анализу экономических явлений. Причем, рассматривая динамику экономических порядков, институционалисты особое внимание уделяют изменению качественных (институциональных) характеристик хозяйственных систем. Сложности исследования процесса эволюции институтов приводили в дискуссиях к обвинению преимущественно старых (традиционных) институционалистов в нетеоретическом или даже антитеоретическом анализе институциональной динамики [29]. Однако новые институционалисты также далеко не продвинулись в понимании процесса институциональных изменений, концентрируясь скорее на интерпретации механизмов реализации правил и институтов, а не на объяснении их формирования и эволюции.

Экономисты не являются пионерами в исследовании институциональных изменений. Наряду с экономической наукой более широкий класс теорий социального изменения вклю-

чает работы в рамках социологии, политической науки, истории, а также социальной антропологии. Неслучайно свою книгу о критике теорий социального изменения Р. Будон назвал «Место беспорядка» [2]. Беспорядок в теориях социальных изменений не обошел и экономистов, разрабатывающих теории институциональных изменений в различных хозяйственных порядках.

Построение всеобъемлющей теории институциональных изменений невозможно в рамках одной из социальных наук [30], и здесь экономический империализм, или какой-либо иной, может только помешать этому. Экономическая теория за последние сто лет, безусловно, значительно продвинулась в понимании процесса качественной институциональной динамики, но успехи могли бы быть еще более значительными, не будь победного шествия формализма в ней самой. Концентрация на частных формальных и игровых механизмах реализации правил мало помогает в понимании процессов возникновения и изменения правил и институтов в контексте конкретных исторических, антропологических и культурных условий.

2

Эволюционный характер институциональных изменений выводит на первый план две важные проблемы. Во-первых, эволюционные процессы в экономике являются неэргодическими по своей природе. Во-вторых, экономика является адаптивно-сложной системой. Поэтому рассматривать институциональные изменения через призму известной формулы Г. Спенсера как «выживание самых приспособленных» представляется не всегда возможным или даже целесообразным [19].

Изменения институтов неизбежно порождают реакцию со стороны включенных в их действие организаций, групп специальных интересов и индивидов [8]. Такая реакция является фактором того, что социальные порядки представляют собой адаптивно-сложные и неэргодические системы [1].

В большинстве неоклассических исследований экономика рассматривается как эргодическая система, где под эргодичностью понимается свойство динамической системы, состоящее в том, что в процессе эволюции почти каждая ее точка с определенной правильностью проходит вблизи любой другой точки системы. Реальный мир, в котором мы живем, является неэргодичным — этот мир новых постоянно возникающих изменений. Норт отмечает, что, создавая и изменяя социум и его институты, мы сталкиваемся с уникальными явлениями по сравнению со всем, что имело место в прошлом [13]. Если мы рассматриваем экономику как неэргодическую систему, то также должны принимать во внимание фундаментальную неопределенность, т. е. ситуацию, когда нужная для принятия решения информация еще не создана [15].

Фундаментальная неопределенность, присущая социальным порядкам вообще и экономическим в частности, и является основной причиной существования правил, а следовательно и институтов. Как отмечал Хайек: «Человек развил правила поведения не потому, что ему известны все последствия отдельного действия, а потому, что они ему неизвестны» [21, с. 188].

Как уже отмечалось, экономика является адаптивно-сложной системой. Как показал Б. Артур, существуют две причины, в силу которых аппарат совершенной (или дедуктивной) рациональности разрушается при усложнении рассматриваемых проблем. Одна, очевидная, причина состоит в том, что за пределами определенной степени усложнения наш логический аппарат перестает «справляться с обязанностями» — наша рациональность ограничена. Другая причина заключается в том, что в интерактивных сложных ситуациях агенты не могут полагаться на пример поведения других агентов, т. е. поступать подобно тому, как они действуют при совершенной рациональности. В такой ситуации они вынуждены отгадывать это поведение. Данное обстоятельство помещает их в мир субъективных мнений, а также субъективных мнений по поводу субъективных мнений [24, 1].

Важно понимать, что создавая правила, мы изменяем саму среду, в которой продолжают эволюционировать эти же самые и другие правила, возникающие как реакция на изменения правил. Это ни что иное, как проявление характеристик социальной системы как эволюционирующей и адаптивно-сложной. Мы не можем предвидеть реакции на изменение правил. Более того, адаптация к правилам, с одной стороны, зависит от прошлого опыта акторов, а с другой — от их восприятия изменившегося настоящего через призму существующих познавательных паттернов, формирующихся индуктивно.

Объяснению институциональных изменений с позиций эволюционной парадигмы может способствовать включение в анализ феномена экзаптации институтов. Под экзаптацией обычно понимается использование уже существующей структуры для новых функций (которые для нее не были запланированы). Экзаптация не является прямым следствием естественного отбора, а представляет собой нейтральную поведенческую вариацию, которая со временем могла оказаться полезной и способной повысить приспособленность практикующих ее индивидов [6]. Экзаптация правил и институтов изменяет пространство возможностей, формируемое институциональной организацией экономики, отличное от первоначального направления институциональных реформ.

Для процесса экзаптации важными являются временной аспект и исторический контекст, которые определяют траекторию для отбора институтов. Исторически обусловленные провалы государственного регулирования часто являются следствиями экзаптации, что может быть проиллюстрировано известной формулой — «хотели как лучше, а получилось как всегда».

Институты могут представлять собой симулякры, которые вследствие экзаптации совершенно не выполняют функций, ассоциированных с их титульным названием. В порядках с ограниченным доступом (естественных государствах) институты будут представлять собой не одно и то же по выполняемым функциям в сравнении с порядком открытого доступа. При реформировании и особенно импорте институтов необходимо понимать, что в естественном государстве вследствие экзаптации импортируемые институты не будут выполнять большинства функций, которые они выполняли в порядках открытого доступа.

3

Если экономисты и знают, что такое «хорошие» или эффективные институты, то точно не могут выписать рецепта для стран с «плохими» или неэффективными институтами. Почему так происходит? И можно ли улучшить эту ситуацию? Данные вопросы не являются риторическими, но ответы на них вряд ли можно свести к построению формальных моделей, например, снижения коррупции при принятии нового антикоррупционного законодательства. Для естественных государств, в терминологии Норта, Уоласа и Вайнгаста, институты, порождающие коррупционное поведение, выполняют важную функцию обеспечения стабильности порядка с ограниченным доступом, и разрушение таких институтов может уничтожить или дестабилизировать ситуацию в конкретном национальном хозяйственном порядке [14].

Длительная стабильность порядков с «плохими институтами» показывает, что естественные государства или порядки с ограниченным доступом представляют собой своеобразную норму функционирования социальных институтов, это необходимо учитывать при планировании и осуществлении институциональных реформ.

Формирование эффективных экономических институтов возможно при условии стабильности социального порядка. Но исторически самыми распространенными, а зачастую и самыми стабильными порядками являлись и являются естественные государства, представляющие собой различные вариации порядков ограниченного доступа, где доминируют субоптимальные институты, по сравнению с порядками открытого доступа.

Разнообразие и адаптивная эффективность институтов способствуют стабильности экономических, а в более широком смысле, и социальных порядков. Адаптивная эффективность — способность некоторых обществ справляться с потрясениями, гибко приспо-

сабливаясь к ним, и формировать институты, которые эффективно работают с измененной «реальностью» [13]. Чем разнообразнее институты в хозяйственном порядке, тем легче происходит адаптация к различным шокам, таким как экономические кризисы. Однако институциональные изменения в современном мире связаны с влиянием глобализации и международных организаций на процесс внедрения глобальных стандартных институтов (ГСИ) [25]. Внедрение ГСИ является, с одной стороны, частным случаем импорта институтов, а с другой — отражением процесса стандартизации механизмов экономического регулирования. Данные процессы могут оцениваться неоднозначно по отношению к экономической эффективности по причине того, что такие изменения препятствуют институциональному разнообразию, что неизбежно будет сказываться на адаптивной эффективности институтов.

Изменения институтов нельзя рассматривать вне контекста институциональной организации экономики. Термин институциональная организация экономики используется для констатации проблемы сложности. Использование слова «организация» не значит, что «институциональная организация» экономики создается сознательно в соответствии с какими-либо целями. Институциональная организация экономики является трехуровневой. Три уровня это: институциональный порядок (*institutional order*), институциональная среда (*institutional environment*) и институциональная структура (*institutional arrangement*) [5]. Сама природа институциональных изменений в зависимости от уровней институциональной организации экономики будет различной. Эволюционные спонтанные институциональные изменения преобладают на уровнях институционального порядка и институциональной среды, а целенаправленные на уровне институциональной структуры. Однако качество институтов зависит от множества факторов, которые часто невозможно четко специфицировать *ex ante*. Такие события, влияющие на формирование институтов, можно отнести к классу «случайных исторических событий», которые рассматривались Б. Артуром в контексте зависимости от предшествующей траектории развития [23].

Неравновесия на различных уровнях институциональной организации хозяйственного порядка могут также рассматриваться через призму некомплементарности как горизонтальной (в рамках одного уровня иерархии), так и вертикальной (между различными уровнями иерархии) [5]. Важно понимать саму ограниченность рационального изменения институтов, возможность экзотации институтов и, следовательно, выполнения ими не предусмотренных при внедрении функций, а также учитывать историческую обусловленность эволюции институциональной организации хозяйственного порядка. Институты, чтобы способствовать расширению и увеличению интенсивности обменов, должны вырастать вместе с неявным знанием из рыночного процесса.

Институциональные изменения не обошли стороной и саму экономическую науку. Можно сказать, что экономическая теория, начиная с 40-х гг. XX в., вследствие эффекта блокировки попала в «колею», которая обусловила ее дальнейшее развитие вплоть до настоящего времени. Концепт зависимости от предшествующей траектории развития (*path dependence*) оказался вполне применим к эволюции экономической науки [3]. Институты инертны и не обладают достаточной гибкостью, чтобы препятствовать доминирующим группам специальных интересов посредством коллективных действий проводить академическую политику, результатом которой является падение авторитета профессии академического экономиста, что в итоге приводит к депрофессионализации [28].

Сегодняшняя дифференциация между различными национальными хозяйственными порядками по качеству и результативности экономических институтов зависит от траектории развития, первоначально существующих институтов, а также от прошлых процессов институциональных изменений [22]. Дрейф институтов (*institutional drift*) может рассматриваться по аналогии с дрейфом генов как процесс, имеющий случайную природу, что также связано с проблемой случайных исторических событий, которая является отправной точкой для анализа закрепления институционального развития (*lock in*) на определенной траектории [23]. Эволюция институтов будет также зависеть от количества групп

специальных интересов, включенных в действие того или иного института. В случае критического стечения обстоятельств, соответствующих эффекту «бутылочного горлышка» [3], траектория дальнейшей эволюции институтов будет во многом определяться начальным «запасом» правил и институтов, поддерживающихся группами интересов, которые доминируют в данный момент в том или ином хозяйственном порядке.

Противоречие между спонтанными эволюционными процессами и сознательным изменением институтов в ходе экономических реформ можно рассмотреть также в контексте взаимодействия институтов и механизмов регулирования. Институты традиционно понимаются как правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми [12, с. 73]. В данной работе мы придерживаемся этого понимания институтов. Наряду с институтами значительное влияние на экономическое развитие оказывают механизмы регулирования. Последние представляют собой класс властных связей и отношений, возникающих в результате организации хозяйственных процессов в рамках государственных и корпоративных структур и иных организаций [4].

Решение вопросов, связанных с проведением экономической политики, неизбежно в современном мире соприкасается с проблемой создания и изменения институтов. Но вначале создаются правила, которые можно отнести скорее к механизмам регулирования. Такие механизмы регулирования имеют телеологическую природу и не могут быть отнесены к универсальным и справедливым правилам. В обществах открытого доступа существуют процедуры, которые позволяют ограничить действие механизмов регулирования, когда они препятствуют функционированию сложившихся базовых институтов, например, собственности. Важно также существование в правовой системе необходимых процедур, которые преобразуют механизмы регулирования в процессе правоприменения в универсальные правила, на которых основываются институты порядка открытого доступа. Коммонс блестяще показал, как в системе общего права формируются правовые основания капитализма в обществе, где доминирует общее право (common law) [11].

Большая часть правил поведения, таким образом, не получена интеллектуальным путем из знания фактов окружения, а состоит единственно из приспособления человека к этим фактам, т. е. «неосознанного знания» о них, не представленного в концептуальной мысли, а проявляющегося в правилах, которым мы следуем в наших действиях [21, с. 189].

Как отмечал Д. Норт, институты должны находить объяснение в терминах интенциональности человека [13]. Следовательно, исследуя вопрос институциональных изменений, мы не можем обойти данную проблему, которая особенно важна при исследовании экономического поведения в контексте изменения институтов. При планировании институциональных реформ важно адекватно представлять проблему, которая подлежит институциональному регулированию. Здесь необходимо принимать во внимание человеческую интенциональность и проблему «социального иллюзионизма» [18].

Согласно подходу Дж. Серля: «Интенциональность имеет отношение к тому аспекту психических состояний человека, благодаря которому они направлены на положение дел в мире, находящемся вне их... Убеждения, страхи, надежды, желания и стремления — все это суть интенциональные состояния, равно как и любовь и ненависть, опасения и радость, гордость и стыд» [17, с. 52]. Серль отмечает, что наши интенции могут не всегда адекватно соответствовать тем или иным случаям выбора (если вы не сделали то, что намеревались сделать, значит вы изначально установили для себя неверные предпосылки и ваша интенция не принадлежит к числу правильных интенций) [17, с. 40]. Исследование интенциональности человека в связи с институциональными изменениями должно осуществляться в рамках дискурсивного подхода. Использование дискурсивного подхода в качественных экономических исследованиях позволяет уйти от сочинения «басен» к выявлению действующих правил, которые рассматриваются основными акторами как актуальные в контексте специфической институциональной организации того или иного хозяйственного порядка [16].

4

Переход от естественного государства (порядка ограниченного доступа) к порядку открытого доступа во многом зависит от коллективных действий элит или иначе — элит, которые образуют влиятельные группы специальных интересов [14]. Доминирующим группам специальных интересов должен быть выгоден переход от естественного государства к порядку открытого доступа. На пути такого перехода множество препятствий, связанных с историческими особенностями развития институциональной организации общества, а также формированием предпосылок для создания механизмов трансформации институтов, необходимых для функционирования порядка открытого доступа. На этом пути есть очень серьезные препятствия. Одним из таких препятствий является национальная ориентированность (неориентированность) элит. Несмотря на глобализацию, институциональные режимы стран сильно отличаются между собой. Национально не ориентированные элиты могут иметь более сильные стимулы в разделении своих интересов между разными странами, что препятствует трансформации институциональной организации в направлении к порядку открытого доступа. Поэтому элиты могут в одних странах (естественных государствах) заниматься извлечением прибыли, используя свои властные и институциональные распределительные преимущества, а в других странах, (порядках открытого доступа) непосредственно проживать как на временной, так и на постоянной основе.

Несмотря на фундаментальную неопределенность, связанную с взаимоадаптацией институциональных инноваций и основных акторов, построение классификаций и исторические исследования организационных форм и групп специальных интересов представляются очень важными особенно в контексте эволюции сложных форм экономической координации в усложняющемся мире.

Функционирование неэффективных институтов может приводить к кризису. Но это не значит, что неэффективные институты, возникающие вследствие действий групп специальных интересов, являются исключительно результатом эволюции институциональной организации хозяйственного порядка. Неэффективные институты могут быть побочной реакцией на меры экономической политики.

В рамках традиционной институциональной экономики проблема коллективных действий впервые и наиболее глубоко была исследована Джоном Коммонсом. Коммонс определял институты через коллективное действие: «институт — коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия» [26].

Поскольку экономические блага ограничены, их приобретение регулируется коллективным действием. Коллективное действие создает права и обязанности в отношении собственности и свобод, без которых в обществе царила бы анархия. Институциональная экономика предоставляет коллективному действию собственное место в разрешении конфликтов и сохранении порядка в мире ограниченных ресурсов, частной собственности и противоречий [27, р. 7]. Властные структуры должны использовать действующие нормы (правила) для поощрения кооперации в производстве и обмене, а также в решении множества серьезных проблем, возникших вследствие погони за собственной выгодой в результате экономических взаимодействий. В контексте подхода Дж. Коммонса эти функции не возникают автоматически согласно «системе естественных свобод» Смита, но должны порождаться соответствующими стимулами, созданными «видимой рукой государства», и приводиться в жизнь с помощью различных санкций, включая угрозу физического насилия [27].

Коллективные действия и институты рассматриваются Дж. Коммонсом через призму механизмов общего права (common law), однако еще недостаточно исследований данных вопросов в рамках других правовых систем, например, континентального права. Так же требуют дальнейшего сравнительного исследования механизмы изменения формальных институтов в рамках частного и публичного права. Возможно, дальнейшие исследования конкретных институциональных изменений дадут нам основания для обобщений, которые послужат фундаментом для новых теорий институциональных изменений.

5

Перефразируя известное выражение Хайека о том, что культура представляет собой передачу во времени совокупного объема знаний [20], можно сказать, что институты представляют собой передачу во времени неявного знания, созданного ранее акторами в результате рыночных взаимодействий. Спонтанные взаимодействия в ходе рыночного обмена создают знание, которое закрепляется в институтах [7].

Спонтанность формирования институтов не означает, что мы не можем влиять на процесс их эволюции. Более того, государственная экономическая политика, меняя правила игры, неизбежно отражается как на процессе формирования неявного знания, так и на процессе формирования и изменения институтов.

Изменяя институты, необходимо четко представлять пределы и возможности их сознательного изменения. Экономическая наука должна способствовать процессу идентификации существующих институтов. Интерпретативная институциональная экономическая теория разрабатывает теоретические и эмпирические инструменты для выявления релевантных институтов

Институты не всегда легко выявить в контексте социальных и экономических взаимодействий. Если формальные институты, хотя бы вследствие своей природы, явно отражены в письменных источниках, то неформальные институты могут быть выявлены только в контексте дискурса акторов [9, 10].

Активизации качественных институциональных исследований может способствовать регулярный институциональный мониторинг.

Институциональный мониторинг должен включать:

- исследования текстов нормативных актов;
- проведение интервью с акторами, занятыми в различных отраслях экономики;
- обобщение и анализ полученных данных для выработки адекватного представления о состоянии институциональной организации региональной и национальной экономики.

Трудности на пути создания непротиворечивой теории институциональных изменений не означают, что надо оставить все попытки теоретизирования в этой сфере и сконцентрироваться на эмпирических исследованиях. Обилие эмпирических, особенно количественных статистических и эконометрических работ несильно помогает экономической науке адекватно отвечать на вызовы времени, что отчетливо продемонстрировал кризис, начавшийся в 2008 г. И, хотя количественные исследования всегда будут по своей наукообразности и объективности опережать качественные, экономистам стоит обратить внимание прежде всего на последние. Описательные, историчные, нормативные исследования институтов способствуют накоплению багажа, который в будущем может послужить основой для разработки более совершенных теорий институциональных трансформаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Артур Б. Индуктивное мышление и ограниченная рациональность // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 1. С. 53–61.
2. Будон Р. Место беспорядка. Критика теорий институциональных изменений. М.: Аспект Пресс, 1998.
3. Вольчик В.В. Провалы экономической теории и зависимость от предшествующего пути развития // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 3.
4. Вольчик В.В. Эволюция институтов постиндустриальной экономики в контексте дихотомии Веблена // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. № 2.
5. Вольчик В.В., Бережной И.В. Иерархия и комплементарность институтов в рамках хозяйственного порядка // TERRA ECONOMICUS. 2009. Т. 7. № 2.
6. Вольчик В.В., Бережной И.В. Отбор и экзактация институтов: роль групп специальных интересов (глава 8) // Эволюционная и институциональная экономическая теория: дискус-

- сии, методы и приложения / Под ред. А.Ю. Архипова, С.Г. Кирдиной, Е.М. Мартишина. СПб: Алетейя, 2012.
7. Вольчик В.В. Институты, экономическая координация и неявное знание // TERRA ECONOMICUS. 2011. Т. 9. № 2.
 8. Вольчик В.В., Бережной И.В. Группы интересов и качество экономических институтов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 2
 9. Ефимов В.М. Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // JOURNAL OF ECONOMIC REGULATION (Вопросы регулирования экономики). 2011. Т. 2. № 3.
 10. Ефимов В.М. Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // Экономическая социология. 2011. Т. 12. №3.
 11. Коммонс Дж. Правовые основания капитализма. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2011.
 12. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2.
 13. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2010.
 14. Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд. Института Гайдара, 2011.
 15. Розмаинский И.В. Денежная экономика как основной «предметный мир» посткейнсианской теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 3.
 16. Рубинштейн Ар. Дилеммы экономиста-теоретика // Вопросы экономики. 2008. № 11.
 17. Серль Дж. Рациональность в действии. М.: Прогресс-Традиция, 2002.
 18. Сорокин П.А. Голод как фактор. Влияние голода на поведение людей, социальную организацию и общественную жизнь. М.: Academia & LVS, 2003.
 19. Спенсер Г. Опыты научные, политические и философские: в 2 т. Т. 1. Минск, 1998.
 20. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992.
 21. Хайек Ф. Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики. М.: ИРИСЭН, 2006.
 22. Acemoglu D., Robinson J.A. Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty. New York: Crown Publishers, 2012.
 23. Arthur W.B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal. Mar., 1989. V. 99. No. 394.
 24. Arthur W.B. Inductive Reasoning and Bounded Rationality // American Economic Review. May 1994. Vol. 84. No. 2. P. 406–411.
 25. Chang Ha-Joon Institutions and economic development: theory, policy and history // Journal of Institutional Economics. 2011. Vol. 7. Issue 4.
 26. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21. P. 651.
 27. Commons J.R. Institutional economics its place in political economy. News Brunswick (NJ) USA: Transaction Publishers, 1990.
 28. Hellström T. Between a rock and a hard place: Academic institutional change and the problem of collective action // Higher Education. 2004. Vol. 48. P. 511–528.
 29. Hodgson Geoffrey M. The Evolution of Institutional Economics. Agency, structure and Darwinism in American Institutionalism. London ; New York: Routledge, 2004.
 30. Tang S. A general theory of institutional change. London ; New York : Routledge, 2011.

ГОСУДАРСТВО В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ПРОБЛЕМА ДЕФИНИЦИИ

А.А. РАКВИАШВИЛИ,

кандидат экономических наук, доцент,
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,
e-mail: rakviashvili@gmail.com

Статья посвящена проблеме определения понятия «государство». Предлагается авторское видение государства как абстрактного понятия, описывающего специфические властные отношения, сформировавшиеся в результате долгого процесса эволюции. Отдельное внимание в работе уделяется мотивам политиков и бюрократов, которые отражают принятые в обществе правила получения, удержания и реализации власти и непосредственным образом влияют на развитие экономики.

Ключевые слова: государство; власть; политико-экономический цикл; бюрократия; политические рынки.

The article is dedicated to the problem of definition of the state notion. Here is the authors vision of the state as an abstract notion, that describes specific governmental relations, formatted in a result of a long evolution process. The special attention is attracted to the motivations of politicians and bureaucrats, that reflect adopted in the society rules of receiving, keeping and realization of the power and has a direct influence on the development of economy.

Keywords: state; authority; political-business cycle; bureaucracy; political markets.

Коды классификатора JEL: A10, B00, D70, D71, D72, D73, H0.

В подавляющем большинстве работ по экономической теории можно встретить прямое или косвенное упоминание государства, которое «регулирует», «стремится», «защищает» и для которого определяют «цели» и «стратегии». Но где это государство? Несмотря на то, что оно — наиболее активный субъект современного мира, еще никто не продемонстрировал его физические параметры. Бестелесное нечто, осуществляя действия, описанные в бесчисленных работах, посвященных государственному регулированию, несомненно, влияет на развитие человечества, но механизм этого влияния, как и характеристика действующего субъекта, до сих пор загадка. Если государство — не конкретное физическое тело, то что обозначает соответствующий термин? Если это люди, то какие люди? Если это контракты, то контракты между кем? Множество подобных вопросов неминуемо возникает, если не принимать факт существования государства как данность и постараться понять, что же собой представляет современное государство.

Одно из наиболее популярных определений понятия «государство» предложено Д. Нортом, согласно которому государство представляет собой организацию «со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого зависят от ее способности осуществлять налогообложение» [16, р. 21]. Иногда определение Норта дополняют позицией М. Вебера, видевшего в государстве «объе-

динение людей, (успешно) поддерживающее монополию на легитимное применение силы на данной территории» [13, р. 78]. Кроме того, в зависимости от предпочтений исследователей, государству приписывают различные функции: производство общественных благ, предоставление услуг образования или повышение общего культурного уровня граждан.

Но, несмотря на популярность, указанный подход является ограниченным и противоречивым.

Во-первых, частное охранное агентство в принципе может иметь большую эффективность в осуществлении насилия по сравнению с государством, так как не сталкивается с проблемой безбилетника. Неслучайно охранные агентства востребованы и в самых безопасных странах, и на территориях вооруженных конфликтов, в том числе с участием самых сильных армий мира.

Во-вторых, указанные определения легко применимы к средневековому королевству или территории, подконтрольной преступной группировке. Например, ХАМАС в секторе Газа также обладает преимуществом в осуществлении насилия, власть этой группировки распространяется на конкретную территорию, на которой она взимает налоги для своего содержания, и, по крайней мере, значительная часть населения принимает это правление, т. е. имеют место элементы легитимности. При этом ХАМАС, даже учитывая теоретическую возможность трансформации властных отношений, не более чем обычная террористическая организация, и в этом качестве она не может рассматриваться как государство, если, конечно, этот термин не означает, как то предлагал Ч. Тилли, «лишь относительно централизованную, дифференцированную организацию чиновников, с большим или меньшим успехом контролирующую основные институты насилия в рамках сообщества людей, проживающих на большой, единой территории» [17, р. 170]. В любом случае, столь специфическое определение государства не оставляет возможности отделить те властные отношения, что сформировались в развитых странах в наши дни, от имевших место и наблюдаемых на самых различных территориях и в самых разных исторических эпохах.

В-третьих, неясно, зачем преимущество в осуществлении насилия использовать для предоставления неких услуг, не связанных с защитой? Если государство лучше всего умеет применять силу, то оно должно этим и заниматься, а то, что государство имеет преимущество при предоставлении, например, образовательных услуг — далеко не очевидный факт. Не оправдывает государственное регулирование и необходимость предоставления общественных благ, когда под этим термином понимается что-либо большее, чем защитные услуги, так как подобная трактовка понятия «общественное благо» — грубая, хоть и широко распространенная, ошибка¹.

Наконец, в-четвертых, представляется безответственным приписывать государству функции по «повышению культурного уровня», что является отражением идеи о более развитых, умных и дальновидных чиновниках (или ученых), которые, будучи высококультурными людьми и носителями «общечеловеческой морали», могут и должны прокладывать путь для остальных, менее развитых людей. Ценность подобного допущения становится еще более сомнительной, если учитывать, что находясь в согласии с законами логики, индивид, согласившийся с такой позицией, также должен принять любые фантазии и деяния, которые могут прийти в голову человеку, в конкретный момент времени объявившему себя мессией, фюрером или отцом нации.

Следовательно, сводить государство лишь к организации, осуществляющей насилие, бессмысленно и непродуктивно. В конечном счете, известные нам системы властных отношений значительно отличаются друг от друга, как процедурами, так и целями, и используемая в экономической теории концепция государства должна объяснять эти различия.

Очевидно, понятие «государство» описывает специфические властные (а не договорные) отношения, которые, как и все человеческое общество, постоянно находятся в процессе изменений. За известный нам период истории механизмы завоевания, удержания и реализации власти претер-

¹ По определению, общественное благо неконкуратно и неисключаемо в потреблении, но и образование, и медицина, и освещение дорог, и даже охрана правопорядка, как и все прочие блага, за исключением блага «оборона» (то есть услуги армии) этим критериям не удовлетворяют.

пели несколько важных трансформаций, и, чтобы корректно описать то, чем является государство сегодня, следует слегка углубиться в историю вопроса, раскрыв процесс эволюции власти и ее современные черты.

Удерживать власть в течение длительного периода, опираясь лишь на физическое принуждение, сложно и дорого. Проще и дешевле править легитимно, т. е. с одобрения поработанных. Как указывал Фуко, «управление людьми — вне зависимости от того, собраны ли они в небольшие или в крупные группы, идет ли речь о власти мужчин над женщинами, взрослых над детьми, одного класса над другим или бюрократии над населением, — предполагает определенную форму рациональности, а отнюдь не физическое насилие» [1, с. 83]. Эта рациональность, или в данном случае критерии принятия решений, обеспечивающих легитимацию, исторически определялись в контексте божественного происхождения вождей².

Сакрализация не только обеспечивала добровольное подчинение, но и способствовала персонификации власти, так как обожествлять легче одного человека, а не всю властвующую элиту. Кроме того она породила внешние ограничения власти, отражавшие представления людей о законах справедливости и богоугодных делах, так как царь, ставленник Бога, не мог по своему усмотрению нарушать божьи законы. Даже если эти ограничения нередко попирались, они постоянно играли важную сдерживающую роль, указывающую иерархам, что можно делать, а что делать недопустимо. В этом смысле показательными являются слова Эразма Роттердамского: «Самое благополучное состояние достигается тогда, когда есть принц, которому все подчиняются, когда принц повинуетс^я законам и когда законы отвечают нашим идеалам честности и справедливости» [8, с. 20]. Так как источник власти не люди, а законы справедливости, стоящие выше желаний подданных, Эразм настаивает, что не стоит государю считать, что ему «позволено делать все, к чему его подстрекает чернь» [11, с. 39].

Но к XVII в. произошла важная трансформация властных отношений. Обретенный европейскими монархами после Вестфальского мира суверенитет стимулировал расширение власти королей, что естественным образом сопровождалось разрастанием чиновничьего аппарата. Постепенно, набрав силу, бюрократия взяла власть в свои руки [4, с. 159–234]. И оказалось, что лишенное тела суверена, скрытое за бюрократией, обезличенное государство стало невозможно увидеть, «нащупать». Фраза Людовика XIV «Государство — это я» получила известность не потому, «что отражала истинное положение дел, а ввиду того, что она явно противоречила фактам, а именно огромной по тем временам бюрократической машине» [8, с. 175].

Разрастание бюрократии вместе с другими важными сдвигами в социальных отношениях (вызванных реформацией, развитием науки и экономическим ростом) оказало значительное деструктивное влияние и на сакральное восприятие государства, что имело два важных последствия: ослабление внешних ограничений власти и разрушение легитимности, основанной на божественной воле. Оба этих процесса сместили фокус усилий ученых с поиска «правильных», «справедливых» законов на поиск методов правления, обеспечивающего большее богатство народа. И к концу XVIII в. этот сдвиг становится хорошо различимым в работах экономистов. Так, А. Смит пишет, что политическая экономия стремится решить две задачи: «во-первых, обеспечить народу обильный доход или средства существования, а точнее, обеспечить ему возможность добывать себе их; во-вторых, доставлять государству или обществу доход, достаточный для общественных потребностей» [9, с. 419].

Но со временем оказалось, что поддерживать видимость соблюдения законов справедливости легче, чем обеспечивать высокие темпы экономического роста, а сакральная власть устойчивей мирской, особенно когда правитель не обеспечивает значительный прирост богатства подданных. И это наглядно продемонстрировала Великая французская революция, где правление, лишенное сакральности и не создавшее никаких других источников легитимности³, быстро переросло в тиранию и так же быстро разрушилось.

Так как власть постепенно лишалась ореола божественности, а экономический рост не гарантировал устойчивое правление, возникла необходимость в новом источнике легитимности,

² Кстати говоря, именно эта особенность властных отношений не учитывается во в целом правдоподобной и очень популярной модели Оседлого бандита МакГира-Олсона [14].

³ Хотя подобные попытки активно предпринимались [6].

и прошло почти два с половиной столетия после Вестфальского мира, пока он был найден. Этим источником стала «воля народа», обеспечившая во второй половине XX в. невиданную устойчивость власти без опоры на божественные законы⁴. Еще в конце XIX в. избранные «народом» политики не были полностью свободны от ограничений, налагаемых высшими законами [10, с. 164]. Однако вскоре изменения в базовых установках людей, уже видевших в государстве инструмент исполнения собственных желаний, а не механизм реализации высших законов, предопределили разрушение внешних ограничений власти и переход к новому типу осуществления правления.

Конечно, полностью избавиться от каких бы то ни было внешних ограничений власти сложно, в частности из-за влияния принятых в обществе норм справедливости на восприятие властных отношений. Тем не менее в подавляющем большинстве случаев политики руководствуются лишь внутренними ограничениями, зависящими от пользы принимаемых решений в системе предпочтений конкретной группы влияния в рамках существующих процедур борьбы за власть.

В результате, в современном мире понятие «государство» перестает описывать состояние власти отдельных правителей, а является абстрактным описанием специфических (безличных⁵) отношений власти и подчинения, основанных на физической силе и легитимности, источник которой («воля большинства») не рождает внешних ограничений власти. Данное определение в корне отлично от позиции Норта и Вебера, в понимании которых государство значительно более материально, представляя в виде организации с заданными целями и характеристиками, тогда как в реальной жизни форма реализации власти зависит от специфики процедур легитимации, которые в свою очередь крайне разнообразны и не могут быть объектом внешней оценки, всецело завися от мировоззрения находящихся в подчинении людей и их правителей.

Кроме того, предложенное видение государства позволяет лучше понять причины и цели политических решений. В современном государстве у политиков и бюрократов появляются стимулы, очень напоминающие мотивы технотруктуры, описанные Дж.К. Гелбрейтом [2, с. 74–83, 406–422]. Как и технотруктура, бюрократия стремится к максимизации власти через больший контроль над ресурсами. Поэтому цель бюрократии — максимизация налогового бремени. Но стремление к максимизации поступлений от налогов негативно сказывается на экономическом росте и может стать причиной потери легитимности, поэтому налоговое бремя распылено среди всех групп населения, скрыто за многообразием платежей и сложными процедурами и, как правило, балансирует на уровне, не подрывающем экономический рост.

Но налоги лишь условие реализации власти, тогда как реальная власть рождается, когда чиновник непосредственно вмешивается в экономику, выделяя субсидии и регулируя деятельность рыночных агентов. Субсидии и регуляции в руках политика — одновременно и рычаг воздействия на различные группы интересов, и инструмент поддержания лояльности. В силу указанных причин в современном обществе неминуемо выстраивается разветвленная система субсидий и трансфертов, получателями которых оказываются почти все граждане, хотя и в разной мере.

В этой связи демократическое государство никогда не станет «либеральным идеалом», т. е. государством-«ночным сторожем», так как это противоречит целям бюрократии. Точно также демократическое государство не дойдет до социализма, так как рост регулирования снижает эффективность экономики и, в конечном счете, не позволяет поддерживать необходимый уровень легитимности [10, с. 227–286]. В этом смысле демократия — внутренне противоречивая система.

Указанную нестабильность правления хорошо иллюстрирует политико-экономический цикл, впервые описанный Нордхаусом. Суть его идеи заключается в том, что правительство выбирает ту политику, которая максимизирует шансы на переизбрание [15], используя для этого ресурсы власти: налоги, субсидии и прочие регуляции. Раз избиратели редко руковод-

⁴ В той мере, в какой это вообще возможно в человеческом обществе.

⁵ Стоит учитывать двойную обезличенность власти, отличая, с одной стороны, власть чиновника от власти государства, а с другой — само государство от общества [8, с. 43–45].

ствуются здравым смыслом, имея относительно короткий горизонт планирования и не оценивая все последствия совершаемого выбора [3, с. 43–78], то и политики адаптируют свои программы, делая упор на краткосрочные выгоды. Вследствие этого, а также учитывая относительно меньшую информированность обычных граждан и возможности политиков реализовывать «скрытые» механизмы перераспределения («скрытый трансферт» в терминологии Таллока [18; 12]), экономическая политика неминуемо становится ущербной для экономического развития.

В свою очередь политико-экономический цикл видоизменяется под давлением отдельных, хорошо организованных групп. Как отмечал М. Олсон, издержки координации в малых группах ниже, поэтому «относительно малая группа или отрасль может добиться налоговых или тарифных скидок за счет миллионов потребителей или налогоплательщиков и вопреки правилу большинства. Таково отличие привилегированных и промежуточных групп от больших латентных» [7, с. 135; 5, с. 33–34].

Резюмируя вышесказанное, следует подчеркнуть, что отказ от мифологизированного, антропоморфного восприятия государства имеет не только сугубо теоретическое значение. Замена бессмысленных терминов, таких как «цели государства» или «стратегия государства» на описание деятельности конкретных людей со своими собственными целями и мотивами позволяет раскрыть механизм принятия решений бюрократами и политиками, и вследствие этого лучше понять процессы, протекающие на политических рынках. В таком ракурсе, например, проблемы с государственными финансами, преследующие США и многие страны Европы, оказываются не чисто экономическими проблемами, а следствием сложной и естественной для демократий политической дилеммы, когда те, субсидирование кого необходимо урезать в первую очередь, — ключевой электорат основных политических сил.

И конечно же, рассмотрение государственного регулирования через призму человеческой деятельности, приводящей к перераспределению богатства от одних граждан к другим, позволит сделать значительный шаг в оценке эффективности активности государства во всех его проявлениях, будь то «борьба с бедностью» или стимулирование экономического роста.

В совокупности пересмотр значения термина «государство» может стать существенным шагом в развитии экономической науки и оказать сильное воздействие на жизнь миллионов людей во всем мире, до сих пор воспринимающих государство как самостоятельный субъект социальной жизни, оторванный от реальных людей и ими управляющий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аласания К.Ю. Теоретические и методологические основания анализа политической власти во французском постмодернизме (вторая половина XX – начало XXI века). М.: Современные тетради, 2010.
2. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. Избранное. М.: Эксмо, 2008.
3. Каплан Б. Миф о рациональном избирателе: Почему демократии выбирают плохую политику. М.: ИРИСЭН; Мысль, 2012.
4. Кревельд М. Расцвет и упадок государства. М.: ИРИСЭН, 2006.
5. Лаффон Ж.-Ж. Стимулы и политэкономия. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2008.
6. Олар А. Культ Разума и культ Верховного Существа во время французской революции. М.: Сеятель, 1925.
7. Олсон М. Логика коллективных действий: Общественные блага и теория групп. М.: Фонд Экономической Инициативы, 1995.
8. Понятие государства в четырех языках. СПб.; М.: Европейский университет в Санкт-Петербурге: Летний сад, 2002.
9. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов. М.: Эксмо, 2007.
10. Хиггс Р. Кризис и Левиафан: Поворотные моменты роста американского правительства. М.: ИРИСЭН; Мысль, 2010.

11. *Роттердамский Э.* Воспитание христианского государя. М.: Мысль, 2010. С. 39.
12. *Coate S., Morris S.* On the form of transfers to special interest // *Journal of Political Economy*. 1995. № 6 (December). P. 1210–1235.
13. *From Max Weber: Essays in Sociology.* NY, Oxford University Press, 1946.
14. *McGuire M.C., Olson M.* The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force // *Journal of Economic Literature*. 1996. March, Vol. 34. P. 38–73.
15. *Nordhaus W.* The Political Business Cycle // *Review of Economic Studies*. 1975. No. 42. P. 169–190.
16. *North D.* Structure and Change in Economic History. NY: W.W. Norton, 1981.
17. *Tilly C.* «War Making and State Making as organized Crime» in *Bringing the State Back* edited by Peter Evans, Dietrich Rueschemeyer and Theda Skocpol // Cambridge: Cambridge University Press, 1985.
18. *Tullock G.* Where Is the Rectangle? // *Public Choice*, 1997. Vol. 91. No. 2. P. 149–59.

НУЖНА ЛИ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ?

О.Ю. МАМЕДОВ,

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

Автор рассматривает противостояние теоретиков и практиков в экономической науке. Он приходит к выводу, что наступает период открытой борьбы с засилием эмпириков.

Ключевые слова: экономическая наука; теоретики и эмпирики; опасность эконометрики.

The author examines the conflict theorists and practitioners in the economic science. He comes to the conclusion that a period of open struggle against the domination of the empiricists.

Keywords: economics; theoretical and empirical; the danger of cost-metric.

В каждой отрасли научного знания можно наблюдать изнурительное противостояние теоретиков и практиков. Но какого-то крайнего антагонизма оно периодически достигает необъяснимым образом только в науке экономической. В этом аспекте знаменательным событием, на наш взгляд, следует считать конференцию, состоявшуюся в Корнелльском университете (май 2004 г.) на тему «75 лет исследований в области развития экономической науки»¹. Почему?

На этой конференции против засилья эмпиризма с открытым забралом выступили пять известных экономистов: Dilip Mookherjee — «Is There Too Little Theory in Development Economics?» («Слишком мало теории в развитии экономической теории?»), Pranab Bardhan — «Theory or Empirics in Development Economics» («Теория или эмпиризм в развитии экономической теории»), Kaushik Basu — «The New Empirical Development Economics» («Новая эмпирика развития экономической теории»), Abhijit Banerjee — «New Development Economics and the Challenge to Theory» («Новое развитие экономической теории как вызов теории»), Ravi Kanbur — «Goldilocks Development Economics: Not Too Theoretical, Not Too Empirical» («Золотое правило развития экономической науки: не слишком теоретично, не слишком эмпирично»).

Предлагаемые вниманию читателей заметки представляют собой своего рода пессимистический комментарий к идеям данной конференции с высоты прошедших после нее более чем семи лет — общепризнанного периода циклического обновления плоти и духа.

¹ См.: New Directions in Development Economics: Theory or Empirics? A Symposium in Economic and Political Weekly (Новые направления в развитии экономики: теория или эмпирика? Симпозиум в экономическом и политическом еженедельнике) // Источник: URL.: <http://ideas.repec.org/p/bos/iedwpr/dp-153.html>.

Как отметил на конференции ведущий экономист Корнелльского университета г-н Dilip Mookherjee, развитие экономики все в большей степени становится результатом эмпирических дисциплин: если теория господствовала в течение 1980-х и начале 1990-х гг., то в последние десять лет первичные исследования экономических проблем стали все чаще определяться эмпирическими и политическими соображениями. По мнению г-на Dilip Mookherjee, в балансе между теорией и практикой маятник сегодня отклонился слишком далеко в сторону практики, поэтому и возникает необходимость в теоретической переориентации некоторых доминирующих научных исследований.

Действительно, что касается соотношения между теорией и эмпирикой, то большинство экономических мыслителей первой половины XX в. придерживались поразительно разных мнений. В качестве доказательства этого положения Dilip Mookherjee напомнил о том, что в предисловии к своему монументальному исследованию «История экономического анализа», в котором не менее тысячи страниц посвящено развитию экономической теории, Джозеф Шумпеттер высказал суждение, согласно которому изучению экономической теории должно предшествовать изучение экономической истории и экономической статистики.

На альтернативной позиции находился Джон Мейнард Кейнс, сохранявший традицию глубоко недоверчивого отношения к статистике и сделавший, в частности, ряд едких замечаний относительно монографии Тинбергена² (о статистической проверке его теории делового цикла), которые венчала саркастическая сентенция — «эконометрика скорее статистическая алхимия, чем наука»³.

Тем не менее нельзя отрицать, что со времен дискуссии Кейнса–Тинбергена эконометрический анализ добился впечатляющих успехов. Во всяком случае, научный статус эконометрики сегодня внушает гораздо меньше сомнений, что убедительно аргументировал в своей инаугурационной лекции в Лондонской школе экономики в 1980 г. Дэвид Hendry (который более чем сорок лет спустя после отмеченной реплики Кейнса все еще продолжал заочный спор с последним)⁴.

Я не сомневаюсь, продолжает г-н Dilip Mookherjee, что многие экономисты и сегодня будут согласны с такой оценкой. Однако современная актуальность дискуссии Кейнса–Тинбергена для развития экономики больше распространяется на те эмпирические и полевые исследования, которые носят преимущественно описательный характер, но, однако, стремятся представить дело так, будто имеют непосредственное отношение к выводам теории процесса развития и теории прогнозирования будущего. Многие из таких исследований выполнены в духе «антропологического» подхода и являются скорее «описанием ради описания». Но все-таки описание — это одно, а теоретический вывод — совсем другое; здесь мы сталкиваемся с тем, что Кейнс метко охарактеризовал как «скользящая проблема перехода от статистического описания к индуктивному обобщению»⁵.

Цель современной эконометрики — четко определить гипотезы, подлежащие проверке, зафиксировать наблюдаемые последствия, а также провести тест на меру допущения, необходимого для того, чтобы теоретический вывод стал практическим. Такие исследования в настоящее время находятся на границе современных эмпирических поисков в области развития экономики.

Десятилетие спустя аналогичная дискуссия возникла между Tjalling Koopmans и Rutledge Vining, после того как Коопманс выступил с критикой эмпирического анализа бизнес-циклов Бернса и Митчелла⁶. Коопманс'овская критика дает красноречивые характеристики порочно-

² He so clearly prefers the mazes of arithmetic to the mazes of logic, that I must ask him to forgive the criticisms of one whose tastes in statistical theory have been, beginning many years ago, the other way around // J.M. Keynes. «Professor Tinbergen's Method» («Метод профессора Тинбергена»). *Economic Journal*. Vol. 49. No. 195 (Sept 1939). P. 558–577. Review of A Method and its Application to Investment Activity (Обзор метода и его применение в отношении инвестиционной деятельности), by Jan Tinbergen. Geneva: League of Nations, 1939.

³ Там же. P. 559.

⁴ Hendry D. *Econometrics: Alchemy or Science?* (Эконометрика: алхимия или наука?) // *Economica*. 1980. Vol. 47. November. P. 387–406.

⁵ Description is one thing, but inference is quite another, what Keynes referred to as the 'slippery problem of passing from statistical description to inductive generalization.

⁶ This debate originally appeared in the «Review of Economics» and Statistics between 1947 and 1949. It is reprinted in the American Economic Association's volume of Readings in Business Cycles (эта дискуссия первоначально появились в «Обзоре экономи-

сти «измерения без теории», проводя аналогии в отношениях между кеплеровским эмпирическим и ньютоновским теоретическим этапами в науке о небесной механике.

Затем г-н Dilip Mookherjee изложил обязательные, по его мнению, этапы экономического исследования.

Этап первый — эмпирическое описание соответствующего явления, состоящее из «разведочных» данных; анализа, направленного на выявление эмпирических закономерностей, которые еще необходимо объяснить, в какой мере они соответствуют принятой теории; оценка того, насколько уже принятая теория может не согласовываться с получаемыми эмпирическими моделями⁷.

Этап второй — формулировка соответствующей теории, в том числе и вывода о наблюдаемых или потенциальных последствиях (именно на этом этапе возможна фальсификация знания).

Этап третий — тестирование и оценка теорий, этап, который может привести к модификации или замене предыдущих теорий в рамках итерационного движения.

Этап четвертый — использование наиболее успешной теории с точки зрения эмпирической проверки в целях прогнозирования и оценки политики.

Далее г-н Dilip Mookherjee поделился своим видением ситуации в современной экономической науке. По его словам, типичный документ на любой конференции или в ведущем экономическом журнале в настоящее время создается, как правило, в эмпирическом жанре. Он сосредоточен в основном на проблеме или явлении, по каким авторы собрали некоторые эмпирические данные и создали некое подобие теоретической гипотезы, для которой могут быть приняты эти собранные «данные», после чего наступает момент эконометрической оценки и тестирования. Даже по теоретическим работам обращение к гиперссылке обнаруживает более всего документальные, эмпирические факты как обоснование цели и мотивации подготовки такой статьи.

Все чаще ученые отражают на эмпирическом уровне наиболее важные вопросы и те теоретические разработки, которые лучше всего подходят для выполнения этой задачи, а затем собирают собственные данные, прежде чем перейти к эконометрическому анализу. Между тем, теоретическая модель помогает определить соответствующие эмпирические переменные, способы их измерения и выявления потенциальных эконометрических проблем, а затем — и лучшие способы проверки возникающих отклонений.

Эмпирические методы реализуются в разных областях экономики, в первую очередь — в экономике труда. Однако ключевая проблема, с которой сталкиваются типичные эмпирические методы сегодня, — это обеспокоенность различными возможными эконометрическими манипуляциями. Мастерство и качество статьи, связанные со степенью убедительности умозаключения, могут обнаружить ее уязвимость со стороны эмпирического анализа. И большинство из этих проблем могут порождаться именно применением соответствующих эконометрических инструментов. Эта опасность, однако, минимизируется при условии наличия высшего качества (репрезентативных) данных.

Теоретические же исследования получают сегодня, как правило, оценку почти исключительно с точки зрения их непротиворечивости эконометрическим характеристикам, что зачастую наносит ущерб важности контекста или анализируемым вопросам. В результате актуальные теоретические исследования вынуждены переходить на частности изучаемого явления, вследствие чего теоретический анализ приобретает микроскопический характер, так как «для других мест мало ценности в том, что мы узнали о каком-либо конкретном месте».

ки» и статистики между 1947 и 1949 гг.; она воспроизводится в Американской экономической ассоциации в объеме чтения по бизнес-циклам).

⁷ Примером подобных истинно научных и в то же время позитивных экономических исследований, всегда приобретающих характер историко-экономического дескрипта, не содержащего особых теоретических амбиций, являются работы по новой истории Ф. Броделя (см. *Бродель Ф. Грамматика цивилизаций. М., 2008; Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. В 3 т. М., 2007.*).

В заключение г-н Dilip Mookherjee объясняет, почему он считает, что в экономической науке слишком мало экономической теории. Есть еще много важных и интересных теоретических вопросов, которые ждут своего решения: динамический фактор несовершенства рынка для отдельных субъектов; их инвестиционные решения, которые влияют на эволюцию будущих активов и профессионализацию их семей; зависимость этих процессов от внешних потрясений или политических мероприятий; взаимодействие экономических процессов, политических институтов и социальных норм; последствия замены традиционных предположений рациональности в поведенческих моделях; эндогенные эволюции предпочтений по многим ключевым вопросам политики в области развития.

Между тем, самим экономистам прекрасно знакома сила и слабость эмпиризма в экономической науке — «эмпирическая экономика хорошо изучает то, что уже произошло»⁸. Именно эту ограниченность и осознают уцелевшие экономисты-теоретики, которые хорошо понимают, что эмпирика — это наука о том, что было, а вот для ответа «на вопрос о том, что может произойти и что может быть, нам нужна теория. Мы должны позволить теории участвовать в понимании того, что произошло, то есть в понимании и самой эмпирической экономики»⁹.

Экономическая наука занимает особое место в системе социального знания. Эту особенность необходимо выводить из «срединного» положения экономического знания между «чисто социальным» и «чисто естественнонаучным» знанием. Но что действительно роднит экономику с философией, социологией и политологией, так это присущая трем названным дисциплинам неуемная жажда самоутверждения в статусе науки, которая подвергается сомнению на протяжении всей истории их существования (особенно — в периоды социального и экономического кризиса). Вот почему экономический эмпиризм, как кажется прикладникам, важен тем, что он якобы способен удовлетворить всем формальным критериям научности, предъявляемым экономической науке представителями классического естественнонаучного знания, и тем выгодно придать ей ту эмпирическую строгость, которая никак не дается всем другим социальным наукам. С этой позиции экономисты-эмпирики воображают, что эконометрика — тот «козырной туз», предъявив который научному сообществу, они заставят уважать и себя, и эмпирическое состояние экономической науки.

Таким образом, те атрибуты экономического анализа, которые драпируют его в многообразные экспериментальные и формализованные одеяния, те мощные устройства для сбора и обработки статистических данных, которые лежат в основе аналитических документов по экономике, зачастую просто заимствованы из области естественных наук, как и простодушное взятие «напрокат» естественнонаучных категорий¹⁰.

Из этого следует, что экономистами до сих пор владеет своеобразный «комплекс неполноценности», вынуждающий их с особым рвением отдаваться эконометрическим экзерцициям, что фактически превратило развитие новейшей экономической науки в коллективную имитацию эмпирически-верифицируемых критериев истинности экономических знаний¹¹. Трудное восхождение к вершинам экономической теории, совершенное экономистами в период «от Смита — до Маркса», трансформировалось в неприлично попятное движение; даже позитивизм, не бог весть какая теоретическая высота, и тот умудрился вырождаться в эмпиризм — таков бесславный путь экономической науки с середины XIX в. по настоящее время.

⁸ См.: The American. Article tools. The Theorist. By Caren Chesler From the November/December 2007/ Issue.

⁹ См.: Empirical vs. Theoretical Economics (Эмпирическое против теоретической экономики) // Источник: URL: <http://naturalaw.failureto refrain.com/2007/12/19/empirical-vs-theoretical-economics>; см. также: — Is economics an empirical science? (Является ли экономика эмпирической наукой?) // Источник: URL: <http://crookedtimber.org/2004/07/14/is-economics-an-empirical-science/>.

¹⁰ Последний пируэт вообще вызывает необыкновенный экстаз у экономистов, особенно когда им удастся вставить ни к селу, ни к городу, например, прилагательное «синергетический», «поликритериальный» или «инкрементальный» (не к ночи будь помянут сей вербальный ужас!).

¹¹ См. блестящую статью Djamel Arrouche et Fayçal Arrouche «La science et la vérité Articles» («Статьи о науке и истине») // Источник: URL: <http://www.cndp.fr/magphilo/phil07/inhumaine.htm>.

Итог, скажем прямо, плачевный — и «естественнонаучной» дисциплиной не стали, и социальное начало утратили. Только этой утратой объясняется тот неопровержимый факт, что экономисты толпой бросаются от одной модной концепции к другой, что одни и те же проблемы обретают неподобающее науке альтернативное толкование на протяжении чуть ли не веков (например, — категориальные характеристики стоимостеобразующего процесса, оценки последствий государственного вмешательства в экономику, роль рыночных институтов).

Иногда буквально диву даешься — да сколько же еще можно противиться императивам эффективной экономики, обрекая экономическую науку на хождение по замкнутому порочно-му кругу, отрицая неэффективность государственного вмешательства в регулирование рынка, отрицая приоритет свободной торговли, попирая элементарные основы конкурентной организации экономики и не понимая необходимости беспощадной войны с протекционизмом и монополизмом?

Если экономической науке и суждено будет погибнуть, то вовсе не из-за сложности познаваемого объекта, а из-за эконометрического обслуживания потребностей чиновной бюрократии. Видимость противоборства различных парадигм на самом деле скрывает противоречие между объективной логикой движения научного (т. е. — свободного!) экономического знания и служивым положением большинства экономистов — то, о чем давно и блистательно предупреждал великий Маркс.

Известные французские экономисты Жан-Люк Demeulemeester и Клод Diebolt в статье «Какова роль эмпирического исследования в области экономики?»¹² отмечают, что экономическая наука, действительно, обычно делится на теоретическую и прикладную части¹³. Далее авторы пишут — хотя клиометрия и является отраслью прикладной экономики, но многие настолько верят в ее самостоятельность, что допускают возможность «измерения без теории» (?) Однако сегодня даже историки согласны с тем, что сами по себе факты не в состоянии рассказать свою собственную историю. Эконометрическое моделирование ныне более основано статистическими свойствами экономических процессов, чем их теоретической трактовкой. Авторы приходят к важному выводу — клиометрия является «вспомогательной» дисциплиной экономической науки и в этом качестве должна быть частью багажа любого экономиста, но она не может существовать сама по себе.

Особая опасность эконометрики в том, что она способна покончить вообще с дискуссиями в экономической науке, ибо по поводу фактов дискутировать нечего, — дискуссии в науке могут быть только относительно теоретической (концептуальной) интерпретации выявленных фактов.

Но самую удивительную разновидность эмпирических экономических изысканий представляют собой работы по конкретике отечественной экономики. Смесь высокопарной пошлости с воинствующим игнорированием элементарных азов экономической теории, отождествление экономической статистики с экономической наукой, применение убогого «математического» аппарата, дальше пролонгации и подтасованной корреляции не заходящего, — такие исследования обычно легко удостоиваются официального признания (в виде издания «статей» и «монографий», а также утверждения в «ученой степени»), что в дальнейшем позволяет авторам подобных «исследований» уже официально распространять эмпирические миазмы на всю доступную им область экономики.

Типичный алгоритм лженаучного эмпиризма сводится к следующему.

Этап первый («постановочный») — торжественно, эпохально и раздумчиво звучит Великая Пошлость, исполняющая роль некоего концептуально-былинного «зачина», например, — «раз-

¹² См.: Jean-Luc Demeulemeester, Claude Diebolt. Quelle place pour les recherches empiriques en économie? L'apport de la cliométrie // Источник: URL: <http://cdiebolt.free.fr/fr/presentation/clio5.htm>.

¹³ Знаменательно, что под «теоретической» экономикой авторы подразумевают разработку математических (!) моделей, соглашаясь с тем, что экономисты без сопротивления ассимилировались математикой.

витие социально-экономических систем характеризуется высокой степенью зависимости от функционирования производственных структур, влияние которых... усиливается». Почесав затылок, огорошенный читатель переводит глаза на следующий абзац — «специфика конкретных областей обусловлена наличием природных ресурсов и экономического потенциала, уровнем освоенности территории и ее заселенности». Нельзя сказать, чтобы отмеченная специфика не была обусловлена тем, на что указано, но и нельзя отрицать, что подобных фраз может быть сочинено неисчислимое множество.

Этап второй («вкладный») — приращение знания, как изящно именуется в официальных головах, сей этап, состоит, например, в следующем — «аргументирована система критериев и приоритетов структурной политики, включающая, с одной стороны, ресурсный потенциал, платежеспособный спрос, уровень жизни населения, развитую инфраструктуру, с другой — сельское хозяйство и заготовки, ряд отраслей промышленности, транспортный комплекс, а также туризм». Ждать от автора объяснения, каким непостижимым образом он «с одной стороны» объединил «ресурсный потенциал» с «платежеспособным спросом», добавил туда «уровень жизни населения» и все это приправил «развитой инфраструктурой», а «с другой» — «сельское хозяйство и заготовки», «ряд отраслей промышленности», «транспортный комплекс», «а также туризм», не приходится, ибо автор и сам не ведает, как ему это удалось. Да его это и не волнует.

Этап третий («аналитический») — здесь приводится масса «экономического» и «статистического» текста, вызывающая у читателя (если таковой и найдется) какое-то умоисступление, например: «Важнейшими сферами производственной деятельности являются производство товаров (сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; промышленность, включающая добычу полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды; строительство; другие виды) и производство услуг, прежде всего: оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; транспорта и связи; государственного управления и обеспечения безопасности, обязательного социального обеспечения; образования; здравоохранения и предоставления социальных услуг и др.» Извините, и что из того, что «важнейшими сферами производства являются производство товаров и производство услуг»? То ли никто этого не знал, то ли что-то еще осталось за пределами «товаров и услуг»?

А вот и «корреляция» — «расчеты с помощью корреляционно-регрессионного моделирования, показали, что на объем товарной продукции крестьянского, фермерского хозяйства оказывает существенное влияние обеспеченность сельскохозяйственной техникой и пашней». А что, до таких расчетов в этом были сомнения?

И так далее, и так далее, и тому подобное... Такая теория действительно не нужна практике, как, впрочем, и ей самой не нужны — ни методология, ни практика.

Однажды Маркс, доведенный до отчаяния гелертерским языком Гегеля, изложил свою рецензию в одном слове — «Ужас!»

В случае же знакомства с нашими эмпириками он бы вообще лишился дара речи.

И.И. РУБИН И ПРОЕКТ СОЗДАНИЯ СОВЕТСКОЙ ПОЛИТЭКОНОМИИ

Д.В. МЕЛЬНИК,

кандидат экономических наук,
Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
e-mail: denmelnick@mail.ru

В статье рассматриваются особенности интерпретации марксистского наследия, предложенной в работах советского экономиста И.И. Рубина. Эта интерпретация стала одним из вариантов ответа на вызовы, вставшие перед марксизмом на рубеже XIX–XX вв. Начиная с 1970-х гг. она становится весьма популярной за рубежом. Несмотря на трагическую судьбу ученого, его работы оказали заметное влияние и на развитие отечественной науки. Вместе с тем, их восприятие существенно осложнялось социальными и политическими факторами, связанными с реализацией проекта по созданию советской политической экономики.

Ключевые слова: И.И. Рубин; советская политическая экономия; марксизм.

The article discusses the interpretation of the Marxian legacy proposed by I.I. Rubin. This interpretation provided an answer to the challenges faced by Marxism at the turn of the twentieth century. From the 1970s it becomes widely known abroad. Despite the tragic fate of the scholar, his works had made a significant impact on economic studies in the Soviet Union. However, their perception was greatly complicated due to the effect of social and political factors related to the functioning of the Soviet political economy.

Keywords: I.I. Rubin; soviet political economy; marxism.

Коды классификатора JEL: B14, B24, B31.

Творчество И.И. Рубина (1886–1937) составляет одну из вершин развития советской политэкономии. Его исследования оказали значительное влияние на ход ее формирования, а их критика дала начало знаковой для ее истории дискуссии между «механистами» и «идеалистами». Несмотря на гибель ученого в период репрессий, его имя не было забыто в советской экономической науке постсталинского периода, удостоившись, например, отдельной (пусть и критической) статьи в энциклопедии «Политическая экономия» [15, с. 510]. Начиная с 1970-х гг., на волне критического переосмысления марксизма, работы Рубина начинают публиковаться за рубежом на английском, испанском, немецком, японском языках. В 2011 г. впервые была опубликована рукопись Рубина «Очерки о теории денег Маркса» [12], продолжают уточняться детали его жизни и творчества [4]. О сохранении интереса к наследию ученого среди отечественных и зарубежных исследователей может свидетельствовать проходивший в декабре 2011 г. в Институте экономики РАН круглый стол, посвященный его 125-летию.

Вместе с тем нельзя сказать, что на сегодняшний день мы имеем возможность воссоздать интеллектуальную историю формирования взглядов Рубина. В своих опубликованных экономических работах он предстает уже вполне сложившимся исследователем: первые экономико-теоретические публикации появились у Рубина лишь в возрасте 35–36 лет, в 1922 г., а уже в следующем году вышло в свет первое издание фундаментальных «Очерков по теории стои-

мости Маркса». Можно лишь предположить, с некоторой степенью вероятности, что в период своего становления как экономиста (начавшегося, вероятно, в 1906–1910 гг., когда он обучался на юридическом факультете Санкт-Петербургского университета),¹ Рубин активно воспринимал новейшие на тот момент тенденции в развитии марксизма, равно как и его критику. Рассмотрение работ Рубина как ответа на внутренние и внешние вызовы марксистской догматики, как защиты «подлинного» Маркса от нападков и непонимания может способствовать, по нашему мнению, более четкому пониманию их аналитического содержания. С этой точки зрения, работы Рубина направлены на реконструкцию марксистской теории с учетом критики, развернувшейся с особенной интенсивностью после выхода третьего тома «Капитала» в 1894 г. и критического отзыва Е. Бём-Баверка в 1896 г. [см. 3].

Рубин, как и многие другие марксисты, исходил из того, что Марксу в общем удалось создать законченную, цельную и верную теорию общества и процессов, управляющих его развитием. Поэтому его подход к реконструкции предполагал, во-первых, очищение первоначального корпуса марксистской теории от порожденных (во многом самим Марксом) неточностей — на основе гегелевской философии как логической первоосновы марксизма; во-вторых, последовательное очищение теории от привнесенных позднейшими критиками и последователями разночтений — главным образом, позитивистского (поиска «реального» содержания марксистских категорий) и неокантианского (представления о теории лишь как о гипотезе) толка.

«Защита Рубина» велась путем реконструкции социологического содержания базовых марксистских категорий на основе возвращения к Гегелю. Данный подход, отметим, предвосхитил позднейшее развитие марксизма на Западе, в частности в рамках «франкфуртской школы», а также по итогам так называемого «открытия молодого Маркса».

Вместе с тем окончательное оформление рубинской реконструкции марксизма произошло уже в реалиях первого послереволюционного десятилетия, в рамках проекта по созданию советской политэкономии. Лишь в начале 1920-х гг. Рубин получил возможность, несмотря на все проблемы и аресты, связанные с его причастностью к деятельности меньшевистской организации [см. 4, с. 478–79], сосредоточиться на научной и преподавательской работе.

Таким образом, для понимания исследовательского подхода Рубина следует остановиться на исходных условиях формирования советской политэкономии как проекта, стартовавшего вскоре после прихода большевиков к власти, но с необходимостью опиравшегося на задел, сформированный еще до революции.

Представляя одну из линий развития марксистского варианта классической политической экономики и будучи связана, таким образом, с развитием европейской экономической науки, советская политэкономия, тем не менее, являлась специфически отечественным феноменом. Ее непосредственные истоки могут быть отнесены к концу XIX в., когда группа молодых интеллектуалов (П.Б. Струве, М.И. Туган-Барановский, В.И. Ленин и др.) стала использовать марксистскую теорию в спорах с доминировавшими тогда в радикальном движении народниками (также опиравшимися на марксизм и немало сделавшими для его распространения в стране) о путях развития страны. Вскоре после продекларированной победы над народниками (по крайней мере, после обоснования исключительных прав называться марксистами в России) раскол произошел среди самих этих интеллектуалов. Выделилась большевистская группа во главе с Лениным, претендующая на право являться носителями чистого «ортодоксального» марксистского знания. Становление марксистской теории на российской почве изначально происходило в атмосфере ожесточенной полемики и этой полемикой определялось.

Между тем, как уже отмечалось, марксизм на рубеже XIX–XX вв. столкнулся с серьезными вызовами. Прежде всего, результаты развития естественных и точных дисциплин подрывали устоявшуюся механистическую картину мира, восходящую к открытиям XVII–XVIII вв. Это не

¹ Как известно, исследования и преподавание экономических дисциплин в дореволюционной России традиционно были сосредоточены на юридических факультетах. Именно за этим факультетом Санкт-Петербургского университета числилась кафедра политической экономики и статистики.

могло не затронуть марксизм — к тому времени вполне оформившуюся и претендующую на всеохватность систему мировоззрения с развитой догматикой. Марксисты исходили из того, что им удалось с помощью диалектического материализма связать воедино деятельность человека, его представления, идеи и объективный мир. Возникла необходимость не просто включения новых открытий в эту систему, но и более тщательного и непротиворечивого обоснования материалистического понимания природы и общества, законов их существования и развития. Некоторые марксисты шли здесь по пути фактического сближения марксизма и позитивизма (влиятельного течения, оказавшего во второй пол. XIX в. значительное воздействие в том числе и на радикальные движения в России), стремясь расширить и укрепить «объективное» содержание научных категорий. Они стремились к упрочению марксистской теории на естественнонаучных основах и изгнанию из нее «бесов» метафизики. Другие, напротив, обосновывали самостоятельный характер и приоритетную роль исходных абстрактно-логических основ марксизма (что, в свою очередь, вело к необходимости четкого обоснования этих основ, а соответственно, делало неизбежными споры между сторонниками возможных толкований). Эти подходы редко были представлены в чистом виде. Они сталкивались и переплетались в творчестве отдельных исследователей, наслаиваясь на разногласия в комплексе других теоретических, политических, этических, эстетических взглядов и предпочтений. Сам «диалектический метод» многих марксистских авторов (даже весьма эрудированных и глубоких) при попытках разобраться в этом хитросплетении еще более запутывал его, затрудняя проведение строго научной критики и открывая новые возможности для ведения полемики. Так, для Г.В. Плеханова принципиальное отличие материализма Маркса от материализма его предшественников состояло в том, что до Маркса материализм был механистическим. Потому он с неизбежностью вырождался в детерминизм того или иного рода, становясь, таким образом, по своему содержанию идеалистичным. Этот материализм рассматривал внешний мир лишь в форме объекта и игнорировал «деятельную сторону», игнорировал человека, что и делало его фаталистичным учением. На эту деятельную сторону и обращалось прежде всего внимание в рамках идеализма [2, с. 180]. Подлинный материализм в данной трактовке выступал как «срединная» и потому единственно верная линия. Подобная аргументация (обладающая внутренней стройностью) формировала благоприятные условия для попыток разрешения теоретических споров посредством преимущественно риторических, а не аналитических средств. «Ортодоксальная» защита марксизма чаще всего заключалась в обозначении возможных крайностей (детерминизма и волюнтаризма, механицизма и идеализма и пр.), приписывании этих крайностей конкретным авторам и постулировании единственно верного «диалектического пути» как срединной линии. Такой подход, несомненно, обладал достоинствами с полемической точки зрения. Однако попытки собственно позитивного развития и применения диалектического материализма (а не обоснования ошибочности, «недиалектичности» позиций оппонентов) оказывались, как правило, весьма слабыми и легко поддающимися критике.

Необходимость уточнения базовых положений марксизма усиливалась и усложнялась воздействием извне, прежде всего, со стороны неокантианства. Оно особенно активно распространялось в последней трети XIX в. как реакция на упомянутые изменения научной картины мира, противостоящая позитивистскому и марксистскому подходам (по существу сам марксизм часто рассматривался неокантианцами как разновидность позитивизма). Неокантианство отличало стремление обосновать особый характер общественных наук и устанавливаемых в их рамках законов на основе восходящей к И. Канту теории познания. Однако парадоксальность ситуации заключается в том, что состояние марксизма на рубеже веков вело не только к соперничеству с неокантианством, но и к попыткам союза с ним под девизом «назад к Канту» [13]. К концу XIX в. многие деятели рабочего движения пришли к выводу о необходимости существенной корректировки выработанных Марксом положений, которые, как представлялось, все более и более вступали в противоречие с изменяющейся действительностью. В этом и заключались непосредственные истоки той

«ревизии» марксизма, которая начала проводиться в рядах немецкой социал-демократии и приобрела четкий программный характер у Э. Бернштейна, распространившись затем и в России. Это требовало пересмотра марксизма не просто на практике, но и в теории. Данная потребность «ревизионистов» совпала с общей направленностью идей тех немецких мыслителей, которые уже с 1870-х гг. начали проводить критику положений исторического материализма с кантианских позиций, указывали на принципиальную идентичность этических идеалов Канта и Маркса и пытались поставить марксизм на новую (с их точки зрения, более прочную) философскую основу. Сторонников такого синтеза привлекала возможность установления человекомерности общества и его истории через категории морального закона и целеполагания, а не посредством «слепой» причинности и подчиненности индивида стихийному проявлению «объективных» законов. Но вместе с тем в марксизм привносилась и масштабная ревизия научного аппарата на основе кантианской теории познания, базировавшейся на том, что единственная доступная для восприятия и понимания реальность структурирована в разуме и разумом.

Воздействие неокантианства порождало стремление (пусть и по-разному выраженное) отходить от «наивных», не отрефлексированных с помощью критического разума положений как от метафизических², проводить пересмотр и уточнение логических инструментов анализа. Интерес к теории познания был связан с проблемой соотношения бытия и сознания («объективно данной реальности» и ее мысленного представления) в исследовательском процессе. Позитивным вкладом самих неокантианцев в решение данной проблемы стало разграничение номотетических и идеографических методов познания. Ответ со стороны «материалистов» был сформулирован, прежде всего, в виде «теории отражения». Детальный анализ дискуссий о теории познания выходит за рамки данной работы. Здесь следует отметить, что поставленные в конце XIX в. в наиболее общем виде проблемы теории познания (а значит и достоверности результатов исследовательской деятельности), предложенные подходы к их решению оказывали влияние на разработку ряда специальных вопросов исследователями следующих поколений. Так, результаты дискуссии рубежа веков явно сказались на развитии и применении статистических и эконометрических методов экономического анализа, в частности при рассмотрении вопросов соотношения вероятности и действительности, статистически устанавливаемых закономерностей и реальности [см., напр. 7]. Несомненно, отразились они и на проекте создания советской политэкономии.

Наконец, серьезное воздействие на марксизм оказала критика основ теории стоимости и (шире) последствия маржиналистской революции в экономической науке. Полемика вокруг теоретических положений учения Маркса, развернувшаяся в конце XIX в., вынудила даже ортодоксальных марксистов заново осмысливать казалось бы очевидные до этого положения, ставила проблему их аналитического обоснования. Но споры о трудовой теории стоимости с неизбежностью затрагивали и вопросы методологии. Не случайно О. Бём-Баверк, один из самых активных критиков марксистской системы, отмечал, что ее фундаментальный порок заключается в выведении теории из чистой абстракции. «Вместо того, чтобы обосновывать свое положение эмпирически или психологически... Маркс предпочитает... путь чисто логического доказательства, диалектической дедукции из сущности обмена» [3, с. 77]. Марксистская экономическая наука оказалась в огне критики, и, исходя из последующего развития этой науки вызов трудовой теории стоимости, пожалуй, можно считать наиболее серьезным.

Перед сторонниками марксистской ортодоксии, таким образом, стояли непростые задачи. Но большевистский вариант марксизма был в наименьшей степени подготовлен для их решения. Развитие данного направления изначально было связано преимущественно с

² Различие теоретико-методологических подходов обусловило и различия в смыслах используемых понятий. В частности, для «материалистов» «метафизика» означала использование абстрактно-логических категорий в отрыве от «объективно данной реальности» (при всем возможном различии взглядов на то, что эту реальность составляет), для «идеалистов» — попытку совместить в одной плоскости принципиально различные и несводимые друг к другу абстрактно-логические категории и феномены окружающего мира. Непонимание этого усиливало накал дискуссий, что проявилось и в 1920-е гг.

практическими целями подпольной революционной борьбы силами незначительной группы, большинство лидеров которой в предреволюционное десятилетие оказались рассеяны по Европе и всему миру. Теоретический задел этой группы не был единой системой, представляя собой, по сути, сборник очерков и фрагментов, созданных по случаю, между делом, и направленных на оправдание (нередко задним числом) того или иного зигзага в практической деятельности большевистской партии. Полемический уклон приводил к приоритету риторического способа доказательства. После революции 1917 г. и победы в Гражданской войне большевистскую политэкономия (как и общественное знание в целом) только предстояло создать. И эта потребность была, опять-таки, практической по преимуществу: теория была нужна для решения идеологических и дидактических задач. Необходимо было при этом создать не только саму теорию, но и ее историю. Иными словами, требовалось одновременное решение двух задач: во-первых, создать цельную и непротиворечивую теоретико-методологическую базу экономической науки победившего социализма; во-вторых, обосновать ее как логическое следствие и вершину предшествующего развития, с одной стороны, радикального движения в России (по пути, предначертанному Лениным: от декабристов, через Герцена, к революционному движению 1860–1880-х гг.) и, с другой, западной экономической мысли (от У. Петти и физиократов к Д. Рикардо и К. Марксу). При этом собственно «большевистские кадры» либо не обладали ни специальной теоретической подготовкой, ни навыками и способностями к исследовательской работе, либо вынужденно занимались теоретическими вопросами лишь урывками. Опора на «попутчиков», не входивших в большевистский круг, была неизбежной. И.И. Рубин принадлежал к считанному числу ученых, которыми могла располагать новая власть для решения задач на теоретическом фронте.

Особенность рубинского подхода заключалась в том, что система Маркса мыслилась как единое целое, которое не может быть без ущерба для содержания разделено на социологическую, политическую, экономическую и иные автономные подсистемы. Подобно тому как с точки зрения марксизма реальность общественного целого структурируется и движется экономикой, реконструкция самой марксистской теории проводилась Рубиным на основе и в рамках политической экономии.

По Рубину, экономисты, отображая реальность, могут придерживаться двух методов: «практического» и «диалектического». Именно последний является подлинно «теоретическим», научным методом, который объясняет реальность, тогда как первый лишь фиксирует или моделирует те или иные ее проявления. Та реальность, которую описывает экономическая наука и в соответствии с которой строится система ее категорий — это реальность общества. Задача экономиста-теоретика объяснить, как устроено общество, в котором производство на рынок связывает независимых товаропроизводителей, а накопление капитала определяет распределение общественного труда. Именно исходя из этого Рубин обращается к анализу противоречивого единства общества товаропроизводителей, считая концепцию товарного фетишизма важнейшим исходным пунктом марксистского анализа. От этой исходной концепции реконструкция Рубина движется к уточнению и обоснованию концепции абстрактного труда — результата «уравнивания» автономных товаропроизводителей посредством рыночного обмена. Следующим пунктом анализа выступает концепция стоимости, позволяющая раскрыть механизм этого «уравнивания», механизм поддержания противоречивого единства разделенного общества.

Такой подход дает возможность критикам выдвигать обвинения в неокантианстве (в частности, в связи с концепцией Р. Штаммлера) [1, с. 106]. В одном аспекте взгляды Рубина действительно смыкаются со взглядами Штаммлера, а именно в критике практического метода (у Рубина) или в критике присущего политической экономии «обычного приема», когда понятие хозяйства приобретает самостоятельное и самодостаточное значение (у Штаммлера) [14, с. 11]. Для обоих именно социальная жизнь в ее определенных формах должна выступать исходной точкой для проведения экономических исследований. При этом содержание представлений об обществе у них различно. С точки зрения Штаммлера, «невозможно установить отдельные политэкономические принципы, которые были бы не-

обходимы, общезначимы и независимы от ... содержания отдельных правовых укладов» [14, с. 230]. Напротив, Рубин исходит не из неокантианской трактовки целеполагания (и его выражения в правовом, в широком смысле, регулировании) как конституирующего общество принципа, а из реальности общества как системы в рамках данной социально-экономической формации и законов ее движения.

Рубин считал ответ на критику методологических основ и аналитического содержания теории стоимости Маркса, данный Р. Гильфердингом [5]³, началом (но *лишь* началом) «правильного понимания» социологического характера теории стоимости Маркса [10, с. 33]. По Рубину, отличительная черта этой теории стоимости состоит в том, что Маркс «обосновывает ее не свойствами «стоимости», т. е. акта приравнивания и оценки вещей, а свойствами «труда» в товарном обществе...» [10, с. 40], приравнивающего автономных агентов экономического процесса, вовлекающих их в единую систему. «Равенство товаров в обмене является выражением не их количественного, субстанциального равенства, а равенства свободных, независимых товаропроизводителей, на которых не воздействуют силы внеэкономического принуждения» [10, с. 40]. Правильное выражение теории стоимости, по мнению Рубина, состоит не в том, что стоимость определяется общественно необходимыми затратами труда. Исходным пунктом анализа выступает не стоимость, а труд, притом с точки зрения его особой социальной формы. «В товарно-капиталистическом хозяйстве производственно-трудовые отношения между людьми неизбежно принимают форму стоимости вещей и только в этой вещной форме и могут проявляться; труд может найти свое выражение только в стоимости». Сами «акты рыночного обмена — лишь только выражение внутренней структуры общества» [10, с. 34]. Исходя из этого Рубин отмечает: «Марксова теория стоимости представляет собой не «диалектическую дедукцию из свойства обмена», как утверждает Бём-Баверк, а анализ определенной социальной формы производства, а именно товарного хозяйства» [12, с. 505–506].

Однако, что такое стоимость сама по себе, каково содержание этой категории? Ведь даже среди марксистов бытовали различные подходы к ответу на этот вопрос. В частности, широкое распространение в до- и послереволюционной марксистской литературе приобрела трактовка, непосредственно отождествляющая затраты труда и величину стоимости. Наиболее последовательное и строгое изложение данного подхода было связано с работами А.А. Богданова и его сторонников, придерживающихся «энергетической» (позитивистской в своей основе) трактовки стоимости. Представление о тождестве труда и стоимости для Рубина — ложно. Стоимость представляет труд, но стоимость не есть труд [см.: 8, с. 20]. Исходящие из позитивистских установок подходы во всех случаях предполагали взгляд на теорию стоимости как на обоснование количественной соизмеримости товаров на рынке. Из этого вытекала необходимость обоснования незыблемости исходного принципа непосредственной связи затрат труда и величины стоимости с учетом тех проблем, которые соизмеримости между ними в чистом виде препятствовали (проблема сведения сложного труда к простому, проблема отклонения цен производства от стоимостей). Рубин последовательно исходил из того, что категории политической экономии являются социальными по своему содержанию и ничего другого кроме реальности общества с той или иной степенью абстракции не отображают. Его подход поэтому предполагал не только отказ от попыток найти «реальное», физическое содержание стоимости, на основе которого можно было бы обосновать действие «закона стоимости», но и отказ от попыток формально-аналитического обоснования теории стоимости, порожденных критикой маржиналистов — т. е., от попыток разрешения высвеченных критикой формальных противоречий путем обоснования «решаемости» соответствующей системы уравнений. Такой подход соответствовал бы не подлинно теоретическому, а «практическому» методу анализа.

Рубин дает однозначный ответ как тем критикам марксизма, которые указывали на методологическую и аналитическую безосновательность выдвижения затрат труда в ка-

³ Первое издание на немецком: Hilferding R. Böhm-Bawerks Marx-Kritik. In: Marx-Studien. Blätter zur Theorie und Politik des wissenschaftlichen Sozialismus. Band 1, Wien 1904. S. 1–61.

честве регулятора движений экономической системы, так и тем его сторонникам, которые пытались развивать марксистский анализ исходя из представлений об особой роли и особых качествах труда как основы и регулятора стоимости (а значит и системы цен). Трудовая теория стоимости не связана ни с представлением о труде как об особом «факторе производства», имеющем приоритетное значение в образовании и определении стоимости, ни с нахождением именно в труде «мерила стоимости», позволяющего анализировать изменение меновых пропорций. Эта теория говорит «о трудовой деятельности людей как основе жизни общества, и о тех социальных формах, в которых этот труд организован» [8, с. 20]. Как таковая она «в действительности ... имеет совсем другую задачу, теоретическую, а не практическую. Нам незачем искать практическое мерило стоимости, которое сделало бы возможным сравнение продуктов труда на рынке. Такое сравнение *реально* происходит ежедневно в процессе рыночного обмена, в котором стихийным путем выработалось необходимое для этого мерило стоимости, деньги, и который ни в каком мериле, теоретически придуманном экономистами не нуждается. Задача теории стоимости совсем другая, а именно *теоретически* понять и объяснить реально происходящие на рынке процессы ..., т. е. отразить причинную связь между процессом уравнивания товаров в обществе и процессом уравнивания и распределения общественного труда» [11, с. 109–110]. Труд действительно определяет изменение пропорций обмена в том смысле, что «количественные изменения производительности труда являются причиной изменений стоимости товаров. Это положение в переводе на язык гегелевой философии гласит, что труд является «имманентною мерою» стоимости» [12, с. 507]. Но ни труд, понимаемый как физиологические затраты энергии, ни какая-либо другая субстанция, «ответственная» за количественную соизмеримость товаров на рынке, не могут быть положены в основу экономического исследования. «Не показать, в чем пшеница равна железу, а открыть закономерность объективного социального факта рыночного приравнивания пшеницы железу — такова задача экономиста-теоретика» [12, с. 508].

Здесь возникает соблазн сопоставить возможную траекторию развития советской политэкономии по «рубинскому» пути с действительным развитием критических по отношению к неоклассике подходов в зарубежной экономической науке XX в. (Задача сопоставления действительного хода развития советской и западной экономической науки выходит за рамки настоящей работы.)

Проблема формально-аналитического («практического») обоснования теории стоимости решалась в XX в. и на Западе. Ведущую роль сыграло здесь, как представляется, неорикардианское направление классической политической экономии. Интерпретация Рубина, несомненно, противостоит неорикардианской интерпретации, предложенной П. Сраффой. Как известно, в своем прочтении Д. Рикардо Сраффа придавал огромное значение попыткам нахождения неизменного стандарта — «мерила» стоимости. Сформулированное позднее самим Сраффой понятие «стандартного товара» стало его аналитическим ответом на эту проблему. Подход Рубина здесь диаметрально противоположен: «Рикардо прежде всего решительно отбросил всякие поиски *неизменного мерила* стоимости и неоднократно возвращался к доказательству невозможности найти такое мерило. *Научно-причинный метод*, для упрочения которого в политической экономии классическая школа много сделала, был Рикардо с полной последовательностью проведен и в теории стоимости. Рикардо ищет *причины количественных изменений* стоимости продуктов и хочет формулировать законы этих изменений» [9, с. 232].

Основные положения неорикардианства стали формироваться в конце 1920-х гг. [см., напр. 18] Однако общий контекст развития неорикардианства включал и воздействие философии позитивизма [см. 17], и попытки формально-аналитического ответа на критику трудовой теории стоимости рубежа XIX–XX вв. Несомненно, что Сраффа, как и Рубин, как и многие другие исследователи, стремился сформулировать свой ответ на вызовы, возникшие перед марксизмом. Но если Рубин стремился очистить марксистскую теорию и придать ей новый импульс возвращением к Гегелю, если многие сторонники марксизма

стремились «назад к Канту», то ответ Сраффы может быть сформулирован так: «прочь от метафизики и назад к Петти» [см. 6, с. 221–222]. Развитие неорикардизма и «классического» марксизма изначально исходило из различных основ. Фундаментальные, теоретико-методологические по своему характеру различия продолжают проявляться в дискуссиях сторонников обеих интерпретаций⁴.

Весьма примечательно, что Рубин в своем восхождении «от простого к сложному» пришел к анализу денег как продукта общественных отношений и инструмента поддержания единства общества при товарной экономике. Можно предположить, что представление о роли денег как конечной, непосредственно доступной для наблюдения категории анализа закладывало методологическую базу для переориентации на анализ номинальных, а не реальных величин. При несомненной опоре рубинской интерпретации на тексты Маркса, такой подход был нехарактерен как для предшествующего, так и для последующего развития экономических исследований в русле классической политической экономии. В советской литературе появлялись отдельные плодотворные исследования денег и денежного обращения (не только прикладного, но и теоретического характера), имелись они и среди сторонников «классической школы» Запада. Но они оставались на периферии экономического анализа, вне его теоретико-методологического ядра. Ярким примером здесь может служить развитие неорикардизма⁵. Со второй половины XX в. неорикардизм стало, вероятно, наиболее влиятельным направлением современного «гетеродоксального» экономического анализа, развивающим положения теории стоимости и распределения классической школы. Лишь влияние теории Дж.М. Кейнса во второй половине XX в. привело к распространению денежного анализа в «гетеродоксальной» литературе. Развитие посткейнсианства основывалось на разработке динамических концепций и проведении денежного анализа экономики. Однако в целом задача объединения неорикардизмской и посткейнсианской исследовательских программ до настоящего времени не решена — в том числе, как представляется, в силу различных подходов к пониманию роли денег в экономике.

«Защита Рубина», конечно, не являлась бесспорной, но она обладала внутренней стройностью, позволяла двигаться по перспективным (с учетом дальнейшего развития зарубежной марксистской мысли) траекториям развития. Однако мы можем лишь предполагать, каким выглядело бы здание советской политэкономии, возведенное на «рубинском» фундаменте. Он был разрушен. На его месте остался лишь заполненный обломками котлован.

ЛИТЕРАТУРА

1. Батищев С. «Диалектика» И. Рубина // Рубинщина или марксизм. Против идеализма и метафизики в политической экономии. Сб. статей / Под ред. С.А. Бессонова, А.Ф. Кона. М.–Л., 1930.
2. Бельтов Н. [Плеханов Г.В.] К вопросу о развитии монистического взгляда на историю. СПб., 1905. С. 180.
3. Бём-Баверк О. Критика теории Маркса. М., 2002.
4. Васина Л.Л. И.И. Рубин и его рукопись «Очерки по теории денег Маркса» // Истоки: социокультурная среда экономической деятельности и экономического познания. М., 2011.
5. Гильфердинг Р. Бём-Баверк как критик Маркса. М., 1923.
6. Елисеева И.И., Мельник Д.В. Международная научная конференция «К 50-летию книги Пьеро Сраффы «Производство товаров посредством товаров», 1960–2010» // Финансы и бизнес. 2011. № 2.
7. Ключин П.Н. Статистический метод в анализах проблемы «социальной экономии» в работах Н.Д. Кондратьева и Е.Е. Слуцкого // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5 «Экономика». 2011. Вып. 3.

⁴ Ярким примером этому может служить дискуссия между П. Гареньяни и Д. Фоули, одними из наиболее значительных представителей этих течений [см.: 16].

⁵ Интересным и едва ли не исключительным примером развития денежного анализа в рамках неорикардизма является работа итальянского экономиста М. Пиветти [19].

8. Рубин И.И. Абстрактный труд и стоимость в системе Маркса. М., 1928.
9. Рубин И.И. История экономической мысли. Изд. 4-е. М.–Л., 1930.
10. Рубин И.И. Очерки по теории стоимости Маркса. Изд. 1-е. М.–Пг., 1923.
11. Рубин И.И. Очерки по теории стоимости Маркса. Изд. 4-е. М.–Л., 1930.
12. Рубин И.И. Очерки по теории денег Маркса // Истоки: социокультурная среда экономической деятельности и экономического познания. М., 2011.
13. Форлендер К. Кант и Маркс. СПб., 1909.
14. Штаммлер Р. Хозяйство и право с точки зрения материалистического понимания истории. В 2-х тт. Т. 1. СПб., 1907.
15. Экономическая энциклопедия «Политическая экономия». Т. 3. М., 1979.
16. Classical theory and policy analysis. A Round-Table. (Pierangelo Garegnani, Duncan K. Foley, Massimo Pivetti, Fernando Vianello). Aracne, Roma, 2004.
17. D'Orsi A. Piero Sraffa e la «cultura positiva»: la formazione torinese. In: IL Pensiero Economico Italiano. Anno VIII. n. 1. 2000.
18. Garegnani P. On a turning point in Sraffa's theoretical and interpretative position in the late 1920s. In: European Journal of the History of Economic Thought, 2005. Vol. 12(3).
19. Pivetti M. An Essay on Money and Distribution. Palgrave Macmillan, 1991.

ПОЛЕВЫЕ, ТАЙНЫЕ И ВКЛЮЧЕННЫЕ НАБЛЮДАТЕЛИ В АМЕРИКАНСКОЙ ЭКОНОМИКЕ ТРУДА: 1900–1930 ГОДЫ¹

МАЛКОЛМ РЕЗЕРФОРД²

Пер. с англ. В.М. Ефимов

Предисловие переводчика

Текст, перевод которого приводится ниже, может рассматриваться как продолжение статьи, опубликованной во втором номере настоящего журнала за этот год. Если в предыдущей работе школа Коммонса характеризовалась в целом без детального анализа проводимых ей исследований, то в этой статье дано краткое, но очень хорошее изложение содержания трех конкретных исследований, проведенных людьми, так или иначе связанными с этой школой. Исследования эти проводились на основе так называемых качественных методов исследования.

Сейчас качественные методы исследования, которые содержат, наряду с другими, интервьюирование³ и включенное наблюдение, считаются прерогативой социологии и антропологии, ну и частично политологии и психологии, но никак не экономической дисциплины. Что так было не всегда, и показывает статья Резерфорда, посвященная трем примерам исследований, которые как раз и проводились экономистами на основе указанных методов. На самом деле, экономисты были пионерами в использовании этих методов. Американская социологическая школа символического интеракционизма⁴, с которой обычно и связывают начало активного использования этих исследовательских методов в социологии, возникла позже, чем школа институционализма. Если рассматриваемая в данной статье книга Джона Фитча была издана в 1910 г., то социологи Уильям Томас и Флориан Знанецкий опубликовали свое классическое исследование в 1918–1920 гг., а статьи Чарльза Кули по некоторым качественным методам исследования появились в 1928 и 1929 гг.

Можно идти еще глубже в историю экономических исследований и увидеть, что пионер таких исследований Пьер Буагильбер, книга которого была опубликована в 1695 г., основывал свои исследования на интервью, а именно, беседуя с руанскими негоциантами и капиталистами, а также простым народом⁵. По отношению к нему понятие полевого исследования, как исследования проводимого путем непосредственного контакта с лицами составляющими изучаемую реальность, причем контакта в их естественном окружении, например на рабочих местах, применимо не только в переносном смысле, а буквально, так как Буагильбер собирал информацию опрашивая пахарей в поле.

Малколм Резерфорд проявил себя в этой, как и в предыдущей, статье, великолепным историком, который умело использует в своей работе как архивные материалы, так и различные публикации. Данная его статья в значительной степени построена на основе информации, почерпнутой им из пяти книг. Однако будучи сильным историком экономической дисциплины, он является ее слабым методологом, что выразилось в его беспомощности теоретически обо-

¹ Field, Undercover, and Participant Observers in US Labor Economics, 1900–1930. In Harro Maas and Mary Morgan, eds., *Histories of Observation in Economics. Supplement to volume 44. History of Political Economy*. 2012. Durham, NC: Duke University Press. P. 179–199.

² Malcolm Rutherford, Department of Economics, University of Victoria, PO Box 1700, Victoria, BC, Canada, V8W 2Y2. Email: rutherford@uvic.ca

³ Коммонс называл интервьюирование «важнейшим (*prime*) методом исследования».

⁴ Интеракционизм в американской социологии и социальной психологии первой половины XX века. М.: ИНИОН РАН, 2010; *Американская социологическая мысль: Тексты* / Под ред. В. И. Добренкова. М.: Изд-во МГУ, 1994. С. 89–194.

⁵ Hecht J. (1966) *La vie de Pierre le Pesant Seigneur de Boisgubert*. In *Pierre de Boisgubert ou la naissance de l'économie politique*. Vol. 1. Paris: INED. P. 154.

снова эффективность рассматриваемых в его статье методов⁶. В частности, это касается тех мест в его статье, где он говорит о забвении экономической дисциплиной качественных методов и ее переориентации исключительно на количественные, хотя как историк он без сомнения чувствует несомненные преимущества, если не сказать более, качественных методов над количественными⁷.

Как я уже отмечал в своем предисловии к переводу предыдущей статьи Резерфорда, он также проявляет беспомощность в объяснении, почему школа Коммонса, которая проводила исследования на базе качественных методов, прекратила свое существование и не имела сколько-нибудь серьезного продолжения где-либо еще. В том предисловии я высказал следующую гипотезу: после завершения с помощью институционалистов изменений, в которых были заинтересованы правящие классы, последние прекратили поддержку первых и переключились на поддержку неоклассиков, идеологически помогающих им сохранить свою доминирующую роль в обществе. Тематика трех рассматриваемых в публикуемой здесь статье Резерфорда исследований, а именно: расследование причин забастовок на металлургических предприятиях Питтсбурга, расследование причин бунта сезонных рабочих и расследование механизмов занижения производительности труда на предприятиях дискретного производства — частично косвенно подтверждает эту гипотезу. Первое из исследований финансировалось в начале прошлого века фондом Рассела Сейджа, а сейчас, в начале XXI в., этот фонд финансирует работы по мейнстримовской поведенческой экономике.

Решение социального вопроса (*Soziale Frage*, *Question sociale*), как называли в континентальной Западной Европе середины и конца XIX в. совокупность проблем, касающихся условий труда и жизни работающих на капиталистических предприятиях, а в США в начале XX в. именовали рабочим вопросом (*Labor problem*), было основной целью исследований на основе качественных методов школами Шмоллера и Коммонса. Сейчас в Америке и Западной Европе этот вопрос вновь становится актуальным и требует для его решения более широкого видения, а именно превращения их экономик в цивилизованные рыночные экономики⁸. Эта же задача также необыкновенно актуальна и для России.

В.М. Ефимов

Введение

За рассматриваемый в этом эссе период американские исследования в области экономики труда были сосредоточены главным образом на различных аспектах «рабочего вопроса» (*labor problem*). Рабочий вопрос был вопросом трудовых отношений, деятельности профсоюзов и действий против них, забастовок и насилия, контрактов «желтой собаки» и судебных запретов⁹. Это направило первые несколько поколений американских экономистов труда на такие темы исследований, как рабочее движение и его мотивации и цели, условия труда и жизни трудящихся, управленческие практики и деятельность на рабочем месте, которые могут повлиять на производительность труда и моральное состояние и выбор возможных путей улучшения трудовых отношений и посредничества в конфликтах. Поскольку теория конкурентного рынка труда не рассматривалась как полезное руководство для понимания существующих реалий, подход, взятый на вооружение экономистами труда, носил в значительной степени эмпири-

⁶ Качественные методы ориентированы либо на непосредственный *вербальный* контакт исследователей с акторами, либо на изучение текстов, содержащих описание правил, которым они следуют, и убеждений, которые стоят за этими правилами. Эффективность качественных методов в социальных исследованиях проистекает из дискурсивной природы человеческой психологии и социальных отношений. Именно эта природа и определяет специфическое решение проблемы достоверности на основе этих методов информации. То же относится и к упоминаемой в статье проблеме репрезентативности выборки. О выборке в качественных методах исследования см. [41].

⁷ Количественные методы, ориентированные на отражение причинно-следственных связей между определенными «вещами» в пространстве и во времени, являются адекватными для природной реальности, но не для социальной, регулярности в которой проистекают из того факта, что акторы следуют принятым в сообществах, куда они входят, правилам, основанным на убеждениях, разделяемых членами этих сообществ.

⁸ Ulrich P. *Integrative Economic Ethics. Foundations of a Civilized Market. Economy*. Cambridge University Press, 2008.

⁹ Контракты «желтой собаки» — это были контракты найма, запрещавшие членство в профсоюзах.

ческий характер. Существовало мало официальной информации¹⁰, и экономисты труда, по необходимости, стали наблюдателями и сборщиками данных различного типа. Использование методов полевых исследований связывало экономику с другими социальными научными дисциплинами, в особенности с социологией и антропологией, а также с деятельностью правительственных комиссий по расследованию, социальной работой и исследовательской журналистикой.

В этой статье рассматриваются три примера. Первый пример является исследованием, проведенным Джоном Фитчем, учеником Джона Р. Коммонса, среди рабочих сталелитейной промышленности в рамках Питтсбургского обследования; это исследование было опубликовано в 1910 г. Второй пример, завершённое между 1914 и 1916 гг., исследование, по временным, мигрирующим с места на место рабочим и их профсоюзу I.W.W.¹¹ в Калифорнии, выполненное Ф.К. Миллсом и Полем Бриссенденом под руководством Карлтона Паркера для Калифорнийской комиссии по иммиграции и жилью и Комиссии США по трудовым отношениям. Третьим примером является изучение деятельности на рабочих местах среди не состоящих в профсоюзе рабочих, проведенное Стенли Метьюсоном, учеником Уильяма Лейзерсона¹², завершённое в 1930 г. и опубликованное год спустя. Каждая из этих конкретных областей касается изучения вполне определенной проблемы, однако использует разные способы исследовательского взаимодействия с людьми. Можно также проанализировать, в какой степени эти исследования могут дать пищу для более глубоких теоретических формулировок.

В этих различных исследованиях можно выделить типы наблюдений на основе двух противопоставлений: открытое, в сравнении со скрытым наблюдением, и включенное, по сравнению с невключенным. Экономисты-трудовики не всегда встречали поддержку со стороны руководства компаний и профсоюзов. Руководство компаний и профсоюзы были подчас подозрительны по отношению к исследователям, а исследователи иногда опасались, что их присутствие, если оно становилось известным, могло изменить поведение лиц, подвергавшихся исследованию. Таким образом, в некоторых случаях наблюдение было скрытым. В других — наблюдатели не предпринимали никаких усилий, чтобы скрыть свою причастность к исследованию и саму его цель, но стремились разными способами завоевать доверие. Включенное наблюдение связано с фактическим принятием роли индивидов, которых исследователь изучает, вступлением в группу этих индивидов и жизнью и работой в качестве члена группы. Этот метод предназначен для генерации более углубленного понимания группы, ее функционирования, ее норм, чего нельзя достигнуть не будучи включенным наблюдателем, не участвуя в жизни группы. Включенное наблюдение может быть открытым, как в антропологии, где наблюдатель не может скрыть своего статуса аутсайдера, или скрытым, если наблюдатель может сойти и на деле сходит за инсайдера. Первое из анализируемых в этой статье исследований использовало открытое невключенное наблюдение, второе — скрытое наблюдение с отдельными элементами включенного наблюдения, а третье исследование основывалось на скрытом включенном наблюдении. Большинство наблюдений в экономике принадлежало к открытым невключенного типа.

Существует также важное различие между обследованиями, которые являются в основном количественными, предназначенными для сбора статистической информации о таких факторах, как жилищные условия, расходы или безработица, и полевыми исследованиями с более широкими целями, такими как получение общей картины функционирования рабочего места, жизни сообщества, определенного образа жизни или множества практик, характеристика которых не может быть сведена только к числам. Ни одно из исследований, обсуждаемых в этой статье, не было по своему характеру ни чисто или даже преимущественно статистическим, ни сугубо количественным, хотя данные собирались разными способами. В последующие годы обследования в экономике становились по своему характеру все более статистическими и «объективными», и типы полевых исследований, изложенных в этой статье, попали в немилость.

¹⁰ Некоторые данные были доступны из результатов переписей населения, а также поставлялись национальными и региональными бюро труда.

¹¹ Industrial Workers of the World («Промышленные рабочие мира») — Прим. переводчика.

¹² Лейзерсон был студентом Джона Р. Коммонса, а также ассистентом Маккарти в Комиссии США по трудовым отношениям.

Сталелитейные рабочие

Работа Фитча по сталеварам была частью Питтсбургского обследования, проводимого в 1907 и 1908 гг. под руководством Пола У. Келлога и финансируемого фондом Рассела Сейджа. По этому обследованию было выпущено шесть томов: Фитча [15] по сталеварам; Кристалл Истмен [12] по несчастным случаям на производстве и праву; Элизабет Батлер [6] о женщинах и торговле; Маргарет Байингтон [7] о домохозяйствах в Хоумстеде, фабричном городе, расположенном рядом с Питтсбургом, и два тома очерков на различные темы, отредактированные Келлогом [22, 23]. Методы, применяемые в этих исследованиях, были теми же, что и в обследованиях, проведенных Чарльзом Буттом в Лондоне¹³, и исследователями в рамках социальной работы, которая проводилась в Халл Хаусе¹⁴ в Чикаго.

На момент обследования Питтсбург являлся в значительной степени промышленным городом, с преобладанием металлургических компаний. Крупнейшей из них была ЮС Стил Корпорейшн, созданная в 1901 г. В этой компании имели место массовые забастовки, в частности, в 1892 г. забастовка в предместье Хоумстед, в которой профсоюз (объединенная ассоциация работников металлургической промышленности) потерпел поражение. Другая забастовка, также закончившаяся поражением, произошла в 1901 г., а профсоюз был фактически изгнан из отрасли, так что «с этого времени работодатели снова стали свободно вырабатывать свою собственную политику» [15, р. 5]. То, что тогда изучал Фитч, было тем, что он назвал «политикой по отношению к рабочим ничем не сдерживаемого капитала» [15, р. 192].

Книга Фитча не дает сколько-нибудь подробной информации о его методах проведения наблюдений. В ней, например, нет списка обследованных заводов, которые он посетил, и числа посещений, нет данных о количестве опрошенных на работе или дома, нет списка опрошенных должностных лиц компании и зачастую мало информации о точных источниках данных. Даже в тех случаях, когда такие источники приводятся, они могут быть неформальными (например, из письма, написанного рабочим в профсоюзную газету). Понятно, что Фитч сделал большую работу, пытаясь проверить свои материалы, но книга полна информации, которая имеет неизбежно субъективные оценки надежности.

Джон Фитч в районе Питтсбурга провел десять месяцев, посещая там каждый крупный завод, и большинство из них неоднократно. Он посещал предприятия в сопровождении людей, которые были «хорошо знакомы со сталелитейным производством, но теперь никак не были связаны с отраслью», а также квалифицированных рабочих, которые добровольно помогали ему и «объясняли роль труда в процессе производства чугуна и стали» [15, р. 9]. Информация, собранная во время этих посещений и обсуждений, составила основу большей части первых глав книги, посвященных работе бригад, занятых выплавкой чугуна и стали и производством проката. Фитч наблюдал за работой, осуществляемой в разных условиях, и беседовал с рабочими во время перерывов:

«Чтобы понять этих людей, вы должны, прежде всего, увидеть их в процессе их работы, вы должны стоять рядом с рабочим, обслуживающим мартеновскую печь, когда он выпускает пятьдесят тонн жидкой стали из его печи, вы должны чувствовать тепло бессемеровского конвертора, когда вы наблюдаете за рабочими, и вы должны разговаривать с ними, когда вы слышите стук и рев прокатного стана, а пяти- и десятитонные стальные слитки безумно снуют взад-вперед между валками. Вы должны видеть людей, работающих в цехах, где температура воздуха высока, а работа тяжела, вы должны увидеть их на фоне ковша расплавленной стали, среди груды раскаленных прутьев или склонившихся над трубоправильным прессом прокатного стана» [15, р. 10].

¹³ Работа Бута [4] состояла в обследовании условий жизни и труда в Лондоне. Первое издание было опубликовано в 1889 г. и показывало уровни бедности и стандарты жизни в зависимости от улицы. Многие из помощников Бута в этом исследовании вышли из [благотворительной организации] Тойнби Холл, где молодые реформаторски настроенные интеллектуалы могли бы жить и воспринимать жизнь в Ист-Энде Лондона.

¹⁴ Халл Хаус было сообществом женщин, работающих в университете, основанном Джейн Аддамс, по образцу Тойнби Холла и ориентированным на предоставление образовательных и других возможностей и услуг для людей из чикагского ближнего Вест-Сайда, т. е. для населения, состоявшего из бедных иммигрантов. Их работа включала исследование условий труда и жизни в районе Халл Хаус.

Фитч также посещал и интервьюировал рабочих у них дома, что было, как он думал, также жизненно важно для их понимания. В этих случаях он первоначально был представлен своими друзьями «сталеварам-лидерам», и те, в свою очередь, давали ему имена других. Таким образом, как утверждает Фитч, он смог подобраться к жизни «типичных» квалифицированных и неквалифицированных людей, и это несмотря на то, что его собеседники часто подозревали, будто он является шпионом, посланным компанией для того, чтобы он попытался узнать об отношении рабочих к профсоюзу или компании. Сталелитейные компании действительно нанимали многочисленных агентов, и людей, про которых узнавали, что они являются профсоюзными активистами, регулярно увольняли. Несмотря на такую атмосферу запугивания, утверждает Фитч, ему удалось получить определенную степень содействия, при условии, что он мог бы показать его рекомендательные письма, объяснить свою цель и обещать не раскрывать имен [15, р. 215–216]. Фитч указывает, что он имел продолжительные беседы с более чем сотней человек, но нельзя сказать, насколько репрезентативной была выборка рабочих, к которым Фитч получил доступ из примерно 70 000 человек, занятых в этой отрасли в Питтсбурге и близлежащих городах¹⁵.

Во второй главе своей книги Фитч дает выдержки из своих интервью с девятью респондентами и указывает, что он «пытался указать их основные типы, а именно двенадцати-часовой человек, восьми-часовой человек, человек, связанный с церковью, человек, не связанный с церковью, человек профсоюза и социалист» [15, р. 21], а на протяжении всей книги Фитч опирается на интервью с рабочими, мастерами и управляющими. Интервью с Джоном Гричуолдом (двенадцати-часовой человек) приводится в прямой цитате:

«Я могу вам сказать, что мало кто выдержал то, что перенес я. Я уже двадцать лет у печи и все это время работал семь дней в неделю по двенадцать часов в день. Мы начинаем работать в семь утра, а заканчиваем в шесть вечера. Мы работаем таким образом в течение двух недель, а затем мы переходим на ночную смену по тринадцать часов... Теперь, если бы у нас был восьмичасовой рабочий день, то все было бы по-другому... После ужина я и моя жена могли бы пойти в парк, если бы мы захотели, или я мог бы взять своих детей в деревню, где нет никаких кабаков» [15, р. 11].

Прямое наблюдение на рабочих местах и интервью были не единственными источниками информации для Фитча. В седьмой главе обсуждаются вопросы здоровья и несчастных случаев при производстве стали на основе данных, взятых в первую очередь из другого исследования, проведенного в рамках Питтсбургского обследования [12]. В главах с восьмой по десятую рассматривается история профсоюзного движения в отрасли, политика объединенной ассоциации работников металлургической промышленности и «великие забастовки». Фитч обращается за информацией к профсоюзным газетам, профсоюзным циркулярам, профсоюзному законодательству и подзаконным актам, а также к другим предоставляемым профсоюзом документам и данным. Главы с одиннадцатой по шестнадцатую детально характеризуют практику и политику, которым следуют работодатели, включая вопросы величины заработной платы, стоимости жизни, продолжительности рабочего дня и недели, повышения интенсивности труда и премиальной системы. В этих главах использованы бюллетени, издаваемые Бюро труда, данные, предоставленные металлургическими компаниями, документы компаний в отношении 7-дневной рабочей недели, планы участия в прибылях, планы помощи при несчастных случаях, применяемые пенсионные схемы, информацию, взятую из предыдущих исследований забастовок, свидетельства в Конгрессе, рабочие газеты, материалы из других исследований, проводимых в рамках Питтсбургского обследования. Данные, классифицирующие работников по их квалификации, гражданству и языку, по-видимому, были взяты в компаниях. Последние две главы, посвященные гражданству жителей заводских городов и духу рабочих, снова в значительной степени основаны на собственных наблюдениях Фитча и проведенных им интервью.

В дополнение ко всему этому материалу, Питтсбургское обследование использовало работы художника и фотографа, и это было важным элементом проекта. Келлог сам был редактором текста отчета по обследованию, в том числе его изобразительной части, куда вошли

¹⁵ Это высказывание Малколма Резерфорда свидетельствует о его не очень большой осведомленности относительно специфики понятия выборки в качественных методах исследования. См. мое предисловие к этой статье — Прим. переводчика.

фотографии и другие изобразительные и графические материалы (см. [9]). Художником был Джозеф Стелла, и фотографом Льюис Хайн. Опытный художник Стелла позднее присоединился к футуризму и пресижинизму. Льюис Хайн активно участвовал в кампании против использования детского труда, кампании, в которой его фотографии играли ключевую роль [16]¹⁶.

Комментарии Фитча и текст книги акцентированы на ключевые вопросы: условия труда, механизация, интенсификация работы, этнические разногласия, и более всего на двенадцатичасовом рабочем дне и 7-дневной рабочей неделе, которые существовали на большинстве заводов. При таком графике человеку предоставлялся 24-часовой перерыв в работе каждые две недели при переходе с ночной смены на дневную, но, с другой стороны, это требовало раз в две недели отрабатывать 24-часовую смену. Такая организация труда, как выявил Фитч, была центральной по отношению к рабочему вопросу в черной металлургии. Фитч также подробно характеризовал опасности, сопровождающие работу сталеваров, отмечал отсутствие системы государственной заводской инспекции или законов по компенсации рабочим в случае несчастных случаев на производстве, низкую и снижающуюся реальную заработную плату большинства рабочих, а также попытки металлургических компаний влиять на политическую деятельность и голосование своих сотрудников. Для Фитча все это указывало на желательность профсоюзного представительства интересов рабочих и ведения коллективных переговоров. Фитч также утверждал [15, р. 206], что работодатели использовали свою свободу от ограничений для проведения «негативной и разрушительной политики». Для Фитча профсоюз имеет «четкое моральное право голоса в определении условий труда» [15, р. 205]¹⁷.

Существует мнение, что Питтсбургское обследование и другие подобные ему не оказали особого влияния на дальнейшее развитие американской социальной науки, либо потому, что движение социальных обследований было больше социальной работой, чем социальной наукой, или потому, что последующее развитие социальной науки двинулось к более «объективной» количественной работе, как, например, у Уэсли Митчелла в экономике и Уильяма Орборна в социологии [18]. С другой стороны, Мэри Фернер [17, pp. 409–411] утверждала, что преемников движения обследований можно найти в такой области исследований как женский труд в офисах, в исследовании Комиссии США по трудовым отношениям, в изучении сообществ мигрантов во времена Нового курса, а также в работе по экономике труда и трудовых отношений, проводимой в Висконсинском университете Коммонсом и его учениками. На эти указания стоит обратить внимание. Подход, используемый Фитчем в его книге по сталеварам, поразительно похож на принятый в большом числе работ по профсоюзам и вопросам трудовых отношений Коммонсом и его учениками. Большая часть этой работы в значительной степени основывалась на сборе документов и проведении интервью, а не была преимущественно количественной и статистической. Коммонс [10, р. 106] описывал «конструктивный метод интервьюирования», как «важнейший (prime) метод исследования»¹⁸, и на экономическом факультете Висконсинского университета регулярно читались курсы по технике полевых исследований, по крайней мере, до конца 1920-х гг. [36]. Как и в книге Фитча, эта работа служила основой не только для пропаганды коллективных переговоров и других реформ в трудовом законодательстве, как мер, предотвращающих волнения среди рабочих, но и для более общих и теоретических дискуссий относительно профсоюзного движения в виде развития социально-институционального подхода к истории профсоюзов, которая, в американском случае, представляла профсоюзы в первую очередь как организации, связанные с защитой рабочих мест [32; 21]. Однако верно также и то, что после 1945 г. работы этого типа, как правило, переносились с экономических факультетов в школы трудовых отношений.

¹⁶ В английском варианте статьи воспроизводятся примеры фотографий, показывающих атмосферу работы в горячих цехах. Здесь, в русском переводе, мы не воспроизводим эти фотографии — Прим. переводчика.

¹⁷ В неопубликованном варианте статьи здесь стояла следующая фраза: «Условия в сталелитейной промышленности привели к еще одной мощной забастовке в 1919 г., однако еще раз профсоюз потерпел в ней поражение» — Прим. переводчика.

¹⁸ Коммонс [10, р. 106] делал многочисленные ссылки на работы по методам интервьюирования.

Калифорнийские временные рабочие и профсоюз I.W.W.

В ноябре 1913 г. Карлтон Паркер, экономист из Калифорнийского университета в Беркли, специализирующийся в области труда, был назначен исполнительным секретарем Калифорнийской Комиссии по иммиграции и жилью. Часть работы Паркера состояла в расследовании причин беспорядков в местечке Уитлэнд в штате Калифорния. Это был бунт, в котором участвовали летом 1913 г. временные рабочие-сборщики хмеля и который разразился из-за ужасных условий в палаточном лагере, разбитом для них на ранчо, принадлежащем Ральфу Дерсту. На рекламное приглашение Дерста откликнулось значительно больше рабочих, чем требовалось, и часть заработной платы удерживалась для выплаты премий тем, кто оставался на весь сезон сбора урожая. Лагерь был разбит в чистом поле и не располагал адекватными санитарными условиями и водоснабжением. Температура воздуха превышала 100 °F (37.8 °C). Доставка воды и продуктов питания не осуществлялась, так как Дерст хотел дополнительно заработать от принадлежащего ему единственного существующего на ранчо магазина, а его двоюродный брат имел концессию на производство лимонада. Акция протеста достигла своей вершины на митинге, созванном профсоюзом I.W.W. (Промышленные Рабочие Мира). Местный шериф прибыл со своим отрядом с целью арестовать зачинщиков, и в ходе последующих беспорядков погибли четыре человека (в том числе окружной прокурор и заместитель шерифа) и многие были ранены. На помощь вызвали Национальную гвардию, и на всей территории штата члены профсоюза I.W.W. были арестованы, а два лидера I.W.W., находящиеся во время бунта в лагере (Ричард Форд и Херман Сур), в конечном итоге были приговорены к пожизненному заключению. Обеспокоенность по поводу рабочих-мигрантов усилилась еще больше событием, получившим название «Армия Келли», оно представляло собой марш безработных сезонных рабочих осенью 1913 г., который был разогнан силой [40, pp. 5–11]. Весной 1914 г. Паркер был назначен заместителем представителя Комиссии США по трудовым отношениям по расследованию беспорядков в Уитлэнде.

Отчет Паркера о бунте в Уитлэнде содержал значительное количество информации о его методах исследования. Вот что пишет сам Паркер [29, p. 174]:

«Этот отчет основан на тщательном личном исследовании физических фактов всеми исследователями, нанятыми комиссией; на внимательном изучении судебного процесса над Фордом, Суром, Беком и Баганом, проходившего в городе Мэрисвил; на интервью со свидетелями на суде и с рабочими, которые были на ранчо в дни, предшествовавшие 3 августа (день бунта), но которые не присутствовали на суде и которых пришлось искать по всему штату; а также на интервью с жителями района Юба Канти, где находится местечко Уитлэнд».

Паркер и его сотрудники приняли 67 письменных заявлений и показаний, а также провели 30 дополнительных устных интервью. Из свидетелей, которые сделали письменные заявления, 57 классифицировались как «совершенно надежные» и 10 как «сомнительной надежности». Устные интервью включали интервью с Дерстом и его постоянными работниками. Исследователи также проанализировали объявления о вакансиях, которые разместил Дерст, и проверили его бухгалтерскую документацию. Была собрана информация у значительного числа людей в лагере относительно реально выплаченной заработной платы, о вводящем в заблуждение характере объявлений о вакансиях, крайне неудовлетворительных условиях в лагере, сомнительных механизмах, связанных с продажей лимонада и продуктов питания, а также информация о количестве и деятельности членов I.W.W., присутствующих на ранчо. Основные рекомендации Паркера состояли в надлежащем обеспечении государственного регулирования условий жизни в лагерях для сезонных рабочих, осуждении обеих сторон конфликта: работодателей, не создавших удовлетворительные условия для рабочих, и профсоюза I.W.W. за насильственные методы проведения забастовки.

Работа Паркера была затруднена как интересами работодателей в сокрытии истинных условий труда и жизни в лагере, так и недоверчивостью членов I.W.W. по отношению к любому «официальному» расследованию их деятельности. Весной 1914 г. Паркер нанял двух своих

бывших студентов Калифорнийского университета в Беркли, Ф.Л. Миллса и Пола Бриссендена, для проведения тайных исследований условий, существующих в различных лагерях для сезонных рабочих, сбора информации об их жизни и оценки присутствия и поведения профсоюза I.W.W. в этих лагерях. Благодаря Уойролу [40] нам доступна обширная информация о работе Миллса.

Миллс начал свою бродяжническую жизнь в мае 1914 г. Он соответствующим образом оделся, как сезонный рабочий, принял вымышленное имя, вступил в профсоюз I.W.W., работал в различных лагерях для сезонных рабочих, путешествовал пешком или ездил по железной дороге (в том числе устроившись между вагонами), спал в местах скопления бродяг около железнодорожных путей или в стогах сена либо в отцепленных крытых вагонах, мылся водой из придорожных водоколонок или оросительных канав. Он работал упаковщиком апельсинов в долине Сан-Хоакин, как рабочий на лесозаготовках в Сиерра и как дорожный рабочий в Сэнд Крик. Написал два доклада об условиях работы и жизни сезонных рабочих, занятых сбором апельсинов, доклады о своем опыте пребывания в рабочих лагерях на лесозаготовках и для дорожных рабочих, о некоторых моментах жизни «на дороге». Миллс также охарактеризовал мнения различных групп рабочих, касающиеся I.W.W., и дал общую характеристику деятельности этого профсоюза, о котором Пол Бриссенден написал подробный отчет. Все время Миллс вел подробный дневник. Путешествия Миллса длились два месяца, после чего он провел один год, работая на Паркера и Калифорнийскую комиссию по вопросам иммиграции и жилья, но больше не возобновлял свои тайные наблюдения в качестве бродяги и временного рабочего¹⁹.

В своей первой работе, упаковщика апельсинов, Миллс сообщал, что рекламные объявления, приглашающие на работу, давали сильно завышенную информацию относительно реально требующегося количества рабочих, что он видел «незанятых людей на каждом углу» [40, р. 23]. Условия на рабочих местах он находил удовлетворительными, но саму по себе работу очень напряженной. На самых тяжелых работах текучесть рабочей силы была чрезвычайно высока. Многие из рабочих селились в местных общежитиях, но сам Миллс испытывал трудности в поиске места для сна. Однажды ему дали талоны на питание вместо заработной платы. На лесозаготовках он встречал рабочих, живущих вместе вчетвером в палатках и лачугах, в одном случае не было вначале даже туалетов и люди использовали близлежащие холмы для этих целей. В своем докладе Миллс подробно останавливался на видах работ, числе занятых людей, этническом составе рабочей силы, выплачиваемой заработной плате и условиях жизни и труда. В качестве дорожно-строительного рабочего в Сэнд Крик Миллс посетил два лагеря, один из которых имел очень плохие условия и использовал главным образом иммигрантов. Миллс подозревал работодателя этого лагеря в сговоре с агентством по занятости города Фресно. С людей взималась плата агентством и плата за перевозку в лагерь. Работодатель получал часть этих сборов. Около десятка людей прибывало каждый день для работы в бригаде по двадцать или тридцать человек. Рабочие часто бросали работу из-за тяжелых условий, были вынуждены уехать, либо были уволены под каким-нибудь предлогом, чтобы освободить место для вновь прибывших [40, pp. 25–75]. Позже в своих путешествиях Миллс провел дальнейшие исследования по агентствам занятости [40, р. 104].

Его доклады, посвященные жизни мигрирующих в поисках временной работы людей, были основаны в большой степени на беседах и личных впечатлениях и содержат много описаний лиц, с которыми он встречался. В этих докладах Миллс пытался дать картину «общего характера изучаемых им людей и их отношения к определенным вещам таким образом, что просто статистические данные не могут сделать» (цит. по [40, р. 88]). В этом аспекте работа Миллса, его исследовательская процедура более всего могут быть охарактеризованы как включенное наблюдение, в котором его собственное участие в жизни странствующих рабочих является основополагающим в исследовательской работе и в его способности добиться понимания поведения людей и их жизненных позиций. Отчеты Миллса содержат некоторые пространственные описания людей, которых он встретил на своем пути и в лагерях:

¹⁹ Есть предположение, что и Миллс и Бриссенден подхватили малярию.

«Тони», как он просил называть себя, был рабочим в сортировочной бригаде в Хьюме. Ему было двадцать три года, а родился он на острове Сардиния... Услышав чудесные рассказы о необыкновенных возможностях найти работу в Калифорнии, Тони прибыл сюда в марте прошлого года, оставив своего брата в Нью-Йорке. В течение двух месяцев он находился в Сан-Франциско и не мог найти работу... Тони не был женат, и говорит, что практически все итальянцы, которые работают переезжая с места на место, также не женаты, так как устроенный образ жизни невозможен... Его цель заключается в накоплении достаточного количества денег, чтобы приобрести небольшую ферму или магазин и привезти жену из Италии, и устроившись, уgomониться» (цит. по [40, pp. 50–51]).

Работа Миллса пополнила объемную коллекцию жизненных историй странствующих рабочих, которую собрал Паркер. Что стало ясно Миллсу, так это то, что странствующую жизнь было легко начать, но очень трудно потом из нее выбраться. Большинство рабочих мест, с которыми он столкнулся, за исключением некоторых работ на лесоповале, не позволяли рабочему накопить достаточно большую сумму, чтобы избавиться от жизни без постоянной работы. После того как работник сменил несколько временных рабочих мест, он уже не рассматривался кандидатом для постоянных должностей. Жизнь в качестве временного рабочего была несовместима с какой-либо устроенной семейной жизнью, и она часто приводит к чередованию периодов работы, перемежающихся с приступами «разгула» [40, pp. 60–64].

Миллс также наблюдал отношение рабочих к I.W.W., найдя мало симпатии по отношению к этому профсоюзу со стороны более квалифицированных работников на упаковочных заводах или среди лучше оплачиваемых лесорубов, но гораздо больше расположенности, или даже полную симпатию к I.W.W. в среде менее квалифицированной и в большей степени мигрирующей части рабочей силы. Хотя сам Миллс не очень-то симпатизировал методам, используемым I.W.W., он нашел легко объяснимой привлекательность этой организации для странствующих рабочих. Он указывал в своих докладах, что «среди рабочих этого типа часто наблюдаются проявления социальных волнений, растущего недовольства многим в их жизни». I.W.W. «рассматривается многими как самая заманчивая организация из всех, которые предлагают выход, и среди людей имеет место широко распространенное знание деятельности этой организации и симпатии к ней» [40, p. 120]). Многие люди соглашались с идеей необходимости прямого действия: «На городских площадях этой мысли аплодировали, а в местах скопления бездомных рабочих ее одобряли. Эптон Синклер и Джек Лондон проповедуют ее» [40, p. 128]. Пол Бриссенден в своем докладе о I.W.W., пришел к аналогичному выводу, а именно, что привлекательность I.W.W. была реакцией на «социально устаревшую» систему обращения со странствующей временной рабочей силой [40, p. 122].

Воздействие тайных работ Миллса и Бриссендена было как практическим, так и теоретическим. С практической стороны, Калифорнийская комиссия по иммиграции и жилью, в своем Докладе по безработице за декабрь 1914 г., рекомендовала создание в штате бирж труда и обеспечение большего регулирования деятельности частных агентств. С более академической точки зрения Бриссенден [5] подготовил в Колумбийском университете диссертацию по I.W.W. Бриссенден был против распространенных крайних и полностью негативных взглядов на I.W.W. Его книга во многом является обсуждением эволюции I.W.W. и его организации, членства, позиций относительно проводимой политики и внутренних споров, но он явно видел некоторые положительные аспекты взглядов I.W.W. относительно промышленной демократии. Книга Бриссендена стала стандартным источником информации по I.W.W.

Карлтон Паркер очень серьезно опирался на доклады, представленные его исследователями. В своей статье 1915 г. «Калифорнийские временные рабочие» он говорит о «каталоге», описывающем 222 «типичных мигрирующих рабочих», который он использовал, чтобы составить типичный образ такого рабочего. Он сообщает об обследовании 867 лагерей, а также предоставляет данные об обнаруженных условиях жизни и работы, которые были дополнены информацией, взятой из отчетности Южно-Тихоокеанской и Северо-Тихоокеанской железнодорожных компаний относительно текучести рабочей силы в их строительных лагерях.

К этому Паркер добавляет информацию из докладов двух исследователей, которые провели «несколько недель среди временных рабочих» [29, pp. 74–79].

Что еще более важно, Паркер [29, p. 59] преобразовал имеющуюся у него информацию в теорию рабочих волнений в целом, основанную на идее несоответствия между человеческой природой и «небрежно упорядоченным миром». Деятельность человека «приводится в действие требованием реализации инстинктивных нужд», но экономические условия, с которыми сталкиваются многие, и особенно временные рабочие, являются такими, что препятствуют реализации этих инстинктов и приводят к «психическому бунту», который может выражаться либо в потере интереса или в качестве антагонизма или насилия: постоянные волнения, недовольство и распад морали [29, pp. 161–164]²⁰. Паркер включил I.W.W. в сферу этого тезиса. Паркер рассматривал обычные осуждения I.W.W. как незаконной в своих действиях, непатриотичной и антиамериканской организации, как полностью игнорирующие условия, которые породили это движение: «Временные мигрирующие рабочие являются продуктом экономической среды, которая кажется жестко эффективной в преобразовании человеческих существ по таким стандартам, к которым общество питает отвращение... I.W.W. имеет значение лишь как иллюстрация стабильных американских экономических процессов» [29, p. 123]²¹. Как указывали Пьер Франческо Ассо и Лука Фиорито [2], подход Паркера оказал влияние на ранних промышленных социологов, таких как Ордвей Тэд [38], и Хелен Маро [26], и даже нашел весьма сочувственный отклик со стороны Ирвинга Фишера [14].

Нормы выработки и рабочие, не состоящие в профсоюзе

Последнее исследование рассматриваемое в этой статье, было проведено Стенли Метьюсоном, аспирантом Энтиоч колледжа, руководителем которого был Уильям Лейзерсон. Исследование Метьюсона касалось явления сознательного ограничения производительности труда среди не состоящих в профсоюзе работников, оно первоначально привлекло его внимание, когда на первом курсе он проходил пятинедельную производственную практику. Хотя явление сознательного ограничения производительности труда наблюдалось часто, но обычно связывалось с наличием профсоюзов, на том основании, что такая практика была организована профсоюзами, которые предоставляли средства для коллективного действия. Как отмечал Лейзерсон: «До настоящего исследования не было проведено ни одного... которое попыталось бы тщательно и из первых рук изучить практику ограничения производительности труда среди не состоящих в профсоюзе рабочих. Кроме того, никто «не описал методы, с помощью которых отдельные сотрудники ограничивали количество производимой ими продукции, и не провел систематическое изучение обстоятельств, которые приводят к таким занижениям производительности труда» (цит. по [27, p. 160]).

Подход, принятый Метьюсоном, состоял в проведении исследования по типу скрытого включенного наблюдения и был новаторским применением этого метода в промышленной социологии. Для того чтобы провести свое исследование, Метьюсон «работал разнорабочим, машинистом, сборщиком, рабочим на конвейере и квалифицированным механиком». Он работал на одиннадцати различных рабочих должностях в двух промышленных центрах, работая в дневную, вечернюю и ночную смены и «жил с рабочим народом в их домашних условиях» [27, p. 7]. Себе в помощь для исследования он привлек шестерых рабочих, которые работали на различного типа рабочих местах в других промышленных центрах. Информация поставлялась этими рабочими в виде писем составляемых и посылаемых по почте после каждого рабочего дня. В целом доклады по сознательному уменьшению производительности труда были получены из 105 организаций в 47 населенных пунктах. Кроме того, были проведены интервью при-

²⁰ Паркер формулирует свой тезис не только по отношению к временным рабочим, но применяет его вообще. См. [29, pp. 125–165].

²¹ В частности, из-за своих антивоенных взглядов, I.W.W. все больше и больше делался предметом усилий правительства на его активное подавление. Миллс всегда отрицал, что он был в каком-то смысле «шпионом среди рабочих» [40, p. 133]. Паркер ушел из комиссии в октябре 1914 г., возможно, из-за разочарования политическими назначениями и вмешательством в его исследования [30, p. 88].

мерно с 350 рабочими и 65 руководителями. Некоторые из интервью были «систематическими», и в этом случае собеседникам «сообщалась цель разговора», в то время как другие были «неформальными беседами с коллегами по работе». В качестве последнего шага, «после того, как опыт многих рабочих был письменно зафиксирован, была сделана случайная выборка из этих свидетельств, которая была передана руководителям для того, чтобы они проверили точность отчетов рабочих» [27, р. 8].

В книге Метьюсона приводится мало деталей о том, как конкретно проводилось исследование или каковы были критерии отбора. В ней указывается, что «конкретные ситуации, в конечном счете выбранные для исследования», были двух типов: «те, в которых производительность труда была реально сознательно уменьшена, и те, в которых намерение ее сознательного уменьшения было явно очевидным, независимо от того, привело ли это к реальному уменьшению или нет» [27, р. 10].

Первая часть книги посвящена описанию различных аспектов «практики сознательного ограничения производительности труда». Метьюсон обнаружил, что эта практика имела место по воле самих рабочих, их начальства, исходя из систем выплаты заработной платы и хронометража выполнения работ или из страха быть уволенным. Все эти аспекты рассматриваются в книге путем описания большого числа конкретных примеров для различных отраслей и мест расположения. Среди самих рабочих групповые нормы темпа выполнения работ быстро передавались исполнителям и их выполнение обеспечивалось путем социального давления к их выполнению. Обычной целью для рабочих было поддержание определенной штучной производительности, а тем самым и определенного уровня премиальных, которые будут сокращены, если станет известно, что более высокие уровни производства могут быть легко достигнуты. Приводится пример рабочего по имени Текс, который выполнял работу по управлению мотальной машиной:

«Раньше он никогда не управлял такой машиной, но он нашел, что на ней довольно легко работать после того, как «ему показали, как это делать». Среднее количество катушек, которые он должен был наматывать за день, было 72... но в конце второго дня он обнаружил, что намотал 90 катушек. Если новичок смог произвести столько уже на второй день, то гораздо большая его производительность может быть достигнута по мере того как он ближе познакомился с его машиной. Текс однако так и не понял, как же он этого достиг. Он был напуган, получив такой результат, так как двое старших рабочих подошли к нему в конце второго дня, и потребовали от него в угрожающей манере, чтобы он уменьшил свою производительность» [27, pp. 17–18].

Одним из наиболее удивительных результатов Метьюсона оказалось то, что давление на рабочих относительно ограничения их производительности исходило сверху, как правило, от мастеров, пытающихся предохранить рабочие места и доходы подчиненных им рабочих, а также свои собственные доходы. Если мастер приобретал славу как человек, урезающий нормы времени, отведенные на каждую операцию, то подчиненные ему рабочие переставали с ним сотрудничать и его собственная работа была бы в опасности. Мастера также принимали участие в усилиях ввести в заблуждение людей, проводящих хронометраж. Вне фабричного производства и в случаях часовой оплаты труда, например, в строительстве, стремление ограничить производительность принимало форму отсрочки завершения строительства объектов с тем, чтобы удлинить период занятости.

Среди опрошенных руководителей около 20% считают занижение производительности незначительной проблемой, в то время как около 60% заявили, что занижение производительности было устранено путем введения таких систем оплаты труда, как групповое премирование. Конечно, многие из материалов по конкретным ситуациям занижения производительности были собраны на заводах, где как раз и использовалась именно такая система оплаты труда. В одном случае, когда руководитель завода утверждал, что занижение производительности было практически устранено, Метьюсон проверил это утверждение, завязав «знакомство с первым попавшимся рабочим, которого он встретил рядом с этим заводом», и получил от него подробный отчет о «том, как он сам на практике занижает свою производительность и

как это делают рабочие, которые работают рядом с ним» [27, р. 135]. Кроме того, этот человек засвидетельствовал, что оба — и его мастер и старший мастер — «не только одобрили эту практику, но и помогли рабочим точно оценить, сколько каждый человек должен делать в каждой смене, «так что наша производительность не будет настолько высокой, чтобы вызвать повышение норм выработки»» [27, р. 136]. Двое других рабочих подтвердили эту историю. Для Метьюсона «вера, которой придерживались руководители, в частности в то, что различные системы стимулирования и оплаты рабочих, как правило, приводят к уменьшению занижения производительности, была одной из самых загадочных вещей во всем исследовании» [27, р. 137]. Руководители также считали, что они не стремились на практике повышать нормы выработки, мнение прямо противоположное тому, которого придерживались подчиненные им рабочие.

Выводы Метьюсона состояли в том, что занижение производительности было широко распространено, что науке научного управления не удалось решить эту проблему или развить дух доверия, что попытки руководства повысить интенсивность работы были парализованы изобретательностью рабочих в развитии практики занижения производительности, что руководство уделяло лишь поверхностное внимание этой проблеме и что практика управления «еще не принесла рабочим чувства, что они могут свободно повышать свою производительность, не неся за это наказания» [27, pp. 146–147]. В комментариях в конце книги, Лейзерсон предлагает некоторые формы совместных комитетов, объединяющих рабочих и управленцев для принятия решений о разумных нормах, в то время как Метьюсон и Генри Деннисон выражают веру в применение научных методов в виде экспериментальных и лабораторных методов. Интересно, что исследование Метьюсона было проведено в то же время, как Элтон Мэйо проводил свои хоторнские эксперименты. Книга Метьюсона вышла на два года раньше, чем первая крупная публикация Элтона Мэйо о хоторнских экспериментах [28], но результаты Мэйо состояли в том, что сами эксперименты²² изменили поведение рабочих²³.

Метод включенного наблюдения, используемый Метьюсоном, не стал широко применяться в экономике труда в период после 1930-х гг., но прочно утвердился в промышленной социологии. В новом издании книги Метьюсона, опубликованной в 1969 г., знаменитый промышленный социолог Дональд Рой говорит о работе Метьюсона как об «обязательном чтении» в 1940-е гг. для тех, кто был вовлечен в изучение человеческих отношений в промышленности, а также что книга вдохновила его самого в работе по исследованию явления сознательного занижения производительности [34].

Заключение

Во всех примерах исследований, рассмотренных в этой статье, утверждается, что с помощью используемых методов удалось собрать информацию, которую было бы невозможно получить другими способами, либо потому, что сбор такой информации требовал прямых наблюдений и непосредственного опыта работы или жизни в соответствующих условиях, или из-за антистимулов у объектов исследования быть правдивыми, либо и того и другого одновременно. Во всех примерах исследователи были нацелены не только на количественные данные, но на понимание объектов своих исследований, и явно находились под глубоким впечатлением от того, что они увидели или испытали. Все эти работы внесли свой вклад в процесс получения более полных социальных знаний для целей социальной политики, что было выдающейся характеристикой американской социальной науки того времени. Кроме того, полученная информация питала более общую или теоретическую трактовку изучаемых вопросов.

Такие полевые исследования были в период с 1890-х по 1930-е гг. вполне обычным делом в американской экономике труда и социальной науке в целом. Большинство полевых исследований в этот период соответствовали типу открытого наблюдения в сочетании с интервью

²² Хоторнские эксперименты и их воздействие на принимавших в них участие рабочих были предметом большой дискуссии. (См. [1]).

²³ Хоторнские эксперименты, в отличие от исследований Метьюсона, не были тайными и повышение производительности труда рабочих произошло в них именно по причине ощущения рабочими особого внимания к их работе со стороны исследователей — Прим. переводчика.

и сбором документальных данных, как это имело место в исследовании Фитча. Большое количество учеников Джона Коммонса выполняли исследования этого типа²⁴. Эти методы наблюдения также широко использовались в социологии: в знаменитой работе «Средний город: исследование современной американской культуры» [25] Роберт и Хелен Линд использовали непосредственное наблюдение, интервью, анкетирование и сбор документов. Методы, которыми пользовались Линды, несомненно имели своими предшественниками методы движения социальных обследований [практикуемых экономистами], и их книга стала образцом одной из парадигм социологического исследования [20].

Использование фотографических свидетельств также продолжалось, примером чего является работа Пола Тейлора и Доротеи Ланге [24] о миграции из зоны засушливых районов и пыльных бурь в Калифорнию. В своем комментарии к работе Ланге и Тейлора, Анна Сперн говорит о «видении как способе познания», раскапывания того, чем «пренебрегали или что не было известно», и на что «осмелились взглянуть» [37].

Исследования на базе включенного наблюдения (скрытого или нет) были гораздо менее распространены в экономике, но некоторые другие примеры таких исследований все же можно найти. С 1890-х гг. до начального периода двадцатого века было сделано несколько попыток различных тайных корреспондентов представить свидетельства о жизни рабочего класса, хотя они часто были нацелены на более широкую аудиторию²⁵. Например, Корнелия Паркер, вдова Карлтона Паркера, написала серию эссе о работающих женщинах на основе собственного опыта работы в различных местах и своей жизни как работающей женщины. Они были первоначально опубликованы в журнале Харперс, а затем в виде книги [31]. Утверждалось, что включенное наблюдение является методом, характерным для институциональной экономики [39], но кроме работ, рассмотренных в этой статье, я не нашел никаких других ясных примеров²⁶.

Имеются также связи с более популярными формами литературы. Публикации, такие как Survey Graphic, издаваемая Полом Келлогом, связывали научную литературу по экономике труда с более широкой реформаторски настроенной аудиторией. Ссылка Миллса [о которой говорилось выше], на произведения Джека Лондона и Эптона Синклера, указывает на связь с расследовательской журналистикой и разоблачительной художественной литературой. Романы Фрэнка Норриса могут служить еще одним примером.

Несмотря на все это, работы типа прямого наблюдения, обсуждаемые здесь, попали в экономической дисциплине в немилость. Выдвигаемая критика выражала обеспокоенность по поводу надежности [делаемых на базе таких методов выводов], в особенности это касается вопроса о достоверности информации, полученной из интервью. Фитчу приходилось иметь дело с атмосферой запугивания, которая заставляла его собеседников быть осторожными, говоря вслух, но он нашел пути завоевать их доверие. Паркер должен был судить о достоверности свидетельствующих заявлений. Исследования типа включенного наблюдения также были подвержены резким дебатам по поводу достоверности полученной информации²⁷. Тайные, скрытые исследования, в частности, включенные скрытые (тайные) наблюдения не были предметом особенно резкой критики, но во всех рассмотренных здесь конкретных случаях исследователи в сильной степени полагались на свои суждения и опыт и в большей или меньшей степени на свои субъективные впечатления. Кроме того, собранные данные в результате полевых наблюдений и отчеты по ним должны были быть агрегированы и проанализированы различными способами, а так как информация не была только количественной, то это часто делается с точки зрения попытки создать картину того, что было «типичным», или должны были быть найдены различные

²⁴ Нетрудно найти примеры экономистов, которые сами проводили непосредственные наблюдения предприятий или фирм, но никогда не включали подробные отчеты о своей деятельности по наблюдению в свои опубликованные работы. Альфред Маршалл и Рональд Коуз только два из многих возможных примеров.

²⁵ Марк Питтенжер [33] обсуждает большое число этих работ и их роль в формировании прогрессивной концепции «нижнего класса».

²⁶ Есть много исследований государственных учреждений лицами, которые работали в соответствующих организациях, но большинство из них не шло дальше описания формальной организации и не рассматриваются здесь как исследования основанные на включенном наблюдении.

²⁷ Отметим дебаты по поводу работы Маргарет Мид на Самоа.

ведущие «типы». Очевидные вопросы в этом случае состоят в том, насколько репрезентативны были выборки и каким образом типология была [на самом деле] достигнута. Наконец, часто в работах имело место отсутствие информации об использованных методах и процедурах, хотя не все исследования одинаково обладали этим недостатком. Проведенное четой Линдов исследование «Средний город» [25] содержит семистраничное приложение об используемом методе, но, согласно Иго, это «было высоко оцененным нововведением» [20, р. 57]²⁸.

С введением Нового курса и с началом Второй мировой войны, имеющиеся источники официальной информации относительно труда значительно расширились. Экономика труда, как и многие другие области экономики и социологии, серьезно сдвинулась в сторону более «объективных» исследований, ориентированных на сбор статистических данных, а также на использование статистических методов, и отошла от более широких и субъективных социальных наблюдений. Это не означает, что проблемы устранения предвзятости и обеспечения репрезентативности при проведении исследований исчезли, особенно в тех случаях, когда данные были собраны людьми, которые, возможно, могли следовать при сборе информации своим собственным суждениям. [В экономической дисциплине произошло] движение от обследований, основанных на экспертном суждении [прямом взаимодействии с людьми], к формализованным [количественным] методам и правилам сбора данных [11]. Прошло уже много времени, с тех пор как исследователи в области экономики перестали получать подготовку по методам полевых исследований и интервьюирования.

Несмотря на эти трудности, полевые исследования сохранили гораздо больше места в некоторых других социальных науках, чем в экономике, и это поднимает вопрос о том, почему экономическая дисциплина перестала практиковать полевые исследования и тем самым потеряла этот свой важный компонент. Возможно, это происходит потому, что полевые исследования, особенно того типа, который обсуждается в этой статье, направлены на конкретные, специфические вопросы, в то время как неоклассическая теория, которая стала доминировать в американской экономике после 1945 г., направлена на общее, уменьшая значение, придаваемое частному, историческому и зависящему от определенных обстоятельств. Количественные и эконометрические подходы соответствуют таким методологическим идеям, которые, например, были выражены в эссе Милтона Фридмана 1953 г., с его акцентом на эмпирическую проверку предсказаний. Обе эти тенденции были сильнее в экономике, чем в других социальных науках²⁹.

Есть, однако, некоторые интересные недавние исключения в относительном пренебрежении методами полевых исследований в экономике. Национальное бюро экономических исследований (NBER) и фонд Альфреда Слоуна начиная с 1994 г. совместно финансируют проект по промышленной технологии и производительности, в который в явном виде включены посещения заводов и интервью. На конференции Американской экономической ассоциации 2000 г. специальная сессия была посвящена этому проекту. Мартин Фельдштейн [13] утверждает, что эти методы могут дать идеи и предложить гипотезы способами, которые выходят за рамки более традиционных подходов. А Сьюзен Хелпер [19] конкретно упоминает преимущества, дающие возможность задавать людям вопросы непосредственно об их целях и ограничениях, исследовать области, для которых имеется мало или вообще не существует данных, и получить представление о том, какие данные могут быть собраны. Она также утверждает, что поднятые ранее проблемы относительно объективности и способности обобщать могут быть преодолены с улучшенным проектированием исследования. Хорошим примером является исследование по организации и производительности завода в Индии, проведенное Николасом Блумом, Джоном Робертсом и их коллегами [3]. Это исследование спроектировано как полевой эксперимент с двумя группами людей, одной основной и другой контрольной, но прямое наблюдение (даже с фотографированием) по-прежнему играет важную роль³⁰.

²⁸ Изложение исследования Бута о Лондоне [4] сопровождается сообщением подробностей относительно того, как данные были собраны, приводимыми в введениях к некоторым разделам книги.

²⁹ В моих недавно опубликованных работах читатель легко найдет корректировки, которые нужно было бы сделать относительно утверждений этого и двух предыдущих абзацев — Прим. переводчика.

³⁰ Современным применениям качественных методов в экономических исследованиях посвящен третий раздел моей статьи «Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки. Часть I. Иная методология экономической науки» // *Экономическая социология*. 2011. Т. 12. № 3. С. 15–53. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2011/05/31/1234590204/ecsoc_t12_n3.pdf#page=15 — Прим. переводчика.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Adair Jh.G.* The Hawthorne Effect: A Reconsideration of the Methodological Artifact // *Journal of Applied Psychology*. 1984. 69 (2). P. 334–345.
2. *Asso P.F., Fiorito L.* Human Nature and Economic Institutions: Instinct Psychology, Behaviorism, and the Development of American Institutionalism // *Journal of the History of Economic Thought*. 2004. 26 (December). P. 445–478.
3. *Bloom N., Eifert B., Mahajan A., McKenzie D., Roberts Jh.* Does Management Matter? Evidence from India // NBER Working Paper № 11658, January 2011.
4. *Booth C.* Life and Labour of the People in London. 1902–1903. 17 vols. London: Macmillan.
5. *Brissenden P.* The I.W.W.: A Study of American Syndicalism. 1919. New York: Columbia University Press.
6. *Butler E.B.* Women and the Trades. 1909. New York: Russell Sage Foundation.
7. *Byington M.* Homestead: The Households of a Mill Town. 1911. New York: Russell Sage Foundation.
8. California Commission on Immigration and Housing // Report on Unemployment. 1914. Sacramento: Government Printing Office.
9. *Charles L., Giraud Y.* Economics for the Masses: The Visual Display of Economic Knowledge in the United States (1921–1945). 2010. Mimeo.
10. *Commons Jh.R.* Institutional Economics: Its Place in Political Economy. 1934. New York: Macmillan.
11. *Didier E.* Counting on Relief: Industrializing the Statistical Interviewer during the New Deal // *Science in Context*. 2011. № 24 (2). P. 281–310.
12. *Eastman C.* Work-Accidents and the Law. 1910. New York: Russell Sage Foundation.
13. *Feldstein M.* The NBER-Sloan Project on Productivity Change. 2000 // The NBER/Sloan Project Report. URL: http://www.nber.org/sloan/project_report.html.
14. *Fisher I.* Economists in Public Service // *American Economic Review* 1919. № 9 (March). P 5–21.
15. *Fitch Jh.A.* The Steel Workers. 1910. New York: Russell Sage Foundation.
16. *Freedman R.* Kids at Work: Lewis Hine and the Crusade Against Child Labor. 1994. New York: Clarion.
17. *Furner M.O.* Seeing Pittsburgh: The Social Survey, the Survey Workers, and the Historians // *Journal of Policy History*. 2000. № 12 (3). P. 405–412.
18. *Greenwald M.W., Anderson M., eds.* Pittsburgh Surveyed: Social Science and Social Reform in the Early Twentieth Century. 1996. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
19. *Helper S.* Economists and Field Research: «You Can Observe a Lot Just by Watching» // *American Economic Review*. 2000. № 90 (May). P. 228–232.
20. *Igo S.E.* The Averaged American. 2007. Cambridge MA: Harvard.
21. *Kapuria-Foreman V., McCann Ch.R.* An Appreciation of Selig Perlman's // *A Theory of the Labor Movement*. 2010. Mimeo.
22. *Kellogg P.U., ed.* The Pittsburgh District: Civic Frontage. 1914. New York: Russell Sage Foundation.
23. _____, ed. Wage Earning Pittsburgh. 1914. New York: Russell Sage Foundation.
24. *Lange D., Taylor P.* An American Exodus: A Record of Human Erosion. New York: Reynal and Hitchcock. (нет года)
25. *Lynd R.S., Lynd H.M.* Middletown: A Study in Modern American Culture. 1929. New York: Harcourt, Brace and Co.
26. *Marot H.* The Creative Impulse in Industry. 1918. New York: Dutton & Co.
27. *Mathewson S.B.* Restriction of Output Among Unorganized Workers. 1931. New York: Viking Press.
28. *Mayo E.* The Human Problems of an Industrial Civilization. 1933. New York: Macmillan.
29. *Parker C.H.* The Casual Laborer and Other Essays. 1920. New York: Harcourt, Brace and Howe.

30. *Parker C.S.* An American Idyll: The Life of Carleton H. Parker. 1919. Boston: Atlantic Monthly Press.
31. _____. *Working With The Working Woman*. 1922. New York: Harper.
32. *Perlman S.* A Theory of the Labor Movement. 1928. New York: Macmillan.
33. *Pittenger M.* A World of Difference: Constructing the «Underclass» in Progressive America // *American Quarterly*. 1997. № 49 (March). P. 26–65.
34. *Roy D.* Quota Restriction and Goldbricking in a Machine Shop // *American Journal of Sociology*. 1952. № 57 (March). P. 427–442.
35. _____. Introduction to Restriction of Output among Unorganized Workers, by Stanley B. Mathewson, xv–lii. 1969. Carbondale: Southern Illinois University Press.
36. *Rutherford M.* Wisconsin Institutionalism: John R. Commons and His Students // *Labor History*. 2006. № 47 (May). P. 161–188.
37. *Sprin A.W.* Daring to Look: Dorothea Lange's Photographs and Reports from the Field. 2008. Chicago: University of Chicago Press.
38. *Tead O.* Instincts in Industry: A Study of Working Class Psychology. 1918. Boston: Houghton Mifflin.
39. *Wilber Ch.K., Harrison R.S.* The Methodological Basis of Institutional Economics: Pattern Model, Storytelling, and Holism // *Journal of Economic Issues*. 1978. № 12 (March). P. 61–89.
40. *Woirol G.R.* In The Floating Army: F. C. Mills on Itinerant Life in California, 1914. 1992. Urbana, Ill.: University of Illinois Press.
41. *Strauss A., Corbin J.* Basics of Qualitative Research. Techniques and Procedures for Developing Grounded Theory. Second Edition. 1998. Thousand Oaks :Sage Publications. (Имеется русский перевод первого издания этой книги: Страус А., Корбин Дж. Основы качественного исследования. Обоснованная теория. Процедуры и техники. 2007. М. : КомКнига.)

ПОЛИТИКА НОСТАЛЬГИИ И ФОН ЛИЧНОГО ОПЫТА

В.П. МАКАРЕНКО,

заслуженный деятель науки РФ, доктор политических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: vpmakar@aanet.eu

Автор на материале собственной биографии размышляет о формах и практиках современной российской пропаганды. Она воспроизводит основные положения советского этатизма — представление о безусловной правоте государственной власти и приоритете интересов государства перед интересами человека и общества. Но советское государство не было справедливым, оно было основано на лжи и лицемерии. Как полагает автор, новейшая история России позволяет говорить о трансформации советского прошлого в российское настоящее.

Ключевые слова: биография; пропаганда; советское прошлое; ностальгия по СССР; неосоветизм; этатизм.

By the material of his own biography, author reflects on the forms and practices of the contemporary Russian propaganda. It reproduces the basic provisions of Soviet statism: the notion of the government absolute truth and priority of state interests over the interests of individuals and society. But the Soviet state was not fair, it was based on lies and hypocrisy. As suggested by the author, the recent history of Russia allows to speak about transformation of Russia's Soviet past in the present.

Keywords: biography; propaganda; the Soviet past; the nostalgia for the Soviet Union; neosovetizm; etatism.

Коды классификатора JEL: B24, B25.

Журнал «Новое литературное обозрение» посвятил сдвоенный номер (2007, № 1/83–84) проблеме новейшей истории. Затем издал этот номер в виде двух томов, каждый размером в Библию. В этом издании детально рассмотрены многообразные аспекты воспроизводства советского прошлого в современной России. Во вступительной статье «Недавнее прошлое как вызов историку» Ирина Прохорова пишет, что уже более десяти лет культивируется общая социальная амнезия; это облегчило возможность манипуляции общественным сознанием, спровоцировало ностальгию и идеализацию советской эпохи; сегодня научная мысль вместо создания альтернативной истории России воспроизводит систему координат «Краткого курса истории ВКП(б)», скрывая это под модной терминологией [13].

Для квалификации советского прошлого С.С. Неретина ввела метафору «советская грязь» [11], а нынешнюю Россию квалифицирует как неосоветизм на усеченном неороссийском пространстве [10]. Такой подход к оценке ситуации совпадает с одной из множества мудрых констатаций Эрнста Юнгера: «Правительства сменяют друг друга, как членики ленточного червя; но их голова, их умопостигаемый характер остается прежним. Каждое новое пристраивает ряд новых камер к существующей тюрьме. Искусство государственного управления все более сводится к умению при всем при том создавать иллюзию свободы, а следовательно, главным средством наряду с полицией становится пропаганда» [16].

Составной частью нынешней российской пропаганды является не только идеализация Сталина, но и утверждение заведомой правоты государственной власти: «Она выше любых нравственных и юридических оценок. Она неподсудна по определению, ибо руководствуется государственными интересами, которые священнее интересов человека и общества, морали и права. Правота всегда на стороне государства... Эта мысль пронизывает новые учебные пособия (по истории, — В.М.) от начала и до конца» [14].

Попробую впасть в ностальгию — вспомню давние и недавние фрагменты моего советского жизненного и научного опыта.

Предыстория

С 8 класса я учился в школе-интернате для детей малоимущих железнодорожников. В начале 10 класса мы с друзьями выработали жизненную программу — совместное овладение знаниями в сфере истории, литературы, философии. Мы знали, что учиться сразу на всех гуманитарных факультетах невозможно. Поэтому собирались поступать на разные факультеты, а знания передавать друг другу в процессе общения. Мы знали, что советское государство не является справедливым, хотя с детства нам в школе вбивали в голову противоположную мысль. На основе небольшого жизненного опыта мы сообща пришли к истине: советское государство стоит на лжи. Ложь мы видели постоянно, по русской традиции смешивая ее с несправедливостью.

Приведу пару примеров, подтолкнувших к такому выводу. Родители нас научили: берешь в долг — надо честно и быстро его отдать. Поэтому в наш детский ум не помещался факт советской истории: с каждой полочки наши отцы и матери были обязаны приобретать облигации государственного займа. Сколько я ни спрашивал родителей, когда же им отдадут долг, — ничего вразумительного в ответ не получил. Отец и мать умерли, облигации истлели на чердаке. Убежден, что тот же опыт приобрели большинство моих ровесников. Еще тогда, в ранней юности, мы сделали вывод: норма человеческого поведения — вовремя отдать долг; государство эту норму не соблюдает; значит оно грабит население; все, кому «за державу обидно», лгут вслед за державой.

Я рос на железнодорожной станции. Постоянно видел рабочих, разгружавших громадные вагоны с углем, цементом, негашеной известью (кто не знает что это такое, пусть попробует разгрузить 60 т извести в жару). Смотрел на путевых рабочих (мужчин и женщин), независимо от погоды ковыряющих железнодорожный путь. Все получали за свою работу копейки. Были разнообразностью советских «бурлаков на Волге». Отец начал писать в газету «Правда» о неправильных расценках за труд. В итоге его выкинули из КПСС. После смерти отца я убедился, что он был прав: в начале сталинских пятилеток советская власть установила такую зарплату за все виды труда, что советское государство оказалось большим эксплуататором, чем капиталистическое.

Но уже более десяти лет спрашиваю коллег-экономистов: кто серьезно занимается разработкой и применением теории эксплуатации для объяснения социальных процессов в СССР и нынешней России? Ничего вразумительного пока не услышал.

Эти примеры можно продолжать. Из них мы — школьники — вывели следствие: гуманитарное знание нужно для противодействия лжи. Поэтому приобретение знания мы рассматривали как главную жизненную задачу. Постфактум можно сказать: в отличие от постмодернистов мы были стихийными просветителями. Напомню о клиническом и циническом способе использования знания, о которых писал Пьер Бурдьё.

Жизнь внесла коррективы. По житейским обстоятельствам я был вынужден бросить 10 класс, пойти работать грузчиком (чтобы сразу зарабатывать копейку, достатка у родителей не было), учиться в вечерней школе. Чтоб жизнь не заела, надо было воспитывать стойкость характера для сопротивления обстоятельствам во имя реализации идеи. Эту идею я старался донести друзьям-москвичам. Но они отнеслись к ней прохладно. Назвали меня «диктатором». Давление московского мещанства на поведение друзей я начал ощущать с 18 лет (до армии полгода жил и работал

в окрестностях столицы, а потом провел в Москве в общей сложности лет 5-6). Однако никто из них не кончил вуз. К сорока годам все они спились. Такая перспектива стояла и передо мной, но все же я победил.

В армии я служил в штабах ракетных частей. Получал «заманчивые» намеки от особистов на возможность обучения в высших учебных заведениях КГБ. Однако ни шпионская профессия за кордоном, ни перспектива стать дипломированным «соглядатаем» дома меня никогда не прельщала. Отец и мать одинаково брезгливо относились к «сэкам» (советским сексотам и немецким полицаям) и милиционерам. Родители оказались правы: в милицию из нашего класса пошел самый бездарный двоечник, который всегда у меня списывал. Своим умом я пришел к выводу: эта публика является привилегированными холоуями государства. Сегодня о том же можно прочесть у А. Бовина.

Служба складывалась так, что я имел возможность много читать. Не на шутку увлекся философией. Даже та куца библиотека, которую успел прочесть в армии (в сопоставлении с небольшим жизненным опытом), привела меня к выводу, существующее общество и государство являются только одними из многих и потому не могут считаться лучшими.

После армии я сформулировал главную жизненную проблему, как не стать холоум и не превратиться в лакея, и решил: философия дает наибольшую степень интеллектуальной свободы.

Однако за время учебы на философском факультете, в аспирантуре Ростовского университета, дальнейшей работы в университете у меня сформировалось твердое убеждение: все советское обществоведение (за незначительными исключениями, но речь не о них) является системой холуйства, а культивирующие его люди — идейными холоуями или циничными лакеями. Это убеждение базировалось на житейских наблюдениях и выводах.

В том числе и на том, что я поступал на факультет уже после армии сложившимся книжником. Мир книг для меня всегда значил больше, чем так называемый реальный мир. Мой интерес к философии — продукт интереса к книгам. Книга более или менее противостоит действительности. Одновременно она дает разнообразные точки зрения на действительность. Ни одна из них не является единственно верной. Поэтому чтение книг — школа противостояния действительности. И в то же время — отбор таких точек зрения, которые ближе к собственному жизненному опыту. Когда мне было лет 8–9, мама говорила: «В книгах всего пять процентов правды». Так она реагировала на мое книжное пристрастие. А когда мне исполнилось 16, с горечью констатировала: «У тебя голова забита черти чем». Ее сентенции привели только к тому, что я начал искать книги, в которых больше правды, чем лжи. Постепенно научился селекционировать книги. Примерно к 20 годам у меня выработались первые критерии отбора книг: серьезные книги, требующие постоянной работы ума и воображения, стимулирующие мысль; те, которые можно читать за обедом (за эту привычку меня тоже лупила мать); «сортирная» литература, которую по прочтению надо использовать по назначению...

Вплоть до настоящего времени я пользуюсь этими критериями. Время от времени сталкиваюсь с аналогичными суждениями у моих ровесников. Например, Гидон Кремер пишет, что его мать часами готовилась к политсеминарам, исписывала целые тетради о политической линии очередного партсъезда. Однако о содержании всего этого никогда не было заинтересованных разговоров с отцом. А когда с обязаловкой было покончено, радости так и не возникло. «Поколению моих родителей не было оставлено в обществе пространства, не подлежавшего государственному контролю, в котором было бы место духовной полемики... Молчание было неотъемлемой частью советской жизни. Каждое слово могли использовать против тебя... Мое поколение было легкомысленнее предыдущего, для многих из нас чтение значило не только обретение знаний, оно способствовало формированию понятия справедливости» [4].

Иными словами, сознательная часть моего поколения была вынуждена так или иначе задумываться о собственной мере дистанцирования от окружающей советской действительности. Этот эмпирический материал еще не собран, не классифицирован и толком не отрефлексирован. Я не считаю, что конфликт обязательно должен происходить между отцами и детьми. Конфликты идут внутри поколения, но остаются пока безмолвными.

Я поступил на вечернее отделение философского факультета после службы в армии, одновременно работал на заводе. И убедился: среди большинства так называемой рабочей молодежи (по крайней мере в тех группах, к которым я принадлежал) не была популярной идея о том, что гуманитарное знание нужно для противодействия лжи (я безуспешно пытался это им объяснить). Главным мотивом учебы моих коллег-сокурсников был не интерес к науке, а желание приспособиться — получить диплом, распределиться по специальности, сделать карьеру. Стремление заниматься интеллектуальным творчеством как главным источником наслаждения и смыслом жизни редко встречается, даже среди профессуры. Большинство не знает радости, связанной с гносеологическим чувством. Для многих оно остается непонятным. Большинство бросает «работать над собой» после кандидатской или докторской диссертации.

Из опыта родителей, чтения книг и житейского опыта я вынес твердое убеждение: интеллектуальное творчество есть самоцель, но оно редко способствует материальному преуспеванию. Отсюда я сделал для себя вывод, что надо научиться жить на одних сухарях, одновременно культивируя интенсивный интеллектуальный труд; быть равнодушным к деньгам. Такая схема поведения граничит с аскетизмом, хотя мы практиковали ее в интернате. Однако опыт жизни с первой женой научил меня, что отдельные дамы бросаются в драку, когда их начинаешь воспитывать в таком духе. Правда, историки Ростова-на-Дону считают, что только ростовчанки отличаются «...неприлично откровенным меркантилизмом, когда буквально все в мире измеряется деньгами» [3]. Однако такой способ поведения один мой бывший студент называет «хватательно-глотательным рефлексом» и считает его универсальным, а не специфической принадлежностью ростовских дам. Есть повод поспорить, опираясь на специалистов по гендерным проблемам...

У большинства коллег вместо презрения к деньгам господствовали иные взгляды. Вспоминаю ситуацию, когда пришел к однокурснику за книгой, а его друзья сыронизировали: «Не лучше ли за сберкнижкой?». Жадность вообще была одним из распространенных мотивов поведения. В этом смысле вспоминаю научение мамы: прежде всего надо щедро поделиться с человеком всем, что у тебя есть. Вместо критического отношения к советской власти и официальной идеологии господствовали ее стихийная, или осознанная, апология или цинизм. Вместо подлинного атеизма, или безрелигиозности, существовало скрытое согласие с религией. Тем более что органы КПСС с 1960-х гг. начали насаждать идеологии «русской партии», проповедуя «возврат к истокам в виде крестов да куполов».

Из учебы на философском факультете я вывел правило — хотя связь приспособленчества и холуйства является неписанным правилом, надо ей противодействовать.

Но свою долю дерьма мне тоже пришлось съесть. Я заканчивал университет досрочно. Для поступления в аспирантуру нужно было членство в КПСС. Об этом мне сказал руководитель дипломной работы. Для интеллигенции существовали ограничения в приеме. Я работал грузчиком на элеваторе. Был, так сказать, пролетарием с босяцкой подкладкой. Хорошо помню, как во время приема в партию на открытом собрании рабочих мой бригадир сказал: «Парень при силе, при здоровье, такого надо принять в партию». Гордиться этим или печалиться? На факультетских и университетских партсобраниях я уяснил, что громадный интеллектуальный багаж истории мысли (который делал сомнительной любую спущенную сверху «политическую мудрость») совершенно не использовался.

Из всего этого уже после 1991 г. я сделал общемировоззренческий вывод — большинство нынешних жителей России, стран СНГ и всего бывшего «советского блока» привыкли находиться в дерьме; нынешние споры об отношении к советскому прошлому идут между тремя социальными классами и типами людей: теми, кто был в дерьме «по шею», «по уши» и «по макушку»; политика ностальгии по советскому прошлому, пропагандируемая нынешним руководством России, свидетельствует, что нормой пока остается «по макушку»; об этом свидетельствуют также «научные прогнозы», согласно которым еще одно-два поколения будет жить на обломках советского прошлого.

Фон местной памяти

В период перестройки я издавал книги, научные и публицистические статьи, в которых излагал концепцию бюрократии, соображения о политической оппозиции, высказывал предложения о пересмотре официальной идеологии и системы социальных наук. Это вызывало разную реакцию коллег. Приведу примеры.

В журнале «Дон» я опубликовал отрывок из книги «Революция и власть», посвященной критике теории и практики строительства социализма в СССР, а также советской историографии Октябрьской революции. В предисловии к публикации заведующий отделом очерка и публицистики журнала Н.С. Оганесов отмечал: статья вызовет споры, неприятие, возмущение; редакция со мною не согласна, но публикует ее по соображениям гласности, поскольку «...за холодным, жестким, местами излишне «занаученным» текстом видна горячая, неравнодушная, подверженная сомнениям, но свободная от догмы личность» [6, с. 116].

В последствии ответственный секретарь журнала И.М. Бондаренко упрекал меня в том, что я аналитическим скальпелем (который он сравнил с кинжалом для харакири) разрезал организм, но не удалил из него лишнее и не зашил. По мнению И.М. Бондаренко, к социализму надо относиться чувственно, а не логически; выдающиеся умы не могли ошибаться; цель человечества и цель социализма одна и та же — торжество Духа над Материей; поэтому перестроечный лозунг «больше демократии — больше социализма» поможет создать новое общество [6, с. 133].

В статье «Идеи и машина» (глава из книги «Марксизм: идея и власть») я критиковал ленинскую концепцию партии. Эту статью поместили параллельно со статьей кандидатов исторических наук В.И. Бузова и В.В. Гаташева. Они упрекали меня в следующем: я занимаюсь ныне модным «срыванием масок»; ленинская концепция партии как внесения сознания в рабочее движение вытекает из взглядов К. Маркса и Ф. Энгельса; во всем виноват Сталин, сколотивший советское государство неленинскими гвоздями; надо сохранить веру в партию; СССР никогда не жил «по Марксу»; истоком перестройки является ленинизм; сталинизм и политика последующего руководства СССР связаны; перестройка возникла не на пустом месте, а мучительно пробивала себе дорогу через целую серию проб и ошибок [7].

Затем журнал публиковал отклики на статьи. Ветеран КПСС А. Овечкин обвинял меня в «клевете на партию, на Ленина», а редакцию журнала — в «полной безответственности».

Доктора философских наук Е. и В. Золотухины упрекали меня в том, что я «затронул святое»; что надо помнить библейский призыв «не судите, да не судимы будете»; что идея революции как способа решения социальных проблем выдумана злодеями-французами, а не Лениным; что люди всегда опираются на истины своего времени, поэтому нельзя обвинять Ленина в насилии (поскольку им пользовались все) и приписывать Ленину утилитарные мотивы «власти ради власти»; только сейчас начали прибегать к «этике ненасилия»; надо ориентироваться на экономическую и политическую практику стран Запада и одновременно анализировать «духовные парадигмы и политические нормы» наших дедов и прадедов, а не только факты и результаты; всякое осуждение прошлого есть «экстремизм наоборот»; надо учиться терпимости и толерантности, видеть в истории стремление к «святой цели», поскольку «...история страны в чем-то подобна истории людей».

Кандидат философских наук А. Субботин усмотрел в статьях конъюнктурность и обоснование лозунга «демплатформы»: «Даешь свободный рынок!», хотя ни в советское, ни в постсоветское время я за рынок не выступал. Правда, грешен, был одним из руководителей Ростовского отделения «демократической платформы в КПСС». Но небольшой опыт практической политики привел меня к обоснованному подозрению: вся так называемая многопартийность — советская разновидность российского полицейского социализма. А поскольку я сказал это открыто сразу после путча 19–21 августа 1991 г. — из «демплатформы» меня выкинули. Так что теперь я полностью антипартийная личность. Хотя мои подозрения пока никто не развенчал, скорее наоборот [5].

Кандидат философских наук С. Липовой в принципе согласился со мной, хотя упрекнул в противоречивости; по его мнению, наука сама по себе является «злокозненной», а большинство политиков — злодеями; марксизм должен быть развит духовным способом и соболезновать любому человеку.

Зато кандидат технических наук И. Ковалев назвал мой анализ социализма и ленинской доктрины партии «блестящим». Общество зашло в тупик во всем — таков самый конструктивный вывод в процессе его оздоровления.

В. Чудинов одобрял мое «идеологическое бесстрашие».

М. Нестеров отметил, что в рамках существующей государственной системы невозможно улучшить жизнь людей. Нездоровая социальная система не может содержать в своих структурах здоровые элементы. Она стремится от них избавиться любыми средствами. Поэтому в СССР совестливые, деловые, талантливые люди не смогли найти применения своим силам. На руководящих должностях процветают бездары. Как исправить эту систему? — на этот вопрос общественные науки ответа не дают [8].

Возникает параллельный вопрос: как расценивать все приведенные суждения — как адаптацию моих коллег к ситуации или как выражение их искренних убеждений? Напомню, что идея о человеке как разновидности амебы, приспосабливающейся к изменениям среды, входит в состав консерватизма и вытекающей из него социобиологии. М.К. Петров называл человека социализированной мухой или тараканом. С проблемой искренности убеждений дело сложнее. В среде обществоведов в советское время тип циника был господствующим (как показал Л. Столович). Но и сегодняшний студент мне говорит: «Виктор Павлович, у меня нет никаких убеждений». В чем же дело?..

Московский сюжет 1992–1993 гг.

В весеннем семестре 1992 г. я был в Институте переподготовки и повышения квалификации преподавателей общественных наук при МГУ на повышении квалификации. Тогда практиковалось приглашение на занятия разных активистов, всплывших на волнах перестройки. Там я впервые увидел С. Кургиняна. Правда, до этого я уже читал его тексты. Поэтому резко выступил не только против него, но и против самой идеи приглашения невежественных демагогов к ученым. Потом в ИППН при МГУ поместили фотомонтаж об этой встрече. Фотограф дал мне фото, благодарил за выступление. Слушатели ИППН потом пару недель при частных встречах жали мне руку. Но никто из них не осмелился публично выступить против. В каком случае они были искренни — когда безмолвно-публично внимали бреду или когда приватно жали мне руку и благодарили за выступление?¹

В июне 1992 г. я предложил провести круглый стол журнала «Вопросы философии» по проблеме бюрократии. Акция состоялась, ее материалы опубликованы [2]. В октябре 1992 г. меня пригласили преподавать в Российскую академию управления (так тогда называлась Российская академия государственной службы). Там читал курс «Теория бюрократии» и еще что-то. Чуть позже пригласили читать лекции по той же тематике в Высшую школу профдвижения. После этого начались непонятные звонки с приглашением встретиться. Я тогда жил в гостинице Российской академии управления возле станции метро «Юго-Западная». Приходил в условленное место встречи, но никого не было.

24 декабря 1992 г. я выступал как неофициальный оппонент на заседании диссертационного совета в РАУ на защите Г.Н. Сердюкова. После защиты пошли на банкет. Там коллеги-москвичи начинают меня поздравлять за смелое выступление в газете «Советская Россия». У кого-то оказалась газета. Я прочел статью «Топор за доллары», подписанную моим именем, которую я не писал [15]. В этой статье (даже с сохранением моего стиля) подвергались критике Джордж Сорос и вместе с ним еще ряд лиц, причастных к реализации грантов Фонда Сороса в России.

После этого всю ночь пил горькую. Потом поехал на Курский вокзал, купил билет, первым попавшимся поездом уехал в Ростов. Прежде всего позвонил ректору РГУ А.В. Белоконову, рассказал ему ситуацию. Он ответил, что надо хорошо «дать по зубам». 30 декабря 1992 г. я выступил

¹ С. Кургинян уже 20 лет держится на политической сцене. Теперь участвует в «Суде истории», собирает толпы на митинги. Академик РАН Ю.С. Пивоваров вынужден с ним вести полемику...

пил на Ростовском телевидении с рассказом о том, что под моим именем опубликована статья, которую я не писал. Обзвонил всех знакомых ростовских коллег-философов. Не буду называть фамилий, но большинство начало меня поздравлять за смелое выступление. Они думали, что я на самом деле сторонник «Советской России». Так я убедился, что мои коллеги социальных и политических преобразований не поддерживали.

Потом написал письмо-опровержение, поехал в Москву, пошел в редакцию «Советской России», рассказал там ситуацию, договорился о встрече с главным редактором В.В. Чикиным. Но вместо него меня принял заместитель. Я требовал, чтобы мне показали оригинал «моей» статьи и опубликовали мое письмо-опровержение. Но ничего не добился, письмо-опровержение не опубликовали, лишь 18 января 1993 г. на последней полосе опубликовали несколько строк самым мелким шрифтом.

В Институте философии РАН начались скандалы. Дело в том, что уже было подписано заявление о приеме меня на работу в Институт философии. Но в статье упоминался тогдашний директор института. После выхода статьи большинство коллег из Института философии заподозрили меня в ренегатстве. Только один из них твердо сказал: «Макаренко так поступить не мог». За это я ему навечно благодарен.

Посоветовавшись с коллегами, подал в Свердловский суд Москвы иск на редакцию газеты «Советская Россия» о защите чести и достоинства. И уехал в Ростов. Спустя некоторое время на адрес ИППК при РГУ пришел денежный перевод — гонорар за статью. Видимо, эта публика надеялась, что даже перед их «вшивой копеечкой» я не устою. Далее события развивались так — читаю лекцию в Ростовском ИППК. Слышу стук в дверь. Выхожу — оказывается, приехал заместитель главного редактора «Советской России». После лекции он начал уговаривать меня забрать иск. Я отказался.

Потом дважды по повесткам ездил в Москву на заседание суда. Оба раза заседания откладывались из-за неявки представителей из «Советской России». По совету коллег из Института философии РАН обратился к О. Лацису из редакции «Известий». Встретился с ним, он взял у меня письмо-опровержение. Фрагменты из письма были опубликованы в статье Н. Боднарука в газете «Известия» [1]. После этого все стали поздравлять меня, что добился правды.

Зачем я это все вспоминаю? В прошлом году местные молодежные организации устроили сходку [17], а в газете «Мой город Ростов» была почти дословно воспроизведена фразеология из статьи в «Советской России» двадцатилетней давности [9]. Опять потребовалось вмешательство газеты «Ведомости» [12].

Таков лишь один из множества конкретных механизмов ностальгии по СССР. Каждый читатель может поразмыслить над этой частной историей периода трансформации советского прошлого в российское настоящее. А я продолжу ностальгировать...

ЛИТЕРАТУРА

1. Боднарук Н. Топорная работа: на примере статьи «Топор за доллары» («Советская Россия») // Известия. 1993. 18 мая.
2. Бюрократия, авторитаризм и будущее демократии в России: материалы «круглого стола» // Вопросы философии. 1993. № 2.
3. Вареник В. Ростов и ростовцы после 1917 г. Ростов-н/Д.: NB, 2010. С. 320.
4. Кремер Г. Иностраный артист. М.: НЛО, 2006. С. 53, 84, 332.
5. Дерлугьян Г. Адепт Бурдые на Кавказе. Эскизы к биографии в миросистемной перспективе. М.: Территория будущего, 2010. С. 356–465.
6. Дон. 1990. № 1.
7. Дон. 1990. № 4. С. 135–140.
8. Дон. 1990. № 8. С. 128–139.
9. Миронова А. Западную бюрократию разгромили // Мой город Ростов. 2011. 1–7 июля.
10. Неретина С.С. Были ли революционеры контрреволюционерами? // Политическая концептология: журнал метадисциплинарных исследований. 2012. № 2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://politconcept.sfedu.ru/2012.2/10.pdf>.

11. *Неретина С.С.* Воскресение политической философии и политического действия. Парижское восстание 1356–1358 гг. М.: Голос, 2012. С. 373.
12. *Олейник А.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/264498/v_poiskah_tretej_sily.
13. *Прохорова И.* Недавнее прошлое как вызов историку (на правах вступительной заметки) // 1990-й: опыт изучения недавней истории. Сб. статей и материалов. Т. 1. М.: Новое литературное обозрение, 2011. С. 9–16.
14. *Рогинский А.* Память о сталинизме // История сталинизма: итоги и проблемы изучения. Материалы международной научной конференции. Москва, 5–7 декабря 2008 г. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН); Фонд «Президентский центр Б.Н. Ельцина», 2011. С. 27.
15. Топор за доллары // Советская Россия. 1992, 24 декабря.
16. *Юнгер Э.* Годы оккупации (апрель 1945–декабрь 1948). СПб.: Владимир Даль, 2007. С. 202.
17. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rostov.aif.ru/society/news/38224>.

КОМАНДНАЯ ЭКОНОМИКА В ИНДУСТРИАЛЬНУЮ ЭПОХУ (НА ПРИМЕРЕ СССР)¹

Р.М. НУРЕЕВ,

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

РАЗДЕЛ 2.2. КОМАНДНАЯ ЭКОНОМИКА

Глава 13

В очередной главе учебника по экономической компаративистике исследуется процесс огосударствления экономики и становление административно-плановой системы в СССР, анализируются формы дефицита экономики и особенности функционирования теневого рынка в условиях командной экономики.

Ключевые слова: социалистические доктрины; командная экономика; план; административная монополия; государственная собственность; дефицит; теневая экономика.

In the next chapter of the textbook on economic comparative studies explores the process of nationalization of the economy and the emergence of administrative and planning system in the USSR, analyzes form deficit economy and the peculiarities of the black market in a command economy.

Keywords: socialist doctrine; command economy; plan; administrative monopolies; public ownership; the deficit; the shadow economy.

Коды классификатора JEL: N14.

13.1. Социалистические доктрины: теории и реальность

Созданное К. Марксом и Ф. Энгельсом учение с момента своего возникновения носило революционно-практический характер, оно было направлено на коренное изменение мира. Сами основоположники марксизма были активными участниками революции 1848–1849 гг., явились основателями I и II Интернационала, деятельно поддерживали парижских коммунаров. Этим были созданы предпосылки для соединения марксизма с рабочим движением.

Об исторических судьбах марксизма мы писали в 11-й главе учебника². Попытки реализации леворадикальных идей в странах догоняющего развития будут показаны дальше. В данной главе мы ограничимся лишь анализом первой практической реализации социалистической доктрины в СССР.

Подчеркнем здесь лишь тот факт, что для привлечения на свою сторону интеллигенции русским марксистам необходимо было не только показать общие теоретические ошибки

¹ При написании главы 13 использованы материалы раздела 1.3 книги Нуреев Р. М. Россия: особенности институционального развития. М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2011.

Продолжение. Начало см.: TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 1–4; 2011. Т. 9. № 1–4; 2012. Т. 10. № 1–3.

² Terra Economicus. 2010. № 2. С. 135–146.

своих оппонентов (и прежде всего либеральных народников), но и на конкретном материале, с цифрами в руках, шаг за шагом раскрыть особенности развития капитализма в России. В этих условиях задача «защиты марксизма» перерастала в задачу конкретизации и дальнейшего развития марксистской теории на материалах страны второго эшелона развития капитализма, что и попытался сделать В.И. Ленин. В книге «Развитие капитализма в России» (1899 г.), он стремился доказать, что Россия уже в основном включена в капиталистическую систему хозяйства, что, соответственно, ставило на повестку дня вопрос о подготовке перехода к социализму как более высокоразвитой, по его мнению, общественной системе. Такая предвзятая задача потребовала от автора известных натяжек и прежде всего стирания грани между развитием элементов мелкого товарного хозяйства и собственно капиталистического производства³. «Капиталистическая индустриализация под покровом социалистических идеологий, — писал А. Гершенкрон, — может быть, при ближайшем рассмотрении представляет собой менее удивительное явление, чем кажется на первый взгляд... В условиях российской “абсолютной” отсталости для смазки интеллектуальных и эмоциональных колес индустриализации требовалась гораздо более сильная идеология, чем даже во Франции и Германии»⁴.

В этих условиях возникает ленинская концепция построения социализма в отдельно взятой стране. В 1917 г. В.И. Ленин публикует свои работы «Государство и революция» и «Грозящая катастрофа и как с ней бороться» с целью обосновать захват власти большевиками.

Позже, когда большевики стали правителями России, они на собственном горьком опыте убедились, что им приходится ставить эксперимент в стране даже не «средне-слабого», а просто слабого развития капиталистических отношений. Тем самым они попутно дали окончательную оценку результатам «путешествия» России во втором эшелоне развития капитализма. К началу XX в. она не решила еще основных задач промышленной революции, с которыми страны первого эшелона справились уже к середине XIX в. Такой плачевный результат привел к кризису веры в прогрессивные потенции российского капитализма как такового. Образно выражаясь, Россия вышла из слишком тихого второго эшелона и попыталась «на полустаночке» административно-командной системы пересест на другой состав — на «бронепоезд» альтернативной («большевистской») модернизации.

13.2. Становление административно-плановой системы в СССР

Альтернативная модернизация — это попытка решить те же задачи, которые решали страны первого и второго эшелонов развития капитализма, но диаметрально иными методами — не путем развития рыночного механизма, а его полной заменой механизмом директивного управления. Программа модернизации экономики России родилась не только и не столько из теоретических размышлений, сколько из повседневной хозяйственной практики «большевистского эксперимента». В условиях крайне слабого развития гражданского общества политика не могла не первенствовать над экономикой.

Фактически в СССР и ряде других стран было построено общество, которое по природе своей заметно отличается от социалистического идеала. В настоящее время все большее распространение приобретает определение его как командной экономики или государственно-бюрократического социализма. И пока мы будем пользоваться этим термином, хотя он не вполне адекватно характеризует сложившуюся ситуацию. Более того он порождает иллюзии, что социализм уже был построен только в определенной государственной форме. Между тем, форма эта оказалась отнюдь не внешней по отношению к содержанию. Нельзя не заметить, что многие социально-экономические деформации в СССР в 1930–1970-е гг., в ряде стран народной демократии в 1950–1970-е гг. и особенно в государствах, развивавшихся по некапиталистическому пути (Бирма, Гана, Танзания, Кампучия и др.), имели по существу «азиатскую» природу. В данном параграфе мы ограничимся анализом лишь советского опыта.

³ Нуреев Р.М. Развитие капитализма в России — первый ленинский шаг от схематизма к реальности (возвращаясь к напечатанному) // Развитие капитализма в России: 100 лет спустя. М., Волгоград, 1999. С. 87–112.

⁴ Гершенкрон А. Экономическая отсталость в исторической перспективе // Истоки: экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ-ВШЭ, 2004. С. 443.

Процесс огосударствления экономики

Важную роль в становлении авторитарно-бюрократического строя в СССР сыграл «военный коммунизм». «Военный коммунизм» представлял собой попытку применения в интересах победившего пролетариата отдельных форм государственно-монополистического регулирования в стране «средне-слабого» капитализма. Октябрьская революция 1917 г. создала условия для формального обобществления производства: замену частной собственности на средства производства государственной и ведение производства по общему плану в интересах всего общества. В экстремальных условиях, созданных первой мировой и гражданской войнами, необходима была централизованная продовольственная диктатура.

Согласно Декрету о продразверстке мелкие крестьянские хозяйства должны были сдавать государству так называемые излишки — первоначально то, что превышало 12 пудов зерна на едока, необходимых для посева и еды. Позднее, правда, к излишкам была отнесена и значительная часть необходимого продукта. Наркомпрод осуществлял распределение собранного продовольствия и сельскохозяйственного сырья по губерниям в соответствии с их потребностями (точнее, исходя из ресурсов и информации об этих потребностях).

Второй характерной чертой «военного коммунизма» была милитаризация труда. Объектом мобилизации было все взрослое население страны: мужчины в возрасте от 18 до 40. Детский труд (с 14 лет) использовался как исключение. Женщины, имеющие четырех и более детей, были освобождены от всеобщей трудовой повинности. Мобилизация, подобно призыву в армию, осуществлялась по годам рождения через биржи труда и специальные агентства. Эти учреждения занимались регистрацией и распределением работников в соответствии с указаниями Главкомтруда. Существовала единая тарифная сетка оплаты труда, в соответствии с которой все трудящиеся были разбиты на 35 разрядов. Недостаточный размер трудового пайка и ненадежность снабжения им способствовали широкому развитию дезертирства. На IX съезде РКП(б) Л.Д. Троцкий отмечал, что из 1 150 тыс. рабочих, занятых в важнейших отраслях промышленности, 300 тыс. дезертировали⁵. Меры борьбы с уклоняющимися от трудовой повинности и дезертирами были достаточно суровы, отражая законы военного времени. Тем не менее процессы эти приостановить не удалось, так как заработная плата, по данным Наркомтруда, обеспечивала лишь 50% физиологического минимума в Москве и только 23% — в других городах⁶. Сводить концы с концами рабочим помогал нелегальный рыночный сектор. Дихотомия натуральной в своей основе государственной централизованной экономики и запрещенного партикулярного, рассеянного рынка сложилась уже на заре советской власти, в эпоху военного коммунизма. Она, как мы увидим позднее, станет характерной чертой государственно-бюрократического социализма.

Политика нэпа способствовала возрождению рыночных отношений, однако внедрение «военного коммунизма» не прошло бесследно. Ведь именно в этот период рабочий контроль и учет впервые переросли в систему государственного регулирования производства, произошло создание основ будущей иерархической системы управления. Практика «военного коммунизма» показала чрезвычайные возможности административно-командных методов управления. Их первоначально пропагандировал Л.Д. Троцкий и фактически взял на вооружение И.В. Сталин.

В период форсированной индустриализации и сплошной коллективизации происходит насильственное свертывание рыночных отношений и формирование административно-командной системы. Фактически свертывание товарно-денежных отношений сопровождалось не столько развитием планомерной формы, сколько частичной натурализацией экономики. Возникла такая своеобразная система, которую А.А. Богданов удачно назвал «объединенным натуральным хозяйством»⁷. Функции экономического координатора в этой системе объективно должен был взять на себя государственный аппарат. Роль его по отношению к обществу неизмеримо возросла, что дает объективный повод для аналогии с азиатским способом производства.

⁵ Девятый съезд РКП(б). Протоколы. М., Госполитиздат, 1960. С. 93.

⁶ Кульминация «военного коммунизма». ЭКО. 1989. № 1. С. 172.

⁷ См.: Богданов А., Степанов И. Курс политической экономии. Т. 1.4. Изд. М.-Л.: Госиздат, 1925. С. 18.

В конце 1920-х гг. началось чрезмерное (не основанное на реальном уровне развития экономики) огосударствление экономики. Вытеснение частного сектора осуществлялось не столько экономическими, сколько внеэкономическими мерами. Новоявленная авторитарная власть находит опору в жестком централизме и мелочном администрировании. Разрушению рыночных связей способствовала как внешняя обстановка («капиталистическое окружение»), так и внутренняя (необходимость создания собственной тяжелой индустрии как базы оборонной промышленности). Государство, забрав в ходе национализации у частных собственников сначала функции контроля и учета за общественным производством, к середине 1930-х гг. расширяет свои полномочия и захватывает также функции организации и планирования развития системы в целом.

Насилие по отношению к сельскому хозяйству вело к падению валовых сборов и урожайности зерновых и технических культур, к резкому сокращению поголовья скота и производства продукции животноводства.

Проведение сплошной коллективизации привело к резкому снижению сельскохозяйственного производства (см. табл. 13.1). Фактически первая пятилетка в сельском хозяйстве была более или менее выполнена лишь по одному показателю — размеру посевных площадей зерновых. Все качественные показатели выполнены не были. Особенно большой урон был нанесен животноводству. Поголовье крупного рогатого скота сократилось на треть, а мелкого — в 2 раза. В результате резко сократилось производство мяса, молока и яиц.

Таблица 13.1

Сельскохозяйственное производство в 1-ой пятилетке

Показатель	1928	1932/33 (по 5-лет. плану)	1932
Все посевные площади, млн. га	113	141,3	134,4
в т. ч. посевные площади зерновых, млн га	92,2	111,4	99,7
Валовой сбор, млн т			
зерновых	73,3	105,8	69,9
хлопка-сырца	0,79	1,91	1,27
сахарной свеклы	10,1		6,6
Урожайность, ц/га			
зерновых	7,9	Повысить на 35%	7
сахарной свеклы	132		43
хлопчатника	8,1		5,9
льноволокна	2,4		2
картофеля	82		71
овощей	132		79
Поголовье скота, млн голов			
лошади	32,1	около 38	21,7
крупный рогатый скот	60,1	80,9	38,3
в т. ч. коровы	29,3	35,5	22,3
свиньи	22	34,8	10,9
овцы	97,3		43,8
Производство			
мясо, млн т	4,9		2,8
молоко, млн т	31		20,6
шерсть, тыс. т	182		69
яйца, млрд шт.	10,8		4,4

Директивное планирование фактически оказалось возрождением (на государственном уровне!) натуральных форм ведения хозяйства при значительном ограничении и существенной деформации рыночных отношений. Естественно, что возникший симбиоз не был простым воспроизведением ни натуральных форм регулирования экономики, типичных для азиатского способа производства, ни рыночных отношений, характерных для простого товарного хозяйства. Иным был уровень экономического развития. Тем не менее не следует забывать, что в переходный период политика приобретает известную самостоятельность, роль субъективного фактора возрастает. До известных пределов она может «абстрагироваться» от экономических закономерностей, диктуемых производственным базисом. Политика в определенной мере сама оказывается творцом условий своего существования и воспроизводства. Неудивительно поэтому, что политические авантюристы, игнорирующие существующую в стране материально-техническую базу, могут принимать отнюдь не оптимальные решения и приводить в жизнь далеко не самую эффективную с экономической точки зрения политику. Ошибочность принятых программ обнаруживается при этом далеко не сразу.

Государственный аппарат регулирует связи между отдельными ячейками производства, определяет, какую часть находящегося в его распоряжении рабочего времени необходимо затратить на удовлетворение той или иной общественной потребности. Не рынок, а планирующие органы государства решают, что, каким образом и в каких размерах производить, кому, когда и где потреблять. Возможность перешла в необходимость с началом Великой отечественной войны, когда в критических условиях потребовалась *мобилизация* всех ресурсов для создания военной мобилизационной экономики.

Для командно-административной системы характерна крайняя негибкость в принятии и исполнении решений. Механизм адаптации к новым условиям очень несовершенен, быстрая реакция возможна только в условиях крайней опасности. По существу, управление происходит по принципу, описанному еще в 1920-е гг. Л.Н. Крицманом и названному им «ударный нос и неударный хвост». «...К чему сводится наше “ударное” хозяйничанье, — писал Л.Н. Крицман — Какая-нибудь отрасль труда объявляется ударной. “Все на имярек”. Дело идет на лад. Но тут же, как только или еще до того, как с большими усилиями удастся вытащить “ударный” нос, обнаруживается, что увяз “неударный” хвост. Хвост немедленно объявляется ударным, и история начинается с начала»⁸.

Действительно, первоначально планирование осуществлялось на основе отраслевых проектировок. Определялись задания по важнейшим отраслям тяжелой промышленности (производству чугуна, стали, проката, электроэнергии и т. д.), и для их развития выделялись основные имеющиеся ресурсы. На удовлетворение нужд других отраслей шло то, что оставалось после решения первоочередных задач. По существу, довоенные и первые послевоенные пятилетки не были полностью сбалансированы и всегда содержали частичные диспропорции. Лишь в 1960–1970-е гг. происходит переход к комплексному многовариантному планированию. Однако теперь на передний план выходят новые проблемы, возникшие с ростом масштабов народного хозяйства. В начале 1980-х гг. Госплан составлял более 2000 балансов, имевших около 50 тыс. позиций. В стране производилось более 12 млн наименований продуктов труда. В этих условиях балансы приобретают все более обобщенный характер, происходит понижение качества согласования производства и распределения видов продуктов. К этому добавляется противоречие между продуктовой и отраслевой классификацией, которое не решает и межотраслевой баланс. При планировании от достигнутого межотраслевой баланс фактически основывается на нормах затрат предыдущих лет. Отражая устаревшие технические коэффициенты, межотраслевой баланс, составляемый Госпланом, оказывается хронически консервативным.

Плановое хозяйство становится чрезвычайно громоздким и неповоротливым. В начале 1980-х гг. число ежегодно составляемых плановых показателей было огромно — 2,7–3,6 млрд и из них в центре утверждалось порядка 2,7–3,5 млн⁹. Большая часть этих показателей (до 70%) приходилась на распределение материалов и планирование поставок.

⁸ Крицман Л. О едином хозяйственном плане. М.: Госиздат, 1921. С. 6.

⁹ См.: Ноув А. Чему учит советский опыт, или вопросы без ответов. ЭКО. 1990. № 4. С. 49.

С ростом народнохозяйственной системы однако эта задача централизованного планирования все более и более усложняется, происходит снижение качества составляемых балансов, падение темпов роста.

В действительности же попытки их повысить усилили диспропорции в экономике и способствовали падению темпов роста развития и началу омертвления огромных средств в незавершенном производстве.

Таблица 13.2

**Производство некоторых видов промышленной продукции в натуральном выражении
1975–1989 гг., млн т**

Показатель	1975	1980	1985	1989
Нефть, включая газовый конденсат	491	603	595	607
Уголь	701	716	726	740
Сталь	141	148	155	160
Прокат черных металлов	115	118	128	136
Железная руда	235	245	248	241
Цемент	122	125	131	140

Составлено по: Народное хозяйство в СССР в 1980 г. // Финансы и статистика. М., 1981. С. 156–159, 178; СССР в цифрах в 1989 году. М., 1990. С. 217, 221.

Любые технические нововведения, естественно, предполагают изменение ресурсного обеспечения, направления движения новой продукции, установления новых хозяйственных связей. Чем кардинальнее изобретение, тем сильнее логика сложившейся структуры. Административно-плановая система воспринимает их с большим опозданием и достаточно болезненно, будучи ориентированной фактически на простое воспроизводство. Закономерно поэтому, что растет срок службы оборудования, постоянно снижается фондоотдача. Средний срок службы оборудования составлял в отечественной промышленности 26 лет в 1989 г., превышая более чем в 2 раза существовавший официальный норматив. Фондоотдача снизилась с 1,29 в 1980 г. до 1,03 в 1989 г. — 122F¹⁰. Неудивительно, что происходило постоянное снижение темпов среднегодового прироста произведенного национального дохода. Если в 1976–1980 гг. он составляли 4,3%, то в 1981–1985 гг. — 3,2%, а в 1986–1989 гг. — всего лишь 2,7%F¹¹. Однако, если элиминировать ценовой фактор и обратиться к натуральным показателям, то станет ясно, что действительные темпы роста были еще более скромными — 124F¹².

Таблица 13.3

**Среднегодовой валовой сбор сельскохозяйственных культур
(во всех категориях хозяйства) в 1976–1989 гг., млн т**

Показатель	1976–1980	1981–1985	1986–1989
Зерно	205	180,3	206,9
Хлопок-сырец	8,55	8,31	8,39
Сахарная свекла (фабричная)	88,7	76,4	88,9
Льноволокно, тыс. т	393	377	367
Картофель	82,6	78,4	74,4
Овощи	26,3	29,2	29,2

Составлено по: СССР в цифрах в 1989 году // Финансы и статистика. М., 1990. С. 235.

¹⁰ СССР в цифрах в 1989 году // Финансы и статистика. М., 1990. С. 165, 200.

¹¹ Там же. С. 11.

¹² Подробнее см.: Экономические субъекты в постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2001. С. 760–765.

Это ясно видно, если проанализировать не стоимостные, а натуральные показатели. Даже официальная статистика не в состоянии была скрыть застой, который царил в основных отраслях промышленности (см. табл. 13.2). Еще в большей степени это было характерно для сельского хозяйства, где среднегодовой валовой сбор сельскохозяйственных культур колебался в 1970–1980-е гг. вокруг одного и того же уровня (см. табл. 13.3).

Торможению экономического развития способствовала и монополизация производства.

Административная монополия

Процесс монополизации экономики начался уже в ходе форсированной индустриализации. Ее характерными чертами были широкое использование ручного труда, универсальной техники, опора на новое строительство.

Основным ресурсом был малоквалифицированный ручной труд, возникший в результате перелива трудовых ресурсов из деревни в город. Бывшие крестьяне и ремесленники быстро пополняли ряды рабочего класса. Этот фактор восполнил недостаток других ресурсов и определил особенности их использования. В частности, его приходилось учитывать при внедрении новой техники. Первичная индустриализация должна была широко использовать прежде всего такую технику, на которой могли работать привыкшие к простому физическому труду бывшие крестьяне. Этим условиям удовлетворяло универсальное оборудование. Оно предъявляло сравнительно невысокие требования к качеству рабочей силы и используемого сырья. Универсальное оборудование создавало предпосылки для массового производства ограниченного числа стандартных изделий.

Особенностью индустриализации в СССР было преимущественное развитие первого подразделения, стремление создать прежде всего группу отраслей тяжелой индустрии, как основу собственного машиностроения, собственной оборонной промышленности. В этих условиях наибольшее развитие получила не реконструкция существующих мощностей, а новое строительство. Оно было крайне необходимо, так как многие из создаваемых отраслей практически отсутствовали в царской России.

Широкий внутренний рынок и отсутствие конкуренции со стороны развитых капиталистических стран способствовали ориентации промышленности на внедрение универсальных технологий. Акцент делался на количестве, а не на качестве выпускаемых изделий. В самих технологиях не были заложены предпосылки для постоянного обновления выпускаемой продукции. Новые заводы и фабрики создавались как крупные предприятия-гиганты, монополисты в соответствующих отраслях и подотраслях.

Гигантомания имела свои причины. Она была продиктована не только общей ориентацией на будущее коммунистическое общество, предпочтением завтрашнего дня сегодняшнему. В этом сказывалось и стремление реализовать экономические преимущества крупного производства над мелким. Учесть потребности крупного производства было легче и в народнохозяйственном планировании. Наконец, немаловажным обстоятельством было и то, что крупномасштабное строительство всегда было заметно «сверху», могло быть по достоинству оценено вышестоящим начальством.

Отрицательные последствия гигантомании не заставили себя долго ждать. Ориентация на крупное производство не учитывала местные и региональные потребности, которые могли быть более эффективно удовлетворены мелкими и средними предприятиями. Недооценка мелкой механизации препятствовала повышению эффективности общественного труда. Создание предприятий-гигантов, не считающихся с интересами районов, областей и целых республик, обостряло проблему сочетания территориального и отраслевого развития. Игнорирование местных и национальных потребностей способствовало углублению дефицита товаров. Длительный период строительства заводов-гигантов и медленные сроки их окупаемости стали одними из самых важных причин инфляции. Ее углублению способствовала также ориентация на строительство предприятий первого подразделения. Неудивительно, что высокая монополизация производства затормозила в дальнейшем технический прогресс. Монополь-

ные условия производства заводов-гигантов не ставили их перед необходимостью быстрого обновления выпускаемой продукции. Трудности, с которыми столкнулись предприятия, были иного рода — они были связаны не с проблемой реализации вышеуказанной продукции, а с проблемой обеспечения этого выпуска необходимыми ресурсами: сырьем и комплектующими изделиями.

Трудности материально-технического снабжения отражаются на функционировании государственных предприятий, возникает такое парадоксальное явление, когда в условиях углубляющегося разделения труда внутри каждого из предприятий нарастают натурально-хозяйственные тенденции. Это выражается в том, что основное производство обрастает комплексом дополнительных и вспомогательных производств, помогающих ему преодолеть (до известных пределов) проблемы материально-технического снабжения, снять остроту обеспечения рабочих продуктами питания. В результате многие предприятия предпочитают универсальное оборудование специализированному, что приводит к росту затрат при более низком качестве продукции. Происходит как бы «вторичная» универсализация производства. Увеличение вспомогательных служб и производств способствует разбуханию ремонтной базы, росту ручного и изменению характера инженерного труда. Главной функцией последнего становится обеспечение производства сырьем и материалами, а не разработка и внедрение новой техники. Текущие задачи по снабжению и оперативному управлению вытесняют перспективные, связанные с научно-техническим прогрессом. Неритмичность поставок ведет к возрастанию сверхнормативных запасов. Сверхнормативные запасы являются не только фактором, обеспечивающим ритмичность производства в условиях несбалансированной экономики, но и ресурсом, который можно обменять на дефицитные средства производства. Развивается бартер.

Высокая монополизация была характерна для целых отраслей, что не могло не отразиться и на интересах управляющих ими министерств и ведомств. По мере укрепления их положения они приобретают свои, «самостоятельные» интересы, нередко значительно отличающиеся от интересов как производителей, так и потребителей, общества в целом. Особенно наглядно это проявляется в торможении научно-технического прогресса.

Главными причинами торможения НТП являются:

- 1) монопольный характер отраслевого производства;
- 2) слабая связь госбюджетного финансирования с конечными результатами деятельности научно-исследовательских и проектных организаций;
- 3) отсутствие экономической ответственности со стороны министерств и ведомств за деятельность подчиненных им отраслевых НИИ и т. д.

В обществе не сложился экономический механизм воспроизводства, основанный на оперативном внедрении достижений научно-технического прогресса. Инициатива идет, как правило, не «снизу», а «сверху». Это приводит к тому, что нередко внедряются далеко не оптимальные варианты.

При чрезмерном огосударствлении экономики отсутствует реальный потребитель, экономически заинтересованный и материально ответственный за внедрение достижений научно-технического прогресса в производстве. В условиях административной системы управления сферой НИОКР растет число работ, удовлетворяющих текущие интересы вышестоящих организаций в ущерб разработке приоритетных направлений в развитии науки и техники. Ускорению НТП препятствует сохраняющаяся многоступенчатость и сложность принятия ответственных управленческих решений, чрезмерная длительность согласования с другими министерствами и ведомствами межотраслевых проблем, возникающих в ходе изготовления новой техники. В результате 85% внедренных изобретений существует лишь в рамках одного предприятия, 14,5% внедряются на двух и только 0,5% изобретений — на 3–5 предприятиях¹³.

Многие предприятия и не заинтересованы в распространении тех достижений, которые позволяют им получать монопольные сверхприбыли. Торможение технического прогресса и сознательное ограничение производства (с тем, чтобы получить напряженный план) закономерно рождает экономику дефицита.

¹³ См.: Соловьев А. Экономические и организационные условия внедрения новой техники в производство // Плановое хозяйство. 1987. № 12. С. 65.

13.3. Экономика дефицита и ее тень

Дефицит и его формы

Дефицитная экономика — характерная черта директивного планирования. В условиях административно-командной системы спрос ограничен не наличной денежной массой, а государственной системой централизованного распределения. В этих условиях постоянно возникает дефицит отдельных товаров и услуг. Дефицит означает, что потребители не могут приобрести нужную им продукцию, несмотря на наличие денег. Парадокс заключается в том, что дефицит возникает в условиях всеобщей занятости и почти полной загрузки производства.

Дефицит является результатом абсолютизации политики ускоренного экономического роста, когда главной целью было «догнать и перегнать» развитые капиталистические страны (прежде всего в сфере военного производства). Такая ориентация экономического развития способствовала глубокой деформации общественных потребностей, постоянному недопроизводству тех или иных товаров народного потребления. К тому же по мере разрастания авторитарно-бюрократической системы и усложнения хозяйственных связей практически невозможно учесть из центра все потребности в отраслевом и региональном аспектах. К этому следует добавить недостатки директивного планирования, замедленность его «реакции» на изменение научно-технического прогресса, моды и других обстоятельств нашей быстротекущей жизни. К тому же удобная для директивного планирования государственная система постоянных цен лишала их необходимой гибкости. Существующие цены уже фактически не отражают ни величину общественно-необходимых затрат, ни величину общественной потребности.

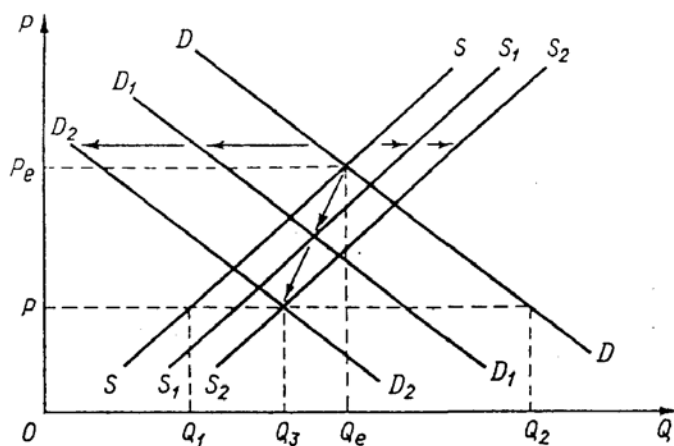


Рис. 13.1. Дефицит и качество

Источник: Гальперин В.М., Игнатъев С.М., Моргунов В.И. *Микроэкономика*. СПб.: «Экономическая школа», 1994. С. 227.

С течением времени дефицит неизбежно приводит к ухудшению качества продукции. Поясним это на простом примере. Допустим, что государство установило цены на рынке колбасы на уровне P , что ниже равновесного уровня P_e (см. рис. 13.1). В этом случае образуется дефицит, равный разнице между спросом покупателей и возможностями продавцов $Q_2 - Q_1$. Стремясь сократить разрыв, государство дает новое плановое задание по увеличению производства колбасы. Однако, не имея соответствующих мясных ресурсов, производителям не остается ничего другого как попытаться увеличить производство за счет добавления в колбасу разного рода не мясных ингредиентов. Так, согласно официально утвержденному в СССР ГОСТу, колбасные изделия могли содержать до 35% не мясных продуктов: жиры, крахмал, воду и т. д. и т. п.

Увеличение производства приводит к сдвигу кривой предложения вправо вниз из положения S в положение S_1 . Однако покупатели довольно скоро определяют, что новая партия произведенной колба-

сы уступает ранее сложившимся (и ставшим уже привычными) стандартам. Это неизбежно приведет к уменьшению спроса и сдвигу кривой спроса влево вниз из положения D в положение D_1 . Дефицит сократится, однако, не исчезнет совсем и для его исчезновения потребуются новые шаги, направленные на дальнейшую фальсификацию продукции. Теоретически возможна даже ликвидация дефицита в точке пересечения кривой спроса D_2 и кривой предложения S_2 . Это своеобразная точка квазиоптима: ведь такое решение проблемы произошло на пути снижения спроса, вызванного ухудшением качества продукции.

Формы дефицита в условиях административно-командной системы многообразны. Существует товарный дефицит на предметы потребления и средства производства. Ликвидация дефицита какого-либо товара обычно порождает целую вереницу других. Рыночная экономика, как известно, быстро реагирует на возникновение дефицита ростом цен. Повышение цен делает более рентабельным, более прибыльным производство данного товара, что способствует переливу капитала и труда в эту отрасль. Такой автоматический перелив факторов производства в условиях жестко централизованной системы огосударствленной экономики невозможен, так как все ресурсы распланированы заранее и распределены «сверху». Пока административно-командная система перераспределит ресурсы, пройдет значительное время и, возможно, острая потребность в этом товаре уже исчезнет. Однако возникнет новая, для удовлетворения которой опять потребуется значительный временной лаг.

Другой стороной дефицита является дефицит трудовых ресурсов, связанный с нерациональностью использования рабочей силы, отсутствием действенных стимулов к производительному труду, его низкой эффективностью и недостаточной мобильностью.

Наконец, существует дефицит финансовых ресурсов. Его причинами являются как неоптимальное финансирование, так и нерациональное использование выделенных госбюджетом финансовых средств, невозможность использовать их для финансирования других программ. Целевой характер финансирования и строгий контроль за использованием выделенных средств не позволяют гибко использовать имеющиеся ресурсы. Существовавшая система финансирования фактически не стимулировала и экономию уже выделенных средств. Значительная экономия в данном году могла стать основанием для сокращения финансовых средств в будущем году.

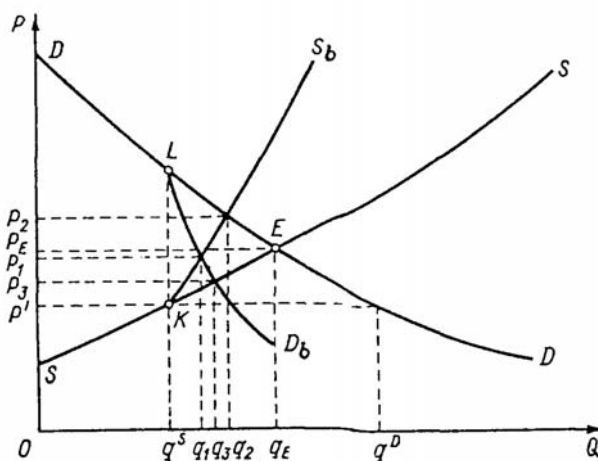


Рис. 13.2. Теневой (нелегальный) рынок

Источник: Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. СПб.: «Экономическая школа», 1994. С. 218.

Теневой рынок

Проиллюстрируем механизм ценообразования на теневом (нелегальном) рынке. Предположим, что государство устанавливает потолок цен, в результате которого образуется товарный дефицит. Обозначим через P' фиксированную государством цену (см. рис. 13.2). В ре-

зультате могут возникнуть кривые нелегального рынка. Поскольку они связаны с риском наказания за нелегальную деятельность, то, как правило, менее эластичны, чем обычные кривые спроса и предложения, так как отнюдь не все граждане готовы рисковать своим положением и репутацией из-за участия в противоправных действиях.

Если основной риск в этой теневой деятельности несут продавцы, то кривая теневого предложения будет отклоняться от обычной кривой предложения влево вверх: KS_b . В этом случае цена теневого рынка установится на уровне P_2 и будет продано q_2 .

Если основной риск в этой теневой деятельности несут покупатели, то кривая теневого спроса будет отклоняться от обычной кривой спроса влево вниз: LD_b . В этом случае цена теневого рынка установится на уровне P_3 и будет продано q_3 .

В случае, когда рискуют и покупатель, и продавец, цена установится на уровне P_1 и $q_1 - q^s$ составит объем продаж теневого рынка. Эта простая модель ясно показывает, что теневой рынок, безусловно, способствовал сокращению дефицита, своими нелегальными мерами способствуя, с одной стороны, приближению спроса к предложению, и предложения к спросу, с другой.

В условиях административно-командной системы возникает теневая экономика как своеобразная тень экономики дефицита. Теневая экономика — это совокупность нерегламентированных государством, неучтенных, а нередко и противоправных экономических процессов, закономерно возникающих в условиях несовершенного директивного планирования. В рамках теневой экономики обычно выделяют: 1) неформальную экономику; 2) фиктивную экономику; 3) «вторую» экономику; 4) «черную» экономику.

Неформальная экономика связана с не включенными в план и нерегламентированными центральными органами хозяйственными связями между субъектами производственных отношений. Сюда, например, относится прямой продуктообмен средствами производства между отдельными предприятиями.

Фиктивная экономика включает деятельность, связанную с нарушением или фальсификацией хозяйственной отчетности, выпуском продукции, отличающейся от установленных норм и стандартов, различными приписками, позволяющими получать нетрудовые доходы.

Под «второй» экономикой обычно понимают экономическую деятельность, протекающую вне государственного и колхозно-кооперативного секторов.

«Черная» экономика обозначает незаконную производственную деятельность, которая всегда существовала в недрах административно-командной системы.

Следует подчеркнуть «азиатские» черты теневой экономики. Теневая экономика — это несвободное предпринимательство в чистом виде, она возникает в порых авторитарно-бюрократического строя и обслуживает его потребности, удовлетворяет его интересы. Ее целью является спекулятивная прибыль на базе экономики дефицита, предпосылкой — существование бюрократической системы. Она стремится к созданию монопольных условий для своей деятельности и потому невольно напоминает ростовщичество в недрах азиатского способа производства. Для нее действительно характерны предкапиталистические черты. По существу, она очень близка природе того социально-экономического явления, которое Э.Ю. Соловьев назвал «торгашеским феодализмом»¹⁴.

13.4. Бюрократия и ее влияние на развитие общества

Бюрократия в условиях командной экономики: общее и особенное

После 1917 г. традиции власти-собственности отнюдь не умерли, наоборот, они получили своеобразное подкрепление со стороны коммунистической идеологии, отрицающей частнособственническое начало и абсолютизирующей коллективистские традиции. В условиях крайне низкого развития гражданского общества политика получила первенство перед экономикой.

В конце 1920-х гг. в СССР окончился нэповский эксперимент по созданию своего рода смешанной экономики и началось целенаправленное тотальное огосударствление экономи-

¹⁴ Подробнее см.: Соловьев Э.Ю. Непобежденный еретик: Мартин Лютер и его время. М., 1984. С. 40–45, 85–88.

ки. Общеизвестно, что сталинский «великий перелом» хотя и имел известные объективные основания, но привел к явно чрезмерному (не основанному на реальном уровне развития экономики) огосударствлению. Вытеснение частного сектора, которое осуществлялось не столько экономическими, сколько внеэкономическими мерами, завершилось практически абсолютным доминированием государственного сектора, очень высоким даже по сравнению с другими социалистическими странами (табл. 13.4).

Таблица 13.4

Доля государственного сектора в экономике социалистических стран, 1967 г., в %

Страны	Сельскохозяйственные уголья	Промышленная продукция	Розничная торговля	Национальный доход
Болгария	99	99	100	95
Венгрия	94	99	99	96
Польша	15	100	99	76
ГДР	95	88	79	94
Румыния	91	100	100	95
Чехословакия	90	100	100	95
СССР	98	100	100	96
Югославия	16	98	-	77
В среднем	92	99	98	95

Источник: Шаванс Б. *Экономические реформы в Восточной Европе. 50–90-е годы*. М.: «Текст – Мастер». 1994. С. 32.

Гиперцентрализм закономерно способствует росту бюрократического аппарата. В условиях натурализации экономики и сильной деформации рыночных отношений развивается система вертикальной ответственности. Демократический социализм быстро перерождается в авторитарный. Руководители более низкого ранга назначаются вышестоящими чиновниками и не несут ответственности перед работниками тех ведомств, организаций и учреждений, которыми руководят. Власть для народа эволюционировала не во власть народа, а во власть бюрократии от имени народа. Быстро разрушается, так и не успев полностью сформироваться, механизм подчинения центра воле трудящихся. Такой механизм, по мысли Ленина, должен был осуществляться через партию, профсоюзы, Советы и другие органы представительской власти, опираться на инициативу масс¹⁵. Ликвидация «старой гвардии» в партии, огосударствление профсоюзов и лишение Советов реальной власти парализовали обратную связь, постепенно превратив демократию в фикцию.

Основой разраставшегося бюрократического аппарата была монополизация роли в иерархическом разделении общественного труда. Для советской бюрократии, как и для бюрократии вообще, характерны стремление ускорить ход дела административными методами, абсолютизация формы в ущерб содержанию, принесение стратегии в жертву тактике, подчинение цели организации задачам ее сохранения. «Бюрократия писал К. Маркс, — считает самое себя конечной целью государства. Так как бюрократия делает свои “формальные” цели своим содержанием, то она всюду вступает в конфликт с “реальными” целями. Она вынуждена поэтому выдавать формальное за содержание, а содержание — за нечто формальное. Государственные задачи превращаются в канцелярские задачи, или канцелярские задачи — в государственные»¹⁶.

В то же время советская бюрократия обладала рядом специфических черт. Для нее характерно сращивание законодательной и исполнительной, военной и гражданской, административной и судебной власти, слияние партийного и государственного аппарата. Административно-командная система — это своеобразная, идеологизированная форма бюрократизма. Важную

¹⁵ См.: Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 35. С. 56–57, 204, 276; Т. 37. С. 405, 586–587 и др.

¹⁶ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 1. С. 271.

роль в увеличении прав и полномочий советской бюрократии сыграл тезис о чрезвычайной ситуации и учение об обострении классовой борьбы.

В рамках бюрократической структуры можно выделить высшее, среднее и низшее звенья. С известной долей условности к высшему звену следует отнести бюрократический аппарат центральных органов, к среднему — чиновников областных органов, и к низшему — работников управления заводов, фабрик, организаций и учреждений. Можно говорить о воспроизводстве на новом этапе пирамидально сегментарной структуры (см. рис. 13.3). Однако на верхнем уровне находится уже не царь, а ЦК КПСС (Политбюро), на среднем обкомы и горкомы КПСС, а на низшем директора заводов, фабрик, организаций и учреждений¹⁷.

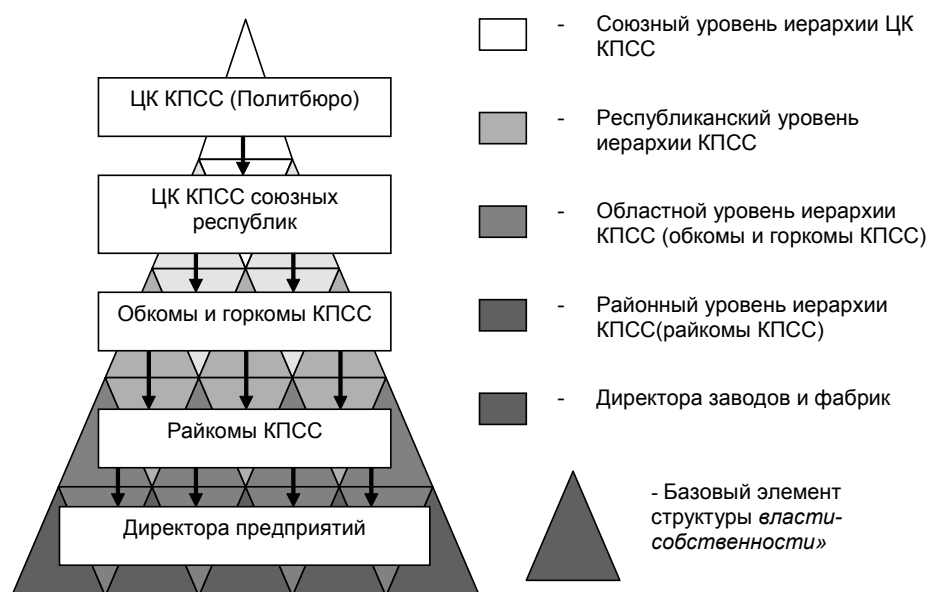


Рис. 13.3. Структура власти-собственности в СССР 1950–1980-х гг.

Хотя в этой структуре каждая нижестоящая пирамидка пыталась копировать вышестоящую, однако осуществить это в полной мере было уже нельзя. Дело в том, что появляются элементы, находящиеся в прямом подчинении центральной власти (например, предприятия союзного и республиканского подчинения). Однако постепенно значение этого фактора снижается. Это происходит потому, что структура не была неизменной на протяжении всего существования командной экономики. С течением времени происходило перераспределение власти между ее составными элементами сверху вниз. Несомненно, что в условиях культа личности вся полнота власти принадлежала высшему звену. Первая трещина (или необходимый этап в эволюции, чтобы потом опять усилиться!) в идеальной системе власти-собственности, — усиление региональной бюрократии, появилась в 1957 г. Тогда в результате хозяйственной реформы, проведенной Н. Хрущевым под давлением региональной бюрократии, перешли от отраслевого (читай общесоюзного) к территориальному управлению экономикой. Ведущую роль стали играть не отраслевые министерства, а совнархозы.

Во времена Л. Брежнева происходит дальнейшее усиление бюрократии среднего звена. Несмотря на то, что формально в ходе «косыгинской» реформы 1965-го г. опять перешли к отраслевому принципу управления, фактически происходит понижение его статуса. Основным экономическим агентом становится уже не государство в целом, а отраслевые министерства. На уровне предприятий и отраслей был введен хозрасчет, учреждены фонды экономического стимулирования. В эпоху Горбачева произошло уже усиление низшего звена партийно-хозяйственной бюрократии. Усиление среднего звена связано с хрущевской оттепелью и хозяйственной реформой 1957 г., когда Общая тенденция — перемещение ре-

¹⁷ Winecki J. Why economic reforms fail in the Soviet system: a property rights approach / in Alston, L., Eggertsson T., North, D. (eds.) Empirical Studies in Institutional Change. Cambridge, 1996. P. 68–69.

сурсов сверху вниз в сторону среднего и низшего звена произошел привела к массовой приватизации 1991 г. (табл. 13.5).

Огосударствление рабочей силы и формы его проявления

В условиях административно-командной системы происходит фактическое огосударствление рабочей силы. Достаточно вспомнить широко практиковавшиеся до недавнего различные формы государственного принуждения (например, массовое использование в 1930–1950-е гг. труда заключенных; привлечение миллионов людей — рабочих, служащих, учащейся молодежи и интеллигенции — к осенне-полевым сельскохозяйственным работам и др.). К этому следует добавить необоснованные массовые репрессии, достигшие пика в период культа личности Сталина.

Таблица 13.5

Эволюция хозяйственного механизма СССР и России

Периоды	Ключевые события	Основные экономические агенты
Начало 1940-х – конец 1950-х гг.: «экономика государства»	Реформа управления 1940–1941 гг.	Наркоматы в составе СНК
Конец 1950-х – середина 1960-х гг.: «экономика регионов»	Хозяйственная реформа 1957 г.	Экономические районы, совнархозы.
Середина 1960-х – середина 1970-х гг.: «экономика отраслей»	Экономическая реформа 1965 г.	Отраслевые министерства
Середина 1970-х – середина 1980-х гг.: «экономика подотраслей»	Реформа управления промышленностью 1973 и 1979 гг.	Главные управления министерств, всесоюзные научно-производственные объединения
Середина 1980-х гг. – 1992 г.: «экономика крупных предприятий»	Перестройка 1985 г.	Крупные предприятия, объединения
1992–1993 гг.: «экономика малых предприятий»	Приватизация 1991 г.	Предприятия; малые предприятия, выделившиеся из крупных
1993–1995 гг.: «экономика физических лиц»	Чековая, послечековая приватизация	Руководители предприятий, их подразделений, физические лица

Составлено по: Клейнер Г.Б. *Современная экономика России как экономика физических лиц // Вопросы экономики, 1996. № 4; Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997. С. 48.*

Фактическая утрата трудящимися положения собственника средств производства привела к перерождению общенародной собственности в государственную, нарастанию процессов отчуждения, социальной апатии, падения дисциплины. Широко стало распространяться представление о государственной собственности как «ничейной». И дело не только в некомпетентности некоторых принятых от имени государства важных (затрагивающих судьбы миллионов людей!) решений, вроде переброски северных рек на юг, и т. д. Дело в том, что такие решения стали возможны в результате возникновения разрыва собственности и ответственности, фактического устранения коллективов трудящихся от оперативного управления социалистической собственностью.

Для бюрократии характерно отношение к работникам как к «винтикам» государственной системы. Действительно, полное огосударствление экономики лишает рабочих свободы выбора места и характера работы. Государство монополично определяет условия предоставляемой работы, ее содержание, систему оплаты, формирует репрессивный аппарат, законодательно ограничивает формы протеста. Происходит не только формальное, но и реальное подчинение труда государственно-бюрократическому строю. Под видом борьбы с характерными для капитализма отношениями вещной зависимости и экономического принуждения воспроизводятся предкапиталистические формы — отношения личной зависимости и внеэкономического

принуждения. Этому служила целая система принятых в 1930-е гг. мер: суровые наказания за опоздания и прогулы, введение обязательного минимума трудодней в колхозах, жестокие репрессии за хищения государственного и колхозного имущества. Защитная функция советских профсоюзов была практически ликвидирована, профсоюзные лидеры стали послушными марионетками в руках административного аппарата. Произошло фактическое огосударствление профсоюзов.

В 1930-е гг. принимается ряд постановлений и указов, фактически прикреплявших рабочих к отдельным предприятиям и учреждениям. На это, в частности, было направлено введение трудовых книжек и особенно Указ Президиума Верховного Совета СССР «О переходе на восьмичасовой рабочий день, на семидневную рабочую неделю и о запрещении ухода рабочих и служащих с предприятий и учреждений», принятый 26 июня 1940 г. Согласно этому Указу, прогул без уважительной причины карался исправительными работами сроком до 6-ти месяцев с удержанием до 25% зарплаты. За самовольный уход с предприятия грозило тюремное заключение от 2-х до 4-х месяцев. Нарушителей привлекали к ответственности в 5-дневный срок. За первый месяц после принятия Указа была возбуждено более 100 тыс. судебных дел, а за полтора последующих — еще 900 тыс.¹⁸ Подобные постановления и приказы способствовали росту неограниченной реальной власти заводской администрации над работниками, вытеснению экономических методов управления внеэкономическими, резкому ухудшению социально-психологического климата на производстве и в стране в целом.

Стремление нижестоящих чиновников выслужиться перед вышестоящими породило такое характерное для административно-командной системы явление как «перегибы». В отличие от экономических методов управления, которые в значительной мере действуют автоматически и воспроизводятся на собственной основе, внеэкономические методы управления необходимо воспроизводить искусственным путем. При этом всегда легче «перегнуть» палку, чем «недогнуть», ибо есть реальная опасность поплатиться за «гнилой либерализм». В условиях сегментарной системы управления существует объективная тенденция к росту перегибов на каждом более низком уровне пирамиды власти. Нарастание перегибов доводит до абсурда любые предложенные «наверху» меры, превращая их в очередную кампанию (внедрение кукурузы, борьба против пьянства и т. п.).

13.5. Дуализм командной экономики

Однако из вышесказанного не стоит делать вывод, что командная экономика охватывала все общество и происходила лишь ее эволюция. На протяжении всей истории Советского Союза сохранялся известный дуализм плановой и рыночной экономики, с одной стороны, и легальной и нелегальной экономики, с другой (табл. 13.6). То, о чем мы писали выше, характеризует лишь так называемое плановое хозяйство, наряду с которым всегда сохранялся колхозный рынок. Эти два элемента характеризуют дуализм легальной экономики. Однако наряду с ним существовала еще и нелегальная экономика, которая, в свою очередь, тоже была дуалистична. Она включала, с одной стороны, клановый социализм, а с другой — неформальный сектор. Понятием «клановый социализм» мы обозначаем бюрократический рынок административно-хозяйственных согласований и рынок должностей и привилегий, который сложился в условиях разлагающегося социализма¹⁹. Неформальный же сектор включал в себя нерегламентированные хозяйственные отношения, фиктивную и черную экономику²⁰.

Укрепление государственно-бюрократической формы собственности происходит за счет коллективной, кооперативной и индивидуальной форм собственности. Не секрет, что семейное производство было вытеснено в 1930-е гг. не экономическими, а административными методами, что существенно ограничило удовлетворение общественных потребностей. Про-

¹⁸ См.: Хлевнюк О. 26 июня 1940 года: иллюзии и реальности администрирования // «Коммунист», 1989. № 9. С. 92.

¹⁹ Найшуль В. Высшая и последняя стадия социализма / Погружение в трясину. М., 1991.

²⁰ Латов Ю.В. Экономика вне закона. М.: МОНФ, 2001.

кламируемая в советских учебниках по политической экономии общенародная собственность фактически была государственно-бюрократической собственностью. Огосударствление происходило тогда не только в сфере производства, но и в сферах распределения, обмена и потребления. Государство определяло стандарты бытия человека во всех сферах в соответствии с местом, которое он занимал в партийно-государственной иерархии.

Таблица 13.6

Двойной дуализм советской экономики

	<i>Командная экономика (редистрибутивный продуктообмен)</i>	<i>Рыночная экономика (рыночный товарообмен)</i>
<i>Легальная экономика</i>	1) Плановое хозяйство	2) Колхозные рынки и др.
<i>Нелегальная экономика</i>	4) «Клановый социализм»	3) Неформальный сектор

Источник: Экономические субъекты в постсоветской России (институциональный анализ) / под. ред. Р.М. Нуреева. М. 2001. С. 309.

Особенно наглядно это проявлялось в сфере распределения. Первоначально здесь господствовали уравнилельные тенденции. Их развитию способствовала существовавшая в первой половине 1930-х гг. и в годы Великой Отечественной войны карточная система, а также широко распространенный в 1950–1960-е гг. принцип примерно равной оплаты за разный труд, что способствовало падению стимулирующей роли заработной платы. В годы застоя к этому добавилась практика выплаты незаработанных премий, рост различных привилегий в зависимости от места в партийно-государственной иерархии, с одной стороны, и рост нетрудовых доходов — с другой. Эти процессы также способствовали углублению разрыва между трудовым вкладом и его оплатой.

В условиях административно-командной системы господствует редистрибутивный принцип распределения продукции. Причастность к власти означает и причастность к распределению. Вертикальная, зависящая от центра форма распределения продукта воплощается в номенклатурных уровнях распределения. Поэтому главной формой социальной борьбы становится не борьба вокруг собственности на средства производства, а борьба за доступ к ключевым рычагам распределения, за контроль над каналами распределения. Доход в обществе все больше зависит от статуса, чина и должности. Социальное деление общества выражается в его разделении на рядовых производителей и управляющих. Возникает целая система спецраспределителей дефицитной продукции для людей, причастных к власти. Торговля соединяется с распределением, становится не формой обмена, а формой редистрибуции. Возникают спецмагазины, спецбуфеты, спецстоловые и т. д.

Наличие доступа к дефицитным товарам у отдельных социальных групп и его отсутствие у других становится важным фактором, усиливающим социально-экономическое неравенство. Если рядовые производители «отоваривают» свои деньги в системе госторговли и на колхозном рынке, то представители управленческого аппарата имеют возможность получить продукцию и через спецраспределители, в которых имеется широкий круг товаров, продаваемых по государственным (как правило, монополично низким) ценам. Единая покупательная сила денег деформируется: она становится разной у разных социальных слоев и групп. В этих условиях прокламируемое всеобщее равенство все более и более превращается в фикцию.

В условиях товарного дефицита неизбежно возникает рacionamento дефицитных товаров, что объективно ограничивает свободу выбора потребителей. Проиллюстрируем эту проблему на наглядном примере. Допустим, что в нашем обществе живут три потребителя: Александр, Трифон и Федор. Их предпочтения (выраженные кривыми безразличия) и бюджетные ограничения показаны на рис. 13.4. Предположим, что государство начинает рационировать товар X (например, мясные продукты). Рационирование означает принудительное ограничение потребления какого-то блага (в данном случае X) и может быть отражено на

графике прямой R'_x . Оно, как правило, не затронет низкооплачиваемых работников (в нашем примере — Федора) и вегетарианцев (в нашем примере — Трифона), но оно коснется мясоедов (в нашем примере Александра). Им придется сократить потребление привычного продукта, т. е. переместиться на более низкую кривую безразличия. В случае более строгого рационирования R'_x пострадает уже не только Александр, но и Трифон, которому также придется изменить структуру своих расходов. На графике это может быть показано перемещением из точки E_T в точку C_T , лежащую на более низкой кривой безразличия.

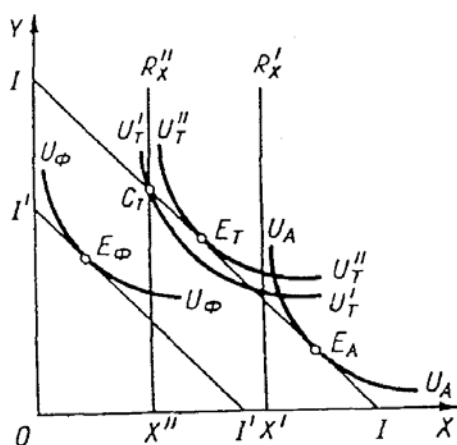


Рис. 13.4. Оптимум трех потребителей при рационировании товара X
 Источник: Гальперин В.М., Игнатъев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. СПб.: «Экономическая школа», 1994. С. 229.

Ситуация ухудшится, если расширится число подлежащих рационированию товаров. Допустим, что объектом рационирования стали уже два товара X и Y. При бюджетном ограничении $P_x \cdot X + P_y \cdot Y \leq I$, R'_x, R'_y будут характеризовать варианты предельных норм продажи. Тогда наше потребление этих благ не может выходить за их пределы:

$$0 \leq X \leq R_x$$

$$0 \leq Y \leq R_y$$

Это можно проиллюстрировать простым графиком (см.: рис. 13.5). Введенные ограничения не коснутся низкооплачиваемого Андрея (E_A) и затронут более состоятельного Тимофея, которому придется переместиться из прежней точки равновесия E_T в новую, находящуюся на более низком потребительском уровне точку C_T .

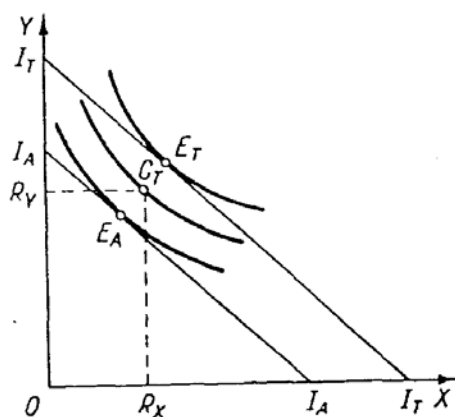


Рис. 13.5. Оптимум трех потребителей при рационировании товара X и Y
 Источник: Гальперин В.М., Игнатъев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. СПб.: «Экономическая школа», 1994. С. 229.

Углублению неравенства способствовала и сложившаяся в последние годы система распределения общественных фондов потребления, также ставшая основой для различных привилегий (в первую очередь работников государственного аппарата). Дифференциация доходов независимо от реального трудового вклада стала особенно заметной на фоне инфляционных процессов, окончательно деформировав принцип «от каждого — по способностям, каждому — по труду». Кстати, сам факт нарастающей инфляции явился своеобразным проявлением внутренних противоречий хозяйствования в условиях государственно-бюрократического социализма. Инфляция (незамечаемая советской статистикой) наглядно показывала разрыв между словом и делом, между официальными показателями роста уровня жизни и ее реальным уровнем, уровнем дефицитной экономики.

Нарастающее неравенство усиливает кастовые признаки бюрократии. Начинают развиваться такие черты, как эндогамность (стремление вступать в браки лишь с людьми «своего круга»), престижное потребление (оно пронизывает весь образ жизни и находит свое выражение в специфическом знаковом характере одежды, предметов быта и т. д.), чувство избранности, сословная психология и т. п. Характерно, что в качестве ответной реакции у рядовых производителей возникает понимание равенства и социальной справедливости как уравниловки в потреблении, что нашло наглядное отражение в кампании по борьбе с привилегиями.

Роль бюрократии в условиях административно-командной системы особенно велика, потому что ей противостоит рыхлая социальная структура. «Бессубъектное общество», однако, неоднородно. Оно состоит из множества социальных групп, различающихся по социальному статусу: уровню дохода, потребления, степени защищенности прав и т. д. Наличие мелкогрупповых интересов, множественность статусов, региональный и ведомственный сепаратизм рабочих способствуют росту группового и профессионального эгоизма и кретинизма. В условиях общей материальной скудости общества большую роль играют различия в потреблении. Умело используя различные мелкие привилегии (премии, право на заказ, выдача бесплатной путевки, льготная очередь на покупку автомобиля, получение квартиры и т. д.), бюрократия препятствует единству рабочего класса, осознанию им своих классовых интересов в условиях административно-командной системы. Проблема перехода трудящихся из одной страны в другую также зависит от представителей местной администрации, что объективно укрепляет ее роль в обществе.

Оборотной стороной бюрократической системы является наличие широких маргинальных слоев. Их развитию способствовали массовая миграция из деревни в город, люмпенизация интеллигенции и наличие многообразных слоев неполноправной рабочей силы (зеки, стройбат, дисбат, обитатели лечебно-трудовых профилакториев психоневрологических диспансеров). Образ социалистического лагеря возник отнюдь не на пустом месте.

Неудивительно, что по мере ослабления центральной власти в эпоху Горбачева у бюрократии возникает закономерное стремление *прибавить к власти собственность*, или «растачить госсобственность по карманам и вместе с тем сохранить элементы этой системы, дающие гарантии иерархической власти над собственностью»²¹.

Этот вариант устраивал бывшую советскую и партийно-хозяйственную номенклатуру. Ради обретения собственности она готова была сознательно пойти на смену системы, поступится частью своей административной власти. Однако в полном объеме произошло это уже в постсоветской России.

Учебно-методические материалы

Занятие 13. Социализм в теории и на практике

Зарождение и развитие социалистической идеи. Общее и особенное в различных концепциях социализма. Теория и практика социализма. Критика социалистических доктрин (Л. Мизес, Ф. Хайек и др.).

²¹ Гайдар Е.Т. Государство и эволюция. М.: Изд-во «Евразия», 1995. С. 142–144; Pejovich S. Economic analysis of institutions and systems, Kluwer Academic Publishers, 1998. P. 143–145.

Огосударствление экономики как стратегия догоняющего развития («контрмодернизация»).

Основные этапы эволюции командной экономики в России: милитаризация экономики в годы первой мировой войны, «военный коммунизм», НЭП, ускоренная индустриализация и насильственная коллективизация, реформы Хрущева, Косыгина и Горбачева. Развитие промышленности и сельского хозяйства в СССР: позитивный потенциал командных методов руководства и их истощение.

Концепции командной экономики в зарубежной советологии. «Новый класс» М. Джиласа и «номенклатура» М. Восленского.

Родовые и видовые признаки советской бюрократии. Высшие, средние и низшие звенья бюрократической структуры. Огосударствление рабочей силы. Разрыв собственности, управления и труда. Отчуждение, его содержание и формы в условиях административно-командной системы. Механизм внеэкономического принуждения к труду.

Особенности процесса распределения. Карточная система. Редистрибутивный принцип распределения продукции. Номенклатурные уровни распределения. Соединение торговли с распределением. Рационирование. Попытки реформы розничных цен. Рост социально-экономического неравенства. Формы социальной поддержки.

Экономика дефицита. Концепция Я. Корнай. Государственный патернализм как основа дефицитной экономики. Монопольное ценообразование и фальсификация цен. Платность и бесплатность услуг. Очереди. Дефицитные деньги и нормативное распределение. Подавленная инфляция. Экономика согласований по В. Найшулю.

Теневая экономика, ее роль и структура: неформальная экономика, фиктивная экономика, «вторая» экономика, «черная» экономика. Посредничество и спекуляция. Черный рынок. Дефицит и качество.

Экономический кризис конца 1980-х гг. и гибель СССР.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. Грегори П., Зотеев Г. Экономический рост. Сравнительный анализ хозяйственных систем (Россия – СССР) // Коммунист. 1991. № 1. С. 65–76.
2. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М.: НОРМА, 2008. С. 513–561.
3. Хантер Х., Ширмер Я. Исследование альтернатив развития советской экономики в период первых пятилеток // Экономика и математические методы. 1991. Т. 27. № 5. С. 853–875.

Дополнительная

4. Бородкин Л., Свищев М. Ретропрогнозирование социальной динамики доколхозного крестьянства: использование имитационно-альтернативных моделей // В кн.: Россия и США на рубеже XIX–XX вв. Математические методы в исторических исследованиях. М.: Наука, 1992. С. 348–365.
5. Лайн Н. ван дер. Избыточный спрос, подавленная инфляция и вынужденные сбережения: оценки применительно к советскому рынку потребительских товаров, 1962–1991 гг. // Экономика и математические методы. 1994. Т. 30. № 1. С. 76–86.
6. Лященко П. И. История народного хозяйства СССР. Т. 1–3. М., 1956.
7. Тремл В., Кудров В. Статистика в работах западных советологов: темпы экономического роста СССР // Вопросы статистики. 1997. № 11. С. 30–37.
8. Чунтулов В.Т. и др. Экономическая история СССР. М., 1987.
9. Хромов П. А. Экономическая история СССР. М., 1982.
10. Экономическая история социалистических стран / Под ред. В. А. Жамина. М., 1985.
11. Эллман М. Обеспечил ли прибавочный продукт сельского хозяйства увеличение капиталовложений в СССР во время первого пятилетнего плана // Вопросы экономики. 1992. № 1. С. 92–113.

12. *Gregory P.* Soviet National Income, 1913–1928 // In: R.W. Davies (ed.), *The Soviet Economy: From NEP to Five Year Plan.* London: MacMillan, 1990.
13. *Nove A.* *An Economic History of the U.S.S.R.* Harmondsworth, 1972.

Web-ресурсы

14. *Грегори П., Белова Е., Лазарев В., Тихонов А.* Управление экономики СССР в период становления административно-командной системы (30-е годы) // Проблемы теории и практики управления. 1998. № 5. С. 118–123: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ptpu.ru/5_98/ptu22.htm.
15. *Davis C.* The Defense sector in the economy of a declining superpower: Soviet Union and Russia, 1965–2000. 2000: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economics.ox.ac.uk/research/WorkPapers/Abstracts/Abstract008.htm>.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Охарактеризуйте становление административно плановой системы в экономике России. Чем отличается административная монополия от чистой?
2. Почему возникла экономика дефицита в Советской России?
3. Что такое феномен власти-собственности и каковы его особенности в России?
4. Назовите причины взлета и падения советской бюрократии?
5. Кратко охарактеризуйте основные направления реформ в экономической, социальной и политической сфере в СССР 1970–1980-х гг. Насколько они были адекватны ситуации сложившейся на «последней стадии» развития социализма?

ТЕСТЫ²²

1. Верны ли следующие утверждения? (Цена правильного ответа 2 балла).

1. При НЭПе наиболее динамично развивающейся сферой экономики являлась сфера услуг. Означает ли это, что в то время в России начинало формироваться постиндустриальное общество?

Да

Нет

2. К. Маркс характеризовал грядущий коммунистический строй как общество «по ту сторону материального производства». Эта характеристика совпадает с современными представлениями о постиндустриальном обществе.

Да

Нет

3. В советской теневой экономике, по мнению отечественных исследователей, развивались как рыночные, так и командные отношения.

Да

Нет

4. Контрмодернизация, по концепции В. Красильщикова, — это стремление использовать те же методы, что использовались в процессе модернизации стран Запада, но для достижения диаметрально противоположных целей.

Да

Нет

5. Л. Красин, в отличие от других советских экономистов и политиков, предлагал решать проблему «первоначального социалистического накопления» путем «опоры на собственные силы».

Да

Нет

6. Целинные земли Казахстана до их освоения в 1950-е гг. нельзя было считать ресурсом.

Да

Нет

7. Предложенная Г.Х. Поповым интерпретация советской хозяйственной модели наиболее соответствует поздней фазе ее развития (с 1960-х гг.).

Да

Нет

²² Тесты разработаны совместно с Ю.В. Латовым

8. По мнению Г.Х. Попова, Административная Система была эффективна только на начальном этапе индустриализации, когда происходило освоение выработанных за рубежом правил грамотной работы.

Да *Нет*

9. Согласно концепции К.А. Виттфогеля, в СССР не может быть фирм, поскольку советская экономика «переросла» в рыночную систему хозяйства.

Да *Нет*

10. Участники советского административного рынка, по С. Кордонскому, занимались не производительной, а рентоискательной деятельностью.

Да *Нет*

2. Выберите правильный ответ (Цена ответа 4 балла).

11. Советские промышленные предприятия характеризовались:

- а) широкой предметной специализацией и отсутствием механизма обратной связи от потребителя к изготовителю;
- б) узкой предметной специализацией и отсутствием механизма обратной связи от потребителя к изготовителю;
- в) широкой предметной специализацией и наличием механизма обратной связи от потребителя к изготовителю;
- г) узкой предметной специализацией и наличием механизма обратной связи от потребителя к изготовителю.

12. Согласно концепции Г. Клейнера, в процессе дезинтеграции командной экономики СССР происходило:

- а) укрупнение субъектов хозяйственной деятельности;
- б) усиление криминализации государственного хозяйственного аппарата;
- в) ослабление хозяйственной власти партийно-государственной номенклатуры;
- г) повышение роли субъектов хозяйственной деятельности более низкого

13. В каком из указанных периодов в России/СССР не было rationирования посредством талонов?

- а) 1929–1935 гг.,
- б) 1941–1947 гг.;
- в) конец 1980 – начало 1990-х гг.;
- г) с 1992 г.

14. Советская система государственного бюджета основывалась главным образом на:

- а) непрямым налогам на объем продаж и налогам на прибыль;
- б) непрямым налогам на объем продаж и налогам на доход;
- в) налогам на доход и налогам на прибыль;
- г) только на налогах на прибыль.

15. Какие ранее не применявшиеся в России методы огосударствления экономики использовали большевики во время «военного коммунизма»?

- а) продразверстка;
- б) национализация промышленных предприятий, производящих стратегическую продукцию;
- в) пайковое нормирование потребления населением продуктов питания;
- г) все перечисленное появилось уже в годы «военного капитализма».

16. «Бюрократический рынок», по мнению В. Найшуля, начал развиваться в СССР:

- а) еще в сталинский период;
- б) при Хрущеве;

- в) при Брежнев;е;
- г) только при Горбачеве.

17. Какие из перечисленных исследователей советской экономики рассматривали ее как дуалистическую?

- а) А. Берлинер, Г. Гроссман, В. Найшуль;
- б) К.-А. Виттфогель, Г. Попов, Г. Гроссман;
- в) К.-А. Виттфогель, Л. Мизес, Ф.-А. Хайек;
- г) Г. Гроссман, Г. Попов, Л. Косалс.

18. Какие черты, согласно концепции Г.Х. Попова, характерны для Административной Системы?

- а) реализация только тех решений в области НТП, которые одобрены «сверху»;
- б) некомпетентность чиновников, принимающих ответственные хозяйственные решения;
- в) широкое развитие неформальных «плановых» связей внутри административного аппарата;
- г) верно а) и в).

19. Концепция Административной Системы Г.Х. Попова наиболее близка к интерпретации социалистического хозяйства, предложенной:

- а) Л. фон Мизесом;
- б) К.-А. Виттфогелем;
- в) Я. Корнаи;
- г) Л.М. Тимофеевым.

20. «Экономика дефицита», согласно концепции Я. Корнаи, имеет следующие признаки:

- а) фальсификация цен;
- б) мягкие бюджетные ограничения для предпринимателей;
- в) систематическое невыполнение предприятиями плановых заданий;
- г) верно и а) и б).

21. «Административный рынок», о котором пишет С. Кордонский, основан на принципах:

- а) реципрокности;
- б) редистрибуции;
- в) коррупции;
- г) полигамии.

22. Легальные хозяйственные единицы, которые можно назвать фирмами в полном смысле этого слова, появились в СССР после реформ:

- а) 1965 г.;
- б) 1983 г.;
- в) 1987-1988 гг.;
- г) 1990 г.

3. Задачи и практические задания

23. Расскажите об основных особенностях командной экономики в России.

- а) какую роль сыграли первая мировая война и военный коммунизм в огосударствлении экономики?;
- б) каковы особенности советской модели планирования?;
- в) каковы отличия административной монополии от чистой?;
- г) проанализируйте модель взаимосвязи дефицита и качества и дайте ее графическую иллюстрацию;

д) можно ли представить взаимоотношения между различными частями иерархии организации при административно-командной структуре экономики СССР как проблему взаимоотношения принципала (доверителя) и агента? Почему?;

е) объясните при помощи графической модели ценообразование в условиях черного рынка, неизбежно возникающего при дефиците.

24. Какие социально-экономические проблемы возникают при бесплатной раздаче части потребительских благ? Почему возникает постоянная потребительская неудовлетворенность? Дайте графическую иллюстрацию эффективной области выбора в условиях платности двух ресурсов и ее деформации в условиях бесплатности одного из них.

25. Назовите основные формы rationирования и охарактеризуйте их достоинства и недостатки. Чем диктуется выбор той или иной формы социальной поддержки? Когда лучше раздавать талоны на продовольствие, а когда — увеличивать денежные пособия? Каковы достоинства и недостатки этих двух форм? Проиллюстрируйте свой ответ графически (с использованием кривых безразличия).

26. Охарактеризуйте проблему «первоначального социалистического накопления» (ПСН) в СССР.

а) чем проблема ПСН отличается от «первоначального капиталистического накопления», как его понимал К. Маркс?;

б) кто и какие методы решения проблемы ПСН предлагал в Советской России 1920-х гг.? Оцените степень эффективности каждого из этих методов. Можно ли с позиций современной экономической теории развития предложить какие-то иные возможные варианты решения проблемы ПСН?;

в) какой метод решения проблемы ПСН стал основным в годы «великого перелома» конца 1920-х – начала 1930-х гг.? Использовались ли тогда хоть в какой-то степени другие методы?

27. Охарактеризуйте специфику промышленной революции в России.

а) к какому «эшелону» развития капитализма относится Россия, согласно концепции А. Гершенкрона? Какова связь между развитием капитализма в России и ее промышленной модернизацией?;

б) каковы критерии начала промышленной революции? Когда, с точки зрения этих критериев, она началась в России?;

в) каковы критерии завершения промышленной революции? Когда, с точки зрения этих критериев, она завершилась в России?;

г) чем результаты промышленной революции в России сходны и чем отличны от результатов промышленной революции на Западе? Можно ли говорить о незавершенности промышленной революции в СССР?

28. Установите соответствие между фамилиями исследователей советской теневой экономики и сделанными в их трудах выводами. Расположите их в хронологической последовательности.

- | | |
|-----------------------------|--|
| 1. Д. Берлинер | А) В СССР руководство государственными предприятиями невозможно без постоянного использования незаконных методов |
| 2. П. Боттке, Г.М. Андерсон | В) Советская экономика является меркантилистской системой регулирования теневых привилегий и льгот |
| 3. А. Каценелинбойген | С) Советская экономика включает шесть видов рынков – три легальных и три теневых |
| 4. С. Кордонский | Д) Советская экономика — система институциональной коррупции |
| 5. Л.М. Тимофеев | Е) Советское общество — система административных рынков |

29. Охарактеризуйте теневые права собственников в советской экономике.
- а) что выступало объектом теневых прав собственности?;
 - б) кто являлся субъектом теневых прав собственности?;
 - в) как осуществлялась защита теневых прав собственности?;
 - г) какие дополнительные издержки возникали из-за нелегальности этих прав собственности?;
 - д) какие изменения в системе теневых прав собственности произошли в нашей стране в 1990-е гг.?
30. Изобразите на модели кривых производственных возможностей изменения в экономике нашей стране в некоторые переломные моменты ее социально-экономического развития.
- а) изменения в экономике СССР с 1940 по 1942 гг.;
 - б) изменения в экономике России по состоянию на 1995 г. в сравнении с экономикой СССР 1985 г.;
 - в) изменения в экономике России, которых следует добиваться в ближайшие годы.

ПРЕПОДАВАНИЕ В ЭПОХУ DIGITAL GENERATION: ОБУЧЕНИЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ LMS

Н.М. РОЗАНОВА,

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

Современное поколение молодых студентов требует особых методов преподавания. В статье рассматривается возможность обучения экономике с использованием высоко-технологичной системы learning management system (LMS). Показываются различные элементы данного инструмента, помогающие активизировать творческую составляющую процесса преподавания.

Ключевые слова: инновационные методы преподавания; цифровое обучение.

Contemporary generation of young students demands specific methods of teaching. The article deals with a special innovative teaching device called learning management system (LMS). Various elements of this instrument are analyzed that can help activate creative impulse of teaching.

Keywords: new methods in teaching; learning management system.

Коды классификатора JEL: A22, D02, I21, I23.

Современные студенты отличаются во многих аспектах от тех молодых людей, которые проходили профессиональную подготовку еще пять-десять, а тем более двадцать лет назад. Будучи с малых лет оснащенными самыми передовыми высокотехнологичными девайсами, охватывающими едва ли не все стороны деятельности индивида, — от отдыха до работы, от развлечения до напряжения, от уединения до общения; юноши и девушки, поступая в вуз, хотят иметь дело с преподаванием, которое отвечает высоким стандартам информационной эпохи.

Что может предложить современному студенту инновационный вуз?

В Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) с 2009 г. реализуется методика обучения в информационной образовательной среде LMS (Learning Management System). Преподаватель составляет программу своей учебной дисциплины в данной системе. Студенты соответствующего факультета и курса прикрепляются к этой программе, получают логин и пароль для индивидуального доступа и начинают выполнять интерактивные задания, подготовленные преподавателем.

Доступ к системе возможен с любого высокотехнологичного носителя, подсоединенного к Интернету, — стационарного компьютера в компьютерном классе вуза, ноутбука из общежития или квартиры, мобильного телефона, iphone, ipad, Интернет-кафе. Процесс обучения для студента не имеет ограничений ни во времени, ни в пространстве. Юноша или девушка могут воспользоваться учебными материалами, просмотреть учебные ролики и презентации лекций, а также выполнить домашние задания, написать эссе и реферат, проверить свои зна-

ния в ходе самостоятельной тестовой работы будучи как в институте, так и в любом другом месте — дома, у друзей, на отдыхе.

Рассмотрим основные компоненты системы LMS, ее преимущества и варианты использования на примере авторского электронного курса «Экономическая теория (Микроэкономика-2)». В настоящее время система используется студентами 2-го курса факультета государственного и муниципального управления (ГМУ) НИУ ВШЭ в качестве дополнительных к лекциям учебных материалов и для проверки качества освоения дисциплины.

Целью созданного в системе LMS электронного курса «Экономическая теория (Микроэкономика-2)» является поддержка очного преподавания данной дисциплины на факультете государственного и муниципального управления НИУ ВШЭ.

Учебный курс в системе LMS предусматривает развитие модели лекционного курса с дополнительными материалами, а также с компонентами проверки степени освоения студентами базовых знаний. Преимущество данного электронного курса состоит в том, чтобы использовать систему LMS как дополнительный инструмент для организации лекционных и семинарских занятий и взаимодействия со студентами во внеаудиторное время.

Данный учебный курс в системе LMS позволяет усилить мотивацию студентов к освоению экономической теории (в части дисциплины «Микроэкономика-2»), активизировать самостоятельную работу студентов и повысить эффективность их обучения и развития экономических компетенций. Это достигается посредством:

- обеспечения единого информационного пространства для хранения и редактирования всех материалов, относящихся к учебному процессу (личные данные студентов и преподавателей, электронные учебно-методические комплексы, студенческие работы, результаты оценки знаний и навыков, комментарии);
- организации индивидуального и коллективного общения студентов между собой и с преподавателем;
- отслеживания системой учета активности участников курса, обеспечения детальной информации по каждому элементу курса;
- создания формализованного контроля знаний (в виде тестов).

Эта модель электронного учебного курса в формате LMS для эффективного усвоения учебной дисциплины предусматривает такие обучающие задачи:

- углубление и расширение знаний фундаментальных основ микроэкономики и целостного системного представления о принципах функционирования экономики, поведении крупнейших агентов экономики (потребителей и фирм) и основных направлениях микроэкономической политики государства;
- получение более детального представления о разнообразных микроэкономических концепциях и моделях;
- овладение более глубоким и разносторонним аналитическим аппаратом исследования микроэкономических проблем;
- углубление навыков постановки и решения микроэкономических проблем;
- расширение представления о современных направлениях развития микроэкономики и новых областях ее применения (таких как рынки с асимметричной информацией, конкурентная политика государства, выбор потребителя и фирмы в условиях неопределенности и риска);
- формирование экономического мышления и умения анализировать содержание микроэкономической политики правительства.

Система LMS посредством информационных технологий позволяет:

- (1) организовать более гибкие формы обучения студентов, скорректированные под индивидуальные потребности обучающегося;
- (2) актуализировать полученное знание посредством проверочных работ, домашних заданий, обсуждений на форуме;

(3) наглядно, с привлечением иллюстративных примеров продемонстрировать основные положения изучаемого экономического курса, динамику его развития и основные его принципы;

(4) обозначить ключевые тексты и указать, где они содержатся, чтобы студенты могли эффективно работать с ними;

(5) дать проверочные вопросы и темы обсуждения, чтобы студенты могли подготовиться и разобрать все основные моменты самостоятельно, в темпе, подходящем каждому обучаемому индивидуально;

(6) с помощью обсуждения на форуме актуализировать и сделать более практичным материал, прочитанный студентами;

(7) в доступной форме изложить основные подходы и методы изучаемой области так, чтобы обучаемый мог проходить темы в подходящем именно ему/ей ритме, темпе и последовательности прохождения материала, а также при необходимости возвращаться к предыдущим положениям с целью их закрепления, обновления и более глубокого осмысления;

(8) на примерах показать, как можно использовать на практике данные методы и подходы;

(9) дать задания на самостоятельную работу, в которых обучаемые сами смогли бы применить полученные знания на практике посредством написания и последующего обсуждения на форуме с однокурсниками и с преподавателем экономических эссе, домашних заданий, рефератов;

(10) дать ситуационные задания, чтобы в режиме реального времени проверить владение студентами необходимыми навыками;

(11) использовать глоссарий, в котором присутствует вся необходимая для обучающихся терминология, проверяемая по ходу обучения в соответствующих текстах и карточках для запоминания;

(12) актуализировать знания терминологии посредством промежуточных и итоговых тестов в системе on-line;

(13) дать обучающимся списки основной и дополнительной литературы по изучаемым темам курса с включением гиперссылок на источники в электронной библиотеке НИУ ВШЭ и Интернете.

(14) постоянно поддерживать контакт с обучающимися, чтобы корректировать ход их работы.

Курс в системе LMS разрабатывался с учетом специфики изучения данной дисциплины на факультете государственного и муниципального управления НИУ ВШЭ. В частности специфика факультета отражается в дополнительных материалах, открываемых по гиперссылке, в тестах, в списке литературы, в темах, предлагаемых к обсуждению на форуме, и в тексте материала. Главный акцент делается на возможности использования инструментария микроэкономики для решения задач государственной экономической и социальной политики, в работе госслужащего.

Структура курса полностью соответствует структуре учебной дисциплины «Экономическая теория (Микроэкономика-2)» для факультета государственного и муниципального управления НИУ ВШЭ и включает такие темы, как:

- Оценка благосостояния потребителя.
- Конкурентная фирма и ее регулирование.
- Монополия и антимонопольная политика.
- Конкуренция и концентрация на рынке.
- Регулирование естественной монополии.
- Регулирование рынков ресурсов.
- Роль государства на рынках с неопределенностью и риском.
- Роль государства на рынках с информационной асимметрией.
- Государство и рынок: проблемы эффективного взаимодействия.
- Государство и государственная политика в общем равновесии.

Каждая тема подразделяется на разделы в соответствии с программой дисциплины и заполнена теоретическим материалом в виде:

- Текста.
- Графических иллюстраций.
- Практических примеров государственного регулирования и хозяйственной жизни бизнеса (открываются по гиперссылке).
- Ссылок и гиперссылок на соответствующие Интернет-страницы.
- Презентаций лекций.
- Ссылок и/или присоединения файлов с дополнительной литературой как учебного, так и исследовательского характера.
- Вставок с роликами и медиаобъектами, иллюстрирующими или дополняющими основной материал темы, позволяющими сделать изучение курса увлекательным и занимательным.

Темы и разделы первоначально находятся в отключенном состоянии и активизируются по мере прохождения курса. После каждой лекции (еженедельно) включаются систему (активируются у студента) соответствующие разделы дисциплины в LMS. Такая методика позволяет студентам равномерно осваивать материал, не забегая далеко вперед. Кроме того в правилах изучения курса предусмотрено требование последовательного просмотра материала, что улучшает целостное восприятие дисциплины со стороны обучающегося.

После каждой темы предусмотрены тестовые задания разного уровня сложности для самопроверки и проведения текущего контроля. Тестовые задания бывают следующих видов: (1) выбрать один правильный ответ; (2) выбрать все (несколько) правильные ответы; (3) указать соответствие между правой и левой частями теста; (4) открытый вопрос с возможностью ввода текста; (5) вставить пропущенное слово (термин).

Система предусматривает возможность появления у студента на экране не только правильного ответа, но и объяснений к нему, указаний на ошибку обучающегося и комментариев преподавателя.

База тестов электронного курса «Экономическая теория (Микроэкономика-2)» насчитывает 226 вопросов нескольких уровней сложности и всех типов. Распределение вопросов по темам таково:

Тест вводного уровня «Готов(а) ли я к Микро-2?» — 30 вопросов. Этот тест находится сразу после темы «Введение» и позволяет оценить базовые входные знания студентов, оставшиеся после прохождения курса «Микроэкономика-1» на 1-м году обучения.

Тест «Потребитель» — 17 вопросов. Оценивает знания студентов по теме поведения потребителя и находится сразу после темы «Потребитель».

Тест «Фирма» — 13 вопросов. Оценивает знания студентов в области теории поведения конкурентной фирмы и находится после темы «Конкурентная фирма».

Тест «Монополия» — 15 вопросов. Позволяет выявить знания студентов в области монополии и ценовой дискриминации. Находится после темы «Монополия».

Тест «Рынок» — 10 вопросов. Оценивает знания студентов по вопросам рынка, спроса, предложения и концентрации. Находится после темы «Концентрация».

Тест «Олигополия» — 23 вопроса. Позволяет выявить знания студентов по теме олигопольного поведения фирм. Находится после темы «Олигополия».

Тест «Риск» — 18 вопросов. Оценивает знания студентов в области поведения потребителя и фирмы в условиях неопределенности и риска. Находится после темы «Неопределенность и риск».

Тест «Ресурсы» — 24 вопроса. Оценивает знания студентов по проблемам рынка труда и рынка капитала (рынков ресурсов). Находится после темы «Рынки ресурсов».

Тест «Информация» — 12 вопросов. Оценивает знания студентов по проблеме асимметричной информации в экономике. Находится после темы «Асимметричная информация».

Тест «Провалы рынка» — 23 вопроса. Позволяет оценить знания студентов в области рыночных фиаско. Находится после темы «Государство и рынок».

Тест «Общее равновесие» — 19 вопросов. Позволяет проверить знания студентов в области общего равновесия. Находится после темы «Общее равновесие».

Тест «Базовый итог микро» состоит из 40 вопросов, задаваемых случайным образом из всей базы тестов. Время проведения теста ограничено 1 часом (60 минут). Этот тест находится после темы «Заключение». Он предназначен для итоговой проверки знаний студентов по курсу, учитывая, что один раз они уже сталкивались с подобными вопросами в ходе изучения материала регулярным образом. Данный тест позволяет студентам самим осуществить проверку своих знаний перед итоговой экзаменационной работой в аудитории.

Как показывают результаты изучения дисциплины на факультете ГиМУ НИУ ВШЭ, невысокие баллы за первые тесты стимулируют студентов более активно осваивать дисциплину, больше обращать внимания на детали и нюансы экономической теории, которые оказались пропущенными. Студенты становятся на лекциях более концентрированными и внимательными, так как осознают, что лекционный материал в том или ином виде войдет в тесты, причем в отличие от живого преподавателя компьютер обмануть нельзя!

Тестовые задания по всем темам курса могут использоваться преподавателем в качестве текущего, промежуточного и итогового контроля знаний.

По данной дисциплине в системе LMS предусмотрены два проекта. Проекты активизированы и доступны для студентов с самого начала обучения по курсу. Один проект предусматривает написание экономического эссе на тему «Теория и практика микроэкономики». Второй проект оценивает написание реферата по курсу на тему «Микроэкономический инструментарий оценки государственной экономической политики и отрасли». Распределение тем, критерии оценки, рекомендации к написанию эссе и реферата даются в материалах к соответствующему проекту и открываются по гиперссылке в отдельном окне. Также имеется счетчик оставшегося времени до контрольного срока отсылки работы, который видят все студенты в своем доступе к системе. Это позволяет преподавателю держать под контролем тайм-менеджмент студента, а студенту — лучше организовать свою текущую деятельность.

Проектные задания (экономические эссе, домашние задания, реферат) студенты выполняют в качестве элементов промежуточного контроля. Некоторые задания выполняются индивидуально — для проверки индивидуального уровня обучения; часть заданий предусматривает групповую работу — для развития компетенций лидерства и эффективной межгрупповой коммуникации.

В курсе разработаны правила урока (последовательное прохождение материала и выполнение всех тестов), активизированы компоненты администрирования урока и его параметров.

Что видит студент, когда входит по паролю в свою область системы LMS?

Структура электронного курса Экономическая теория (Микроэкономика-2)

Введение

- Общая характеристика экономики
- Государство в экономике
- Основная литература
- Дополнительная литература
- Экономическая терминология
- Программные средства
- Законы
- Цель изучения курса
- Компетенции
- Формы контроля
- Проверим сами себя

Тест «Готов (а) ли я к Микро-2?»

- Вопросы к экзамену

Тема 1. Потребитель*Выбор потребителя*

- Аксиомы потребительского выбора
- Виды предпочтений
- Бюджетное ограничение

Оптimum потребителя

- Максимизация полезности
- Минимизация полезности
- Эффект дохода и эффект замены

*Функции спроса**Оценка благосостояния потребителя*

- Потребительский излишек
- Эквивалентная вариация дохода
- Компенсирующая вариация дохода

*Уравнение Слуцкого***Тест «Выбор потребителя»****Тема 2. Конкурентная фирма**

- Фирма как экономический агент
- Виды производств
- Продукт фактора производства
- Издержки производства
- Оптimum конкурентной фирмы

Тест «Фирма»**Тема 3. Монополия***Недискриминирующий монополист**Ценовая дискриминация*

- Ценовая дискриминация первой степени
- Ценовая дискриминация третьей степени
- Ценовая дискриминация второй степени

*Монополистическая конкуренция**Антимонопольная политика**Естественная монополия***Тест «Монополия»****Тема 4. Концентрация**

- Понятие о рынке
- Показатели концентрации

Тест «Рынок»

- Олигополия

Тест «Олигополия»**Тема 5. Неопределенность и риск**

- Основные компоненты неопределенности и риска в экономике
- Неопределенность и риск в выборе потребителя
- Неопределенность и риск в выборе фирмы

Тест «Риск»**Тема 6. Рынки ресурсов**

- Рынок труда
- Рынок капитала
- Рынок земли

Тест «Ресурсы»**Тема 7. Асимметричная информация**

- Виды асимметричной информации
- Последствия асимметричной информации для потребителя и для производителя
- Государственное и частное решение проблемы информационной асимметрии

Тест «Информация»**Тема 8. Государство и рынок**

- Внешние эффекты
- Общественные блага

Тест «Провалы рынка»

Пример: Весело об экономике: материалы с сайта YouTube, посвященные экономической дискуссии о роли государства.

Тема 9. Общее равновесие

- Общее равновесие в экономике обмена
- Общее равновесие в производстве
- Общее равновесие в экономике Робинзона Крузо
- Общее равновесие с учетом международной торговли

Тест «Общее равновесие»**Заключение****Тест «Базовый итог микро»**

Структурные компоненты выполнены с яркой и запоминающейся графикой, студент имеет возможность после прохождения каждой темы вернуться к тому разделу, который кажется

ему, или ей, наиболее сложным для усвоения. Изучение материалов любого раздела может продолжаться так быстро или так долго, как этого пожелает сам студент. Таким образом, темп обучения задается не преподавателем или вузом, а самим обучающимся.

С целью активизации неформального общения студентов с преподавателем и студентов между собой в ходе изучения курса разработан комплект тем для форума. Темы для форума активизируются по мере прохождения курса. В частности предлагаются следующие темы для обсуждения на форуме:

1. Микроэкономика и гостиничник:

Зачем нужна микроэкономика для гостиничника?

2. Потребитель:

Можно ли использовать теорию поведения потребителя для анализа деятельности министерств РФ? Каким образом?

3. Слуцкий:

Каким образом гостиничник может использовать тождества эластичности и уравнение Слуцкого в своей деятельности?

3. Мысли потребителя:

Как узнать, чего хочет на самом деле потребитель? В видеоролике материала предлагается одно из возможных решений. Согласны ли вы с этим вариантом? Как бы вы, будучи гостиничником или представителем бизнеса, решили эту проблему? Есть ли у кого-то опыт из практики своего бизнеса или деятельности своих родителей/друзей? Поделитесь вашими соображениями! Как соединить теорию поведения потребителя и практику реального поведения реальных людей?

4. Теория фирмы:

В разделе «Конкурентная фирма» есть статьи, описывающие другие теории фирмы, чем мы изучаем в курсе «Микро-2», например, австрийская школа, бихевиоризм и т.д. Как вы думаете, какая из теорий в наибольшей степени применима к экономической ситуации в России? Какая теория фирмы, по-вашему, наилучшим образом описывает поведение российской фирмы? Почему вы так решили?

5. Монополия:

В разделе «Антимонопольная политика» есть ролик с выступлением американского экономиста Милтона Фридмана, где он анализирует рыночные структуры современной экономики, в частности описывает опасности и преимущества монополий. Вы согласны с его позицией? Есть ли спасение от монополий в наши дни? Не слишком ли общество (и/или государство) благосклонно к монополиям в современной экономике? Что вы думаете о роли монополий и антимонопольной политике в России?

6. Олигополия:

Какие модели олигополии мы можем чаще всего встретить в российской экономике? Почему вы так решили? Обоснуйте свой выбор примерами и аргументами.

7. Картель:

Некоторые экономисты считают, что картели в современной экономике, в частности в российской экономике, больше не встречаются, поскольку (1) антимонопольная политика государства довольно сильна; (2) картелям внутренне присуще свойство распадаться из-за преобладания собственных узких интересов у отдельных участников картеля.

Вы согласны с такой точкой зрения? Почему да или почему нет?

8. Графики и микро:

Нужны ли нам графики в микроэкономике? Некоторые считают, что графики бесполезны при изучении экономической теории, они ничего не доказывают (что верно) и только затрудняют понимание экономических процессов. Вы согласны с такой точкой зрения?

По каждой теме, высказываются как правило, 30–40 студентов, наиболее заинтересовавшие студентов темы охватывают 50–60 ответов. Суждения студентов отличаются глубиной и неформальным характером, что делает данный компонент системы прекрасным способом творческого усвоения дисциплины.

Целесообразно предлагать на форуме по 2–3 темы для каждого раздела электронного курса.

В качестве дополнительных компонентов курса система LMS предлагает следующее.

Глоссарий с включением гипертекста в материалы тем урока.

Компонент системы «Информация по курсу» с указанием целей учебного курса, методики проведения занятий, в том числе в системе, способов оценки знаний и активности студентов, общей характеристики изучаемых материалов.

Компонент «Журнал оценок». Сюда включены столбцы, соответствующие видам работ в первом и втором модулях учебного года, когда читается данный учебный курс. Этот блок позволяет увидеть успеваемость студента и преподавателю, и самому обучающемуся в режиме реального времени.

Компонент «Календарь», куда включаются указания по лекциям и семинарским занятиям по курсу. По мере необходимости в календаре указываются контрольный срок сдачи работ, сроки проведения текущего, промежуточного и итогового контроля.

Периодически вывешиваются *«Объявления»* в системе, позволяющие преподавателю давать актуальную информацию непосредственно и быстро. Например, даются ссылки на результаты семинарских занятий, контрольных работ и домашних заданий с тем, чтобы студенты могли лучше подготовиться к последующим видам контроля.

Каково главное достоинство и ключевое преимущество подобной образовательной системы?

Система LMS позволяет рациональным образом организовать взаимодействия между преподавателями и студентами в учебном процессе.

Взаимодействие между преподавателем и студентами осуществляется через следующие компоненты системы:

- ✓ форум, на котором студенты задают вопросы по материалам, заданиям, учебным ситуациям, индивидуальным проектам;
- ✓ комментарии преподавателя к выполненным заданиям;
- ✓ обмен электронными сообщениями между преподавателем и студентами и студентов между собой;
- ✓ очное взаимодействие преподаватель–студент на семинарском занятии по предварительным материалам, выложенным в системе;
- ✓ on-line консультации преподавателя по вопросам выполнения индивидуального проекта, домашних заданий, сложных вопросов курса;
- ✓ публикации объявлений, которые формирует преподаватель при необходимости на любом этапе работы в системе по мере прохождения учебного курса;
- ✓ ведение преподавателем календаря, в котором сообщаются студентам текущие и будущие события по курсу;
- ✓ инструктивные задания в тексте материала, в которых поясняются цели, задачи, последовательность и особенности усвоения материалов;
- ✓ организацию дискуссий в форумах, чатах для совместного обсуждения проблем;
- ✓ обмен сообщениями между всеми участниками с дублированием сообщений на внешний электронный адрес каждого;
- ✓ комментарии преподавателя к тестовым заданиям;
- ✓ индивидуальные комментарии и указания преподавателя по ходу проведения семинарских занятий и прохождения материала в системе.

Кроме того возможно организовать коллективную работу студентов над проектами (в среде Wiki).

Студентам предлагается изучить предложенный преподавателем материал в определенной последовательности, но с возможностью вернуться к пройденному тексту по мере необходимости.

Во введении дается перечень вопросов (открывается по гиперссылке в отдельном окне), которые необходимо усвоить в ходе изучения курса. Эти вопросы можно использовать как конспект соответствующих лекций, а также в качестве плана прохождения материала. Кроме

того тема «Введение» содержит критерии оценки для успешного прохождения курса, список основной и дополнительной литературы, цели и задачи дисциплины, набор компетенций, которыми должен обладать студент до начала курса и после его успешного завершения.

Контроль над степенью усвоения материала осуществляется через:

- тестирование с целью самоконтроля и самотренинга (преподаватель через систему наблюдает за деятельностью каждого студента и оценивает результаты его работы);
- итоговое тестирование после изучения курса;
- оценивание заданий раздела «Проект»;
- активность и содержательность высказываний на форуме;

Студенты имеют возможность самоконтроля. Весь материал курса всегда представлен в системе. После первоначального просмотра материала можно вернуться к предыдущей теме, еще раз ее разобрать, ответить на вопросы, пройти тесты для самоконтроля (самотестирование), оценить свои знания.

Использование компонента «Проект» позволяет автоматизировать процесс переписки преподавателя и студента. Студенты видят, сколько самостоятельных работ им предстоит сделать при изучении дисциплины и в какие сроки. Студенты в текущем режиме получают результаты оценки своих работ, имеют возможность отслеживать свою текущую успеваемость.

Все систематизированные данные по успеваемости учащихся, а также отметка о завершении изучения урока студентом, итоговый балл отражаются в системе в блоке «Успеваемость» учащихся.

Активизация процесса обучения и повышение интереса к предмету проводится с помощью мультимедийных материалов, графических иллюстраций, обращения к другим сетевым ресурсам (YouTube), фотоматериалам, используемым для создания электронного курса.

Например:

- в теме «Потребитель» даются ссылки на видеолекции ведущих профессоров экономики из Гарвардского и Йельского университетов:
http://www.youtube.com/embed/Rhs_aNKRmZ4;
- в теме «Монополия» имеется видеоролик с выступлением известного американского экономиста Милтона Фридмана:
<http://www.youtube.com/embed/tdLBzfFGFQU>;
- в теме «Естественная монополия» дается ссылка на лекцию представителя Департамента конкуренции Министерства юстиции США, прочитанную в РЭШ:
<http://www.youtube.com/embed/gvj7nCwltQo>;
- в разделе «Государство и рынок» приводится видеоролик с музыкальной пародией на споры экономистов по вопросу вмешательства государства в деятельность экономических агентов:
http://youtu.be/ms0wYqK_9gc.

Все это по замыслу разработчика курса должно повышать интерес к предмету и мотивировать студентов к самостоятельной работе с экономическим материалом.

Разработка структуры электронного курса, включение материалов различного характера в систему LMS, использование компонентов оценивания и активной коммуникации со студентами позволят достичь следующих образовательных результатов:

Студенты могут лучше усвоить теоретические основы каждой темы курса.

Студенты начинают лучше ориентироваться в ключевых понятиях и категориях каждой темы.

Студенты могут самостоятельно использовать теоретические знания, принимать решения в нестандартных ситуациях.

Студенты могут разрабатывать самостоятельные задания на основе предложенного теоретического материала.

Студенты в состоянии систематически работать с основной и дополнительной литературой и источниками экономической и статистической информации по каждой теме.

Студенты могут компетентно разбираться в основных проблемах изучаемого курса.

Студенты способны проявлять информационную и коммуникативную компетентность.

Студенты могут эффективно ориентироваться в подходах и методах изучаемой дисциплины не только на уровне пользователя, но и на уровне исследователя.

Информационная образовательная среда в системе LMS выступает в качестве особой социальной сети, ограниченной студентами одного года обучения и преподавателем, ведущим данный учебный курс. Все достоинства социальных сетей переносятся в коммуникативное пространство преподавания.

Таким образом, инновационная методика преподавания, осуществляемая в НИУ ВШЭ в виде интерактивной информационной системы LMS, позволяет адаптировать процесс обучения к потребностям и возможностям современного молодого поколения цифровой эры.

КАК ДОСТИЧЬ УСПЕХА В ПУБЛИЧНОЙ ЛЕКЦИИ ПО ЭКОНОМИКЕ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА?

Дж. Мэйнстринг (1857–1939)

Пер. с англ. Ефима Кандопожского

Помещенные ниже фрагменты стенографической записи лекции известного американского экономиста эпохи раннего институционализма Дж. Мэйнстринга пользовались огромным успехом в середине 20-х годов прошлого века среди преподавателей американских университетов. В те годы Великая депрессия повысила интерес общественности к публичным выступлениям по экономике, и лекторам приходилось увертываться от острых вопросов. А Кейнс, занятый биржевыми спекуляциями, все тянул, как назло, с изданием своей «Общей теории», туманные графики которой могли спасти немало лекторов.



Господа, мы здесь, в своем профессиональном сообществе можем откровенно говорить о мучающих нас проблемах.

Конечно, кризис застал нас врасплох.

К нему не были готовы ни экономисты (полбеда!), ни общество (еще полбеда!), но главное — не готово было правительство, а уж это — точно беда.

И теперь нам приходится подменять своими словами бездействие руководства.

Позвольте предложить вашему вниманию некоторые важные, по моему мнению, рекомендации для публичных лекций (возгласы среди присутствующих — «спасибо!», «поподробнее!», «милости просим!»).

1. Облик лектора

В лекторе должна быть какая-то запоминающаяся «изюминка».

Например, — темные очки, через которые не видны его мечущиеся глаза.

Яркий галстук, приковывающий внимание больше, чем то, о чем он говорит.

Решительные режущие жесты, пугающие аудиторию. Не мешает маленький дефект речи, придающий высказываниям человеческую окраску, типа — прицокивания, присюсюкивания или прижевывания («экономический кризис — оценъ цортова стука»).

2. Я и Рузвельт

Обязательно — исподвольная самопохвальба: например, незаметно, как бы разгорячившись, признаетесь — «Вчера, когда я консультировал вашего губернатора...», или «Мне утром звонили из Национального банка, ну, знаете, тот, что справа на Уолл-Стрите...», или «Извините, я прямо из приемной Рузвельта...»

На половину аудитории это произведет впечатление. На вторую половину не произвело бы впечатление, появившись даже сам Рузвельт.

3. Речь лектора

Некоторые коллеги полагают, что, употребляя заумные выражения («Макроэкономический кризис — это феномен циклической итерации нерегулируемой волатильности»), они возвышают себя в глазах аудитории. Но это — только тогда, когда сказать решительно нечего.

Лучше говорить простым демократически языком, всю употребляя народную лексику, особенно изобличая кого-то (но не говорить, кого).

Очень важны слова-паразиты — они отбивают у аудитории надежду хоть что-нибудь понять — например, заканчивать каждую фразу выражением «йоксель-моксель» или «если танцевать от печки» (например, «Экономический цикл — это не лента Мёбиуса, йоксель-моксель» или «В период кризиса нарастают кризисные явления, если танцевать от печки»).

Особенно удачны доверительные обращения («между нами говоря», «не буду от вас скрывать», «это будете знать только вы» и тому подобное).

Иногда хорошо шегольнуть иностранными словами. Во всем мире это делают на английском, а мы с вами — на французском и других языках. Вот смотрите, какая прекрасная русская пословица: «не мигай слепому, не шепчи глухому», — так это же прямо о регулировании кризиса!

Наконец, есть знаменитые идиомы, которые приводят в исступление сияющих понять, что бы они значили:

1) «вместе с тем» — это замечательное выражение, поставленное в начале фразы, вроде знаменует связь с предыдущим и в то же время полно нелепости, например, «Кризис начался не вовремя. Вместе с тем, было издано мало учебников по экономике».

2) не менее великолепно выражение «к счастью» (самый известный пример — «грабители напали на путешественника и убили его, — к счастью, он забыл деньги дома»), но и экономисты могут похвастаться — «Кризис начался не вовремя. К счастью, появилось много статей по экономике».

3) особенно ценным можно считать выражение — «Я близок к тому, чтобы...», например — «Я близок к тому, чтобы назвать кризис ужасным» или «Я близок к тому, чтобы расстроиться» и т. д.

4. Слайды и прочая демонстрационная технология

Используя слайды, их надо делать подробными, но мелкомасштабными, чтобы нельзя было ни рассмотреть, ни понять.

Объясняя слайды, указку следует метать в противоположных направлениях и быстрее, чем это успевают сделать тоскливые глаза слушателей; желательно при этом безжалостно приговаривать: «это — ясно», «это — само собой», «об этом будет подробнее на следующем слайде», «здесь не все нарисовано, но это и так понятно».

Хороший эффект производит остановка демонстрации слайдов. Вы подходите к экрану, вглядываетесь в (безразлично какую) стрелку, что-то бурчите, а потом отходите. Вы будете награждены абсолютной тишиной, а слушатели ощутят себя причастными к творчеству.

Сильный ход, когда вы, скорбя, заявляете: «А вот на этом слайде мой ассистент не успел дорисовать самое важное — гистограмму вторичного цикла (желательно, чтобы при сем присутствовал ассистент, который бы в этот момент скорбно опускал очи долу), но я это объясню жестами», — после чего вы должны двумя руками так поработать, чтобы бедным слушателям показалось, что у вас все десять рук, которыми вы проделываете невиданную ранее вольтижировку. Наградой вам будут бурные аплодисменты.

5. Как напугать аудиторию

У каждого лектора — свои «страшилки», но есть и три универсальные «пугалки».

1. Всякие математические выкладки. Вы говорите, например, о глубине кризиса и выкрикиваете: «Здесь нам могут помочь только дифференциалы» и исписываете всю аудиторию разными значками, а потом, повернувшись к публике, произносите: «Ну, можете полюбоваться». И дуйте дальше.

2. Особый ужас у слушателей вызывает негромкое уточнение: «Об этом мы еще поговорим позже, но — предупреждаю — очень подробно».

3. Вы скучнейшим образом излагаете историю вопроса, приводя такие мельчайшие детали, слушая которые аудитория поймет — при своей жизни она никогда не услышит конца этой истории.

6. Отвечать, не отвечая

Вариант первый — ссылка на классиков, на себя, миллионеров.

Заранее выучивается длинная цитата, скажем, из Бентама и произносится: «Еще Бентам говорил о том, что...». Далее следует эта цитата, и — «Еще вопросы есть?»

Не менее удачным считается самоцитирование, когда вы нарочито возмущенно восклицаете: «Да я об этом говорил еще десять (пятнадцать, сто) лет назад!» Далее следует название вашей статьи, о которой никто не слышал раньше и вряд ли услышит в будущем, но дело сделано, вы — живой классик.

Самый безжалостный вариант — работа на сравнениях: например, вас спрашивают, какой будет размер пенсии через год; вы начинаете рассказывать о доходах миллионеров, какие у них дачи, где что украли, и затем сами спрашиваете у спрашивающего — «И какой размер пенсии вы после этого ожидаете?»

Вариант третий — нарисовать схему заданного вопроса и в каждом пункте поставить вопросительный знак, заявив, усмехнувшись, — «Сегодня никто не знает ответа ни на это, ни на то, и на это тоже. Подождем, пока ни поясняет». И это будет справедливо буквально во всем.

Привожу примеры.

Можно сказать: «Вы думаете, что кто-нибудь знает, что такое экономический рост? Ошибаетесь!» И, поверьте, восторгу аудитории не будет предела, но особенно будут неистовствовать экономисты.

Среди молодежи удачно будет воскликнуть с пафосом: «Вы думаете, кто-нибудь знает, что такое любовь? Ошибаетесь!» И, поверьте, молодежь будет носить вас на руках.

7. Лекция без анекдота — как банкет без тоста!

Уважаемые коллеги, искусство публичной риторики питается разными источниками, и один из них — банкет. Да-да, не удивляйтесь.

Настоящий банкет — это созвездие тостов. Иногда они столь удачны, что приносят авторам больше славы, чем диссертации.

Но я хочу привлечь ваше внимание к тому нюансу, который также важен для лектора: обращали ли вы внимание на то, что произносящему тост стараются помочь все участники банкета? Если он хоть на миг замедлит, в образовавшуюся звуковую паузу успевают вклиниться три-четыре застольных остроумца и иногда — очень удачно.

Поэтому, рассказывая что-нибудь, не гоните темп, — дайте высказаться острякам, иначе они лопнут. Попробуйте — и ползала окажутся «со-лекторами».

Анекдот должен быть один, но — в самую точку.

Ну, например. Вы знаете, что вбрасыванием в экономику дополнительной денежной массы правительство обычно пытается поддержать в кризисные времена предпринимателей, ибо, если они загнутся сегодня, то завтра загнется и все общество. Но есть и критики этой меры.

Могу посоветовать по этому поводу рассказать аудитории историю, поведенную известным восточным писателем¹.

... Одна пожилая женщина так плакала и причитала, что ее вопли услышал меняла. Он спросил: — Эй, старуха, какова причина твоего плача?

Бедная женщина сквозь рыдания ответила: — Заболел мой единственный сын, а у меня нет денег на покупку лекарства.

Меняла спросил: — И сколько тебе надо? — Один манат, да буду я жертвой за тебя.

¹ Мейнстринг имеет в виду рассказ знаменитого азербайджанского писателя Абдурагима Ахвердова «Благоденствие» (1870–1933) (прим. переводчика).

Меняла порылся в кармане и протянул ей деньги: — Вот тебе три маната, беги к аптекарю, купи лекарство, а мне принесешь сдачу.

— О, мой добрый господин, да благословит тебя небо, — сказала заплаканная женщина и мигом оказалась у аптекаря. Тот дал ей лекарство и сдачу, которую женщина с радостью вручила меняле.

— Старуха, — спросил меняла, — ты довольна? — Конечно! — ответила счастливая женщина.

— А ты, о аптекарь? — спросил меняла. — Конечно! — воскликнул аптекарь.

— Я тоже, — признался меняла, ощупывая сдачу, — ведь те три рубля были фальшивыми.

Вот видите, господа, и фальшивые деньги способны принести настоящую пользу. Примерно так осуществляется и антикризисная политика.

Желаю удачных контактов с аудиторией!

Известно, что благодаря советам Мэйнстринга были спасены жители многих экономистов эпохи Великой депрессии. Пожалуй, эти советы не потеряли своей актуальности и сегодня.

«EDITORIAL»

Mamedov O.Yu. Stable economic growth is the imperative of modern economy!.....	4
---	---

«CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY»

Latov Yu.V., Latova N.V. Imitating planning as the Russian national economy model (by example of Federal special-purpose program «Scientific and pedagogic personnel of innovative Russia»).....	8
Nivorozhkina L.I., Sinyavskaya T.G. The concept of risks statistical estimation for involvement of financial institutes clients into money laundering schemes	30
Barsukova S.Yu. Russia's Food Security Doctrine: experts' opinion	37
Melnikov V.V. The content of innovative, scientific and technical state policy with national innovation system creation.....	47
Volchik V.V. Evolutionary approach to institutional change analysis	62
Rackviashvili A.A. The notion of state in economic theory: problem of definition.....	70
Mamedov O.Yu. Does the economic practice need the economic theory?	76

«HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT»

Melnik D.V. I.I. Rubin and the project of Soviet political economy	82
---	----

«ECONOMIC HISTORY»

Rutherford M. Field, undercover, and participant observers in US labor economics: 1900–1930	91
--	----

«REVIVING THE WHOLENESS OF SOCIAL SCIENCE»

Makarenko V.P. Politics of nostalgia and personal experience background	107
--	-----

«THE OPEN AUDIENCE»

Nureev R.M. The command economy at the industrial age.....	115
Rozanova N.M. Teaching at the digital generation age: using LMS in educational process	139

«HE IS THE ONE»

Meinstring J. Attaining success in public lecturing on economics in days of economic crisis.....	150
---	-----

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

**Экономический вестник
Ростовского государственного университета**

2012

Том 10

Номер 4

Сдано в набор 01.11.2012. Подписано в печать 07.11.2012.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18,60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № 12. С. 155.

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.