



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

11
ТОМ

2013

1
номер

TERRA ECONOMICUS

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

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

**До 2009 г. — Экономический вестник
Ростовского государственного
университета**

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

Учредитель:

Южный федеральный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор

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

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

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

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

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

Редакционный совет:

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

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

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

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

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

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

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. Две эпохи (от диктатуры политической экономии — к диктатуре экономической политики)	4
---	---

«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

Ханин Г.И. Современная российская буржуазия (опыт экономического эскиза)	9
Розмаинский И.В. Роль мотива предосторожности в теории Кейнса и концепция суррогатных средств накопления	29
Пястолов С.М. Реальности психологии и экономики	38
Плетнёв Д.А. Сущность и природа рутин вовлечения в структуре института содействия корпорации	47
Грачев Г.А. Управление структурой денежных доходов населения на основе принципа Парето	57
Сухарев О.С. Институциональный анализ производства общественных благ	64
Шмаков А.В. Компенсация — механизм создания стимулов	80

«ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ»

Латов Ю.В. Иван Посошков как зеркало российской модернизации (к 290-летию рождения российской экономической науки)	94
---	----

«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ»

Эшли У.Дж. Сравнительная экономическая история и английское землевладение	100
--	-----

«ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ»

Нуреев Р. М. От командной экономики — к рыночной	109
Розанова Н.М. Ситуационный анализ как метод организации итогового контроля знаний студента	131

«КОНФЕРЕНЦИИ»

Сидоров В.А. Феномен рыночного хозяйства	148
---	-----

«ОН ТАКОЙ ОДИН»

Розенблюм М. «В экономике он был Моцартом, а вокруг толпились Сальери...»	151
--	-----

EDITORIAL

- Mamedov O.Yu.** The two epochs (from the political economy's dictatorship towards the dictatorship of the economic policy)4

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

- Khanin H.I.** Contemporary Russian bourgeoisie (the trial economic sketch)9
- Rozmainsky I.V.** The role of precautionary motive in Keynes's theory and conception of surrogate stores of value.....29
- Pyastolov S.M.** Realities of psychology and economics38
- Pletnev D.A.** The essence and nature of the routines of involvement in the structure of corporation's institution of assistance47
- Grachev G.A.** Managing the structure of monetary income of the population on the basis of the Pareto principle57
- Sukharev O.S.** Institutional analysis of public goods production.....64
- Shmakov A.V.** Compensation as the mechanism of stimulus creation80

HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

- Latov Yu.V.** Ivan Pososhkov as the mirror of the Russian modernization (to the 290 anniversary of the Russian economic science)94

ECONOMIC HISTORY

- Ashley W.J.** Comparative economic history and the English landlord100

THE OPEN AUDIENCE

- Nureev R.M.** From the command economy towards the market one109
- Rozanova N.M.** Situational analysis as the method for students' attainments concluding assessment organization131

CONFERENCES

- Sidorov V.A.** The market economy phenomenon148

HE IS THE ONE

- Rosenblum M.** «He was Mozart of economics, but Salieries had been rambling around him...»151

ДВЕ ЭПОХИ (ОТ ДИКТАТУРЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ — К ДИКТАТУРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ)

О.Ю. МАМЕДОВ,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой политической экономии и экономической политики,
Заслуженный деятель науки РФ,
Южный федеральный университет,
e-mail: oktaj-mamedov@yandex.ru

Отечественные экономисты традиционно сосредоточены на ситуации в российской экономике, в российской экономической науке и в российском экономическом образовании, хотя сами экономисты отвечают только за эффективную экономическую организацию российского общественного производства. По мнению автора, лишь свободное и ничем не стесненное развитие способно обнаружить все многообразные формы эффективной экономической организации российского производства. Обращаясь к урокам экономической истории XX века, автор полагает, что, если «Великая Депрессия» была результатом стихийного развития капиталистической экономики, то катастрофа российской экономики имела «рукотворное происхождение», будучи результатом ее принудительного вписывания в догматически трактуемую теорию «непосредственно-общественного производства». Однако многим российским экономистам страх повторения «рукотворной» катастрофы чужд, и они с прошловековым задором строят новую идеологическую «удавку» российской экономике, настаивая на (уже однажды погубившем российскую экономику) суперэтатизме и запрещая неведомый им «либерализм». Между тем пора уже прислушиваться не к экономистам, а — к самой Экономике!

Ключевые слова: российская экономика; российская экономическая наука; российское экономическое образование; эффективная экономическая организация российского производства; императивы экономического развития.

THE TWO EPOCHS (FROM THE POLITICAL ECONOMY'S DICTATORSHIP TOWARDS THE DICTATORSHIP OF THE ECONOMIC POLICY)

O.Yu. MAMEDOV,

Doctor of economic sciences (DSc), Professor,
Head of the Department of Political Economy and Economic Policy,
Honoured worker of science of the Russian Federation,
Southern Federal University,
e-mail: oktaj-mamedov@yandex.ru

There is a three centuries-old tradition of the concentration of Russian economists on the problems of Russian economy, Russian economic science and Russian economic education. Nevertheless economists are responsible for only that economic organization of Russian social production would be effective. According to the author's opinion, only free and non-restrained development is able to reveal all the varied forms of the effective economic organization of Russian production. Referring to the lessons of economic history of XX century, the author supposes that whereas «Great depression» was a result of spontaneous development of capitalistic economy,

then the catastrophe of Russian economy was «hand-made» being a result of its forced imbedding into dogmatically-interpreted theory of «directly-socialized production». However, many Russian economists are not afraid of the «hand-made» catastrophe reiteration and they, encouraged with the fervor of previous centuries, construct new ideological «running knot» for Russian economy, insisting on super-etatism (which had destroyed Russian economy once) and forbidding «liberalism» which is unknown for them. Meanwhile it is time to understand — the economy has its own imperatives for effective development. That means that not listening to the economists but listening to the economy is of the highest priority nowadays.

Keywords: Russian economy; Russian economic science; Russian economic education; effective economic organization of Russian production; imperatives of the economic development.

JEL classification: A11, A20, B41, I21, N00, O10, P16.

ТРЕХВЕКОВАЯ ТРАДИЦИЯ

Уже третий век насчитывает традиция сосредоточения отечественных экономистов:

- на ситуации в российской экономике,
- на состоянии российской экономической науки,
- на положении в российском экономическом образовании¹.

Плоды этой сосредоточенности поистине удивительны — всякий раз позиции ведущих экономистов страны оказывались столь противоположными, что вообще возникало сомнение в научном характере экономического знания².

ЗА ЧТО ЖЕ ОТВЕЧАЮТ ЭКОНОМИСТЫ?

Еще с советских времен неизбывным остается чувство ответственности у экономистов за все, что происходит в народном хозяйстве страны (Reed, 2013).

Тем не менее правда состоит в том, что профессионально экономисты отвечают только за одно, — за то, чтобы экономическая организация российского общественного производства была ЭФФЕКТИВНОЙ.

Но какую же экономическую организацию нашего производства считать «эффективной»?

Несмотря на множество экономистов и еще большее число рецептов «эффективизации» нашей экономики, **истины не знает никто** (и даже — страшно сказать — экономисты!) (Гуриев, 2011).

Ответ знает только сама Экономика, — **лишь ее свободное и ничем не стесненное развитие способно обнаружить все многообразные формы эффективной экономической организации российского производства.**

Интересно, что бы сказала нам Экономика, если бы ей позволили это сделать? Наверное, что мечтает об одном — чтобы ее оставили в покое...

ЧЕГО ХОЧЕТ ЭКОНОМИКА?

Экономика гигантской «страны-континента» требует *одновременно* всего — либеральных и консервативных, демократических и централизованных, плановых и рыночных, горизонтальных и вертикальных, временных и пространственных, микро- и макроэкономических организационно-управленческих инструментов.

В этом — трудно реализуемое, но — *абсолютное* конкурентное преимущество всякой гигантской экономики!

ДВА УРОКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ

Все экономисты прекрасно знают, что в прошлом веке произошли две мировые экономические катастрофы — «Великая Депрессия», знаменовавшая гибель капиталистической организации производства, и «Социалистическое Преобразование», завершившееся крахом антирыночной организации российской экономики.

¹ См.: (Гуриев, 2013; Романычева, 2013; Володин, 2012).

² См.: (Экономика России и реформы в работах российских экономистов; Шматко, 2003).

Однако не все осознают, что причины этих катастроф были принципиально различны.

Если «Великая Депрессия» была результатом стихийного развития капиталистической экономики, то наша катастрофа имела, так сказать, «рукотворное происхождение», будучи результатом принудительного вписывания гигантской экономики в догматически трактуемую теорию «непосредственно-общественного производства».

НОВАЯ УГРОЗА СТАРОЙ БЕДЫ?

С тех пор западных экономистов преследует страх повторения Великой Депрессии, и они поэтому крайне осторожны в своих практических рекомендациях.

Однако многим нашим экономистам страх повторения «рукотворной» катастрофы чужд, и они с прошловековым задором плетут прежнюю идеологическую удавку, настаивая на повторении губившего весь двадцатый век российскую экономику суперэтанализма и пылая уже надоевшим всем гневом на неведомый им «либерализм». Может, пора уже принять специальный закон, очерчивающий разумные пределы вмешательства государства в экономику и препятствующий захвату им избыточных функций? Практически все современное российское хозяйственное законодательство посвящено защите экономических интересов государства, — а предпринимательство, которое в рыночной экономике должно иметь правовой приоритет?

Неужели всего, что было с нами, все еще недостаточно, чтобы понять — **у рыночной экономики свои, рыночные императивы эффективного развития**. Так давайте же, наконец, **прислушиваться не к экономистам, а — к самой ЭКОНОМИКЕ!**

На профессиональном языке «прислушаться к экономике» — значит оценить ее *реальное* состояние, *реальный* потенциал, выявить *имманентные ей тенденции* движения и строить соответствующие этому реальному состоянию, потенциалу и тенденциям экономическую политику.

О СИТУАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Современная российская экономическая наука отражает общую тенденцию развития мировой экономической мысли — «диктатура политической экономии» сменилась «диктатурой экономической политики»³.

В наших вузах это выразилось в уменьшении числа студентов-теоретиков, в сокращении методологических и изгнании историко-экономических учебных курсов. Освободившееся место изгнанных наук заняли, так сказать, «практически-ориентированные» дисциплины — «отеоретизированный» опыт практических действий в конкретной конъюнктурной ситуации.

Мы, политэкономы, ощущаем эти перемены как катастрофу экономической науки.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА ЕСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ!

Однако многие экономисты приветствуют такую перемену, полагая, что наконец-то прикладное знание приобретает статус «научного» знания, — *наравне* с теоретическим.

Этому — не бывать: экономическая наука — это всегда и только экономическая теория! Конечно, ВАК может формально возвести (что он, собственно, и сделал) в научный ранг всякие прикладные дисциплины, по которым присваиваются ученые степени за диссертации, являющиеся скорее докладными записками в разные региональные и отраслевые органы управления, но превратить их в подлинно научные отрасли экономического знания даже ему оказалось не под силу (и он теперь притворно удивляется расплодившемуся числу диссертационных советов и ученых-экономистов). Это значит, что негативные последствия новой диктатуры оказались еще хуже негативных последствий предшествующей диктатуры. Вот уж поистине, — незванный эмпиризм хуже схоластики!⁴

БУДУЩЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ — ЗА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЕЙ!

Так же, как российская экономика уперлась и не пошла в «стойло» непосредственно-общественного производства, точно так же упрется и экономическая наука, которая вне теории просто не существует.

³ См.: (Усанов, 2009).

⁴ См.: (Либман, 2013; Сонин, 2011; Егоров, 2009; Муравьев, 2011; Балацкий, 2005; Белянин и Бессонов, 2011).

Без фундаментального, теоретического, концептуального экономического подхода к проблемам производственной динамики экономическая наука (и это демонстрирует большинство диссертаций по «05-й») превращается просто в сборник рецептов «народно-экономической фитотерапии».

О СИТУАЦИИ В РОССИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ

Причины кризиса российской системы образования находятся не в ней, не внутри нее, а за ее пределами, поскольку высшая школа отражает все, что красит и не красит современное российское общество.

Но сама **высшая школа — это особый мир, со своими законами и привилегиями. И возродить этот мир у нас надо с возвращения ему академических свобод!** Безумство администрирования опасно в любой сфере жизни общества, но для высшей школы, для системы образования любого уровня оно вообще губительно! Сегодня уже превосходящий по числу преподавателей сонм мелких администраторов, в жизни не переступавших порог студенческой аудитории и не прочитавших ни одной лекции, диктует ученым, что и как преподавать, где и сколько печататься, вводит такие невыполнимые критерии оценки работы преподавателя в вузе, что никакой иноземный враг не удумает.

Однако еще более важная проблема самого российского экономического образования скрывается не в *профессиональном* экономическом образовании будущих экономистов, а в **нижайшем уровне экономического образования у студентов-НЕэкономистов!** До экономического образования неэкономистов никому из маститых экономистов дела нет. И напрасно, — у руля отечественной экономики всегда будут находиться именно неэкономисты. Когда мы поймем, что **экономике делают неэкономисты**, тогда и уразумеем, что экономить на экономическом образовании неэкономистов па-губ-но!

**Очень долго только Поэт был в России больше, чем поэт.
Теперь его потеснил Экономист: экономическая наука в России — всегда
больше, чем только наука, ибо это еще — МИРОВОЗЗРЕНИЕ!**

ЛИТЕРАТУРА

Балацкий Е.В. (2005). «Диссертационная» ловушка в российской экономической науке. Материалы интернет-конференции «20 лет исследования QWERTY-эффектов и зависимости от предшествующего развития». Дата проведения: 15.04.05 – 5.06.05. Доступно на: <http://ecsocman.hse.ru/text/16213268/>.

Белянин А.В. и Бессонов В.А. (2011). О российской экономической науке и научном сообществе. *Экономический журнал Высшей школы экономики*, т. 15, № 2, с. 265–267. Доступно на: http://uisrussia.msu.ru/docs/nov/hse_ejournal/2011/2/15_02_07.pdf.

Володин А. (2012). Западные экономисты ударились в предсказания будущего России. Доступно на: <http://topwar.ru/14987-zapadnye-ekonomisty-udarilis-v-predskazaniya-buduschego-rossii.html> (дата доступа: 2.06.2012).

Гуриев С. (2011). Мифы экономики: Заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики. М.: Альпина Бизнес Букс, 294 с.

Гуриев С. (2013). Зимняя экономика. О чем думают американские и российские экономисты под Новый год. Доступно на: <http://m.forbes.ru/article.php?id=12890> (дата доступа: 03.01.2013).

Егоров Ю.Н. (2009). Эволюция российской экономической науки в трудах ученых Русского Зарубежья: традиции и новаторство. Доступно на: <http://www.dissercat.com/content/evolyutsiya-rossiiskoi-ekonomicheskoi-nauki-v-trudakh-uchenykh-russkogo-zarubezhya-traditsii#ixzz2NOQK6zhb> (дата доступа: 22.12.2012).

Либман А. (2013). Среднестатистическая российская докторская. Доступно на: <http://www.ecpol.ru/index.php/syuzhety/505-srednestatisticheskaya-rossijskaya-doktorskaya> (дата доступа: 29.01.2013).

Муравьев А.А. (2011). О российской экономической науке сквозь призму публикаций российских ученых в отечественных и зарубежных журналах за 2000–2009 гг. *Экономический журнал Высшей школы экономики*, т. 15, № 2, с. 237–264.

Романьчева А. (2013). Российских экономистов окутал пессимизм. Доступно на: <http://mnenia.ru/rubric/finance/rossijskih-ekonomistov-okutal-pessimizm> (дата доступа: 24.01.2013).

Сонин К. (2011). Обзор российской экономической науки. Доступно на: <http://ksonin.livejournal.com/377156.html> (дата доступа 28.04.2011).

Усанов В.П. (2009). Экономист как призвание и профессия. *TERRA ECONOMICUS* (Экономический вестник Ростовского государственного университета), т. 7, № 3, с. 116–127. Доступно на: <http://ecsocman.hse.ru/data/036/687/1224/journal7.3-9.pdf>.

Шматко Н. (2003). «Научная революция» в российской экономике как зеркало радикальной экономической реформы. *Неприкосновенный запас*, № 5(31). Доступно на: <http://magazines.russ.ru/nz/2003/5/shmatko.html>.

Экономика России и реформы в работах российских экономистов. Доступно на: <http://www.r-reforms.ru/indexoop.htm>.

Reed J. (2013). What Does an Economist Do? Available at: http://www.ehow.com/about_5031952_economist.html.

REFERENCES

Balatskiy E. V. (2005). The «dissertation» trap in Russian economic science. Materials of the internet conference «20 years anniversary of QWERTY-effects and path dependence investigations». Date: 15 April, 2005 – 06 May, 2005. Available at: <http://ecsocman.hse.ru/text/16213268/> (in Russian).

Belyanin A. V. and Bessonov V. A. (2011). On the Russian economic science and the scholar community. *Ekonomicheskii zhurnal Vysshei shkoly ekonomiki [HSE Economic Journal]*, vol. 15, no. 2, pp. 265–267. Available at: http://uisrussia.msu.ru/docs/nov/hse_ejournal/2011/2/15_02_07.pdf. (In Russian).

Egorov Yu. N. (2009). Evolution of the Russian economic science in the works by scholars from Russian abroad: traditions and novations. Available at: <http://www.dissercat.com/content/evolyutsiya-rossiiskoi-ekonomicheskoi-nauki-v-trudakh-uchenykh-russkogo-zarubezhya-traditsii#ixzz2N0QK6zhh> (accessed 22 December, 2012). (In Russian).

Russian economists about the Russian economy and the reforms. Available at: <http://www.r-reforms.ru/indexoop.htm>. (In Russian).

Guriev S. (2011). The myths about the economy: Wrong beliefs and patterns disseminated by mass media and policy makers. Moscow: Alpina Business Books, 294 p. (In Russian).

Guriev S. (2013). The winter economy. What do American and Russian economists think of in the New Year's Eve. Available at: <http://m.forbes.ru/article.php?id=12890> (accessed: 03.01.2013). (In Russian).

Liebman A. (2013). An average Russian doctoral dissertation. Available at: <http://www.ecpol.ru/index.php/syuzhety/505-srednestatisticheskaya-rossijskaya-doktorskaya> (accessed: 29.01.2013). (In Russian).

Muravyev A. A. (2011). The Russian economic science in the light of Russian scholars' home and foreign periodical publications in 2000–2009. *Ekonomicheskii zhurnal Vysshei shkoly ekonomiki [HSE Economic Journal]*, vol. 15, no. 2, pp. 237–264. (In Russian).

Romanycheva A. (2013). The Russian economists are wrapped up in pessimism. Available at: <http://mnenia.ru/rubric/finance/rossiyskih-ekonomistov-okutal-pessimizm> (accessed: 24.01.2013). (In Russian).

Shmatko N. (2003). The «scientific revolution» in the Russian economy as the mirror of the radical economic reform. *Neprkosnovennyi zapas*, no. 5(31). Available at: <http://magazines.russ.ru/nz/2003/5/shmatko.html>. (In Russian).

Sonin K. (2011). The Russian economic science review. Available at: <http://ksonin.livejournal.com/377156.html> (accessed 28 April, 2011). (In Russian).

Usanov P. V. (2009). Economist: vocation and profession. *TERRA ECONOMICUS* (*Ekonomicheskii vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta*), vol. 7, no. 3, pp. 116–127. Available at: <http://ecsocman.hse.ru/data/036/687/1224/journal7.3-9.pdf>. (In Russian).

Volodin A. (2012). The Western economists have run away with the Russia's future forecasting. Available at: <http://topwar.ru/14987-zapadnye-ekonomisty-udarilis-v-predskazaniya-buduschego-rossii.html> (accessed: 2.06.2012). (In Russian).

Reed J. (2013). What Does an Economist Do? Available at: http://www.ehow.com/about_5031952_economist.html.

СОВРЕМЕННАЯ РОССИЙСКАЯ БУРЖУАЗИЯ (опыт экономического эскиза)

Г.И. ХАНИН,

доктор экономических наук, профессор,
Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства
и Государственной службы при Президенте РФ,
Новосибирский государственный технический университет,
e-mail: khaning@academ.org

Одно из немногих исследований (автором которого является известный российский экономист Г.И. Ханин), посвященных происхождению, состоянию и будущему современной российской буржуазии. В статье показывается качественное отличие российской буржуазии от буржуазии других стран, связанное с особенностями ее формирования, а именно, — нелегитимный характер образования большей ее части. На основе официальных данных и авторских расчетов выявляются количественные данные о современной российской буржуазии, о распределении между крупной, средней и мелкой буржуазией, оценивается динамика по отдельным этапам развития постсоветской экономики, а также эффективность в сравнении с государственным сектором и периодом советской экономики. Показываются сильные (гибкость, инициативность, пассионарность) и слабые стороны (алчность, малая инновационность) современной российской буржуазии. Представлены четыре сценария будущего российской буржуазии в зависимости от действий государственной власти и самой буржуазии. Дается ответ на знаменитый вопрос, поставленный Лехом Валенсой более 20 лет назад (можно ли из «социалистической ухи» образовать «капиталистический аквариум»?). Для иллюстрации методологических и методических проблем измерения эффективности буржуазии используется отрасль мебельной промышленности, которая, по альтернативным оценкам, развивалась в несколько раз быстрее, чем по официальным.

Ключевые слова: современная российская буржуазия; постсоветская экономика; прогнозные сценарии социально-экономического развития современного российского общества; эффективность буржуазного сектора российской экономики по сравнению с государственным сектором.

CONTEMPORARY RUSSIAN BOURGEOISIE (the trial economic sketch)

H.I. KHANIN,

Doctor of economic sciences (DSc), Professor,
Siberian Institute of Management – branch of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
Novosibirsk State Technical University,
e-mail: khaning@academ.org

One of the few papers dealt with origin and status of, both present and future, contemporary Russian bourgeoisie is represented by famous Russian economist H.I. Khanin. The article reveals the difference between the Russian bourgeoisie and the bourgeoisie of other countries — namely, the difference of qualitative character — related to principally illegitimate way of rising of the former. Quantitative assessment of contemporary Russian bourgeoisie is given; division between the big, the

middle and the petty bourgeoisie is demonstrated; dynamics of certain stages of post-soviet economy development, along with bourgeois sector's efficiency compared to the public sector and soviet period activities are estimated, — based on official data processing. Strengths (flexibility, initiative, passionarity) and weaknesses (avidity, low innovativeness) of contemporary Russian bourgeoisie are shown in the paper. The four scenarios describing the Russian bourgeoisie's future — subject to the action of the government and the bourgeoisie itself — are presented by the author. The answer to the famous question put by Lech Walesa more than 20 years ago — Is it possible to form «the capitalist aquarium» out of «the socialist fish soup»? — is given in the article. Furniture industry which evolved, according to the alternative estimation, much faster than the official data indicate, is considered by the author in order to illustrate methodological and methodical issues related to the bourgeoisie's efficiency measuring.

Keywords: contemporary Russian bourgeoisie; post-soviet economy; expected scenarios of modern Russian society's socio-economic development; Russian economy's bourgeois sector efficiency compared to the public sector.

JEL classification: C13, L60, L68, N24, N25, O10, P11.

1. Введение

Вопрос о роли современной российской буржуазии в развитии отечественной экономики и общества, а также ее социальном характере стремительно вошел в центр острой политической борьбы. Это затрудняет объективное рассмотрение поставленного вопроса.

Левые силы, вопреки марксистской традиции объективного анализа социально-экономических процессов, ограничиваются преимущественно осуждением российского капитализма или — что особенно удивительно — вообще отрицанием его существования. Это затрудняет им выработку обоснованной стратегии и тактики прихода к власти. Напомню, что ни «Капитал» Маркса, ни работа Ленина «Развитие капитализма в России» отнюдь не сводились только к разоблачительному содержанию. При всей неоднозначности результатов деятельности российской буржуазии необходимость объективного анализа остается условием научности предпринимаемого анализа.

Правый фланг политической жизни страны, представленный либеральными идеологами и теоретиками, часто минимизирует неудачи российского капитализма, зато преувеличивает его достижения, относя неудачи преимущественно к внешним факторам, особенно — к ошибкам государственной власти. Это также препятствует объективной оценке состояния российской буржуазии и ее возможностей.

В результате обоим течениям недостает профессионализма в анализе.

Особенно же мешает содержательному анализу стремление прямо сопоставить российскую буржуазию с уже известными экономической науке социальными образцами из развитых и развивающихся стран. И хотя возникновение российской буржуазии из социалистической экономики говорит о неизбежности огромных различий, они проистекают также из огромных особенностей российской истории, географии и национального менталитета.

В связи с этими объективными различиями в конце 80-х гг. среди квалифицированных экономистов и политиков, даже антикоммунистических, существовал скепсис в отношении возникновения в России и других социалистических странах «настоящей» буржуазии (а не ее эрзацев в виде цеховиков, теневиков или кооператоров). Этот скепсис образно выразил Лех Валенса, сравнивший переход от капитализма к социализму и обратно с возможностью сварить уху из аквариума и из ухи сделать аквариум. Особенно трудно это должно было произойти в России, после 70 лет командной экономики. Ниже я покажу, что этот «капиталистический аквариум» в России, при всех его огромных недостатках, все же возник. Остается выяснить, каковы его особенности и перспективы.

Анализ роли российской буржуазии в экономике России дополнительно затрудняется из-за наличия огромной теневой экономики и ошибок официальной статистики, — по имеющейся статистической информации трудно определить общие размеры частного сектора, его реальную рентабельность (в особенности из-за оценки основных фондов по балансовой, вместо восстановительной, стоимости), распределение активов между крупной, средней и мелкой буржуазией, их долю в экономике страны. Поэтому в данной статье приходится использовать различные, не только официальные, источники.

Следует оговориться, что я исследую только экономическую (и частично политическую) сторону вопроса. За пределами анализа из-за ограниченности размера статьи остаются трудовые отношения в частных предприятиях.

2. Объем и структура российской буржуазии

Официальная российская статистика систематически, начиная, к сожалению, только с 1995 г., отслеживает лишь долю количества предприятий различных форм собственности. Понятно, что речь идет, во-первых, только о легальных предприятиях и, во-вторых, о зарегистрированных, а не реально работающих. В отношении последнего, очень важного, пункта приходится отметить, что большинство зарегистрированных предприятий не функционирует — либо из-за прекращения своей деятельности, либо в силу того, что они сразу создавались как фиктивные. Так, по данным Министерства налогов и сборов России на 1 января 2003 г. из 3,8 млн учтенных организаций процедуру Государственной регистрации (перерегистрации) прошли только 1,4 млн юридических лиц (*Госкомстат РФ, 2003. С. 315*), то есть немногим более трети. Динамика количества официально зарегистрированных предприятий частного сектора представлена в табл. 1.

Таблица 1

Количество предприятий частного сектора и их доля в общем количестве всех предприятий (в тыс. и в %)

Виды предприятий	1995	2000	2003	2010
1. Частные	1216/62,5	2312/74,4	2957/76,9	4104/85,7
2. Собственность общественных и религиозных организаций	53/2,7	213/6,9	244/6,4	157/3,3
3. Прочие формы	181/9,3	234/7,5	246/6,4	197/4,1
Итого	1450/74,5	2759/88,8	3447/89,7	4458/93,1

Источники: (*Госкомстат РФ, 2003. С. 315; Росстат, 2011. Табл. 12.2*).

Из табл. 1 следуют два вывода. Во-первых, по количеству предприятий зарегистрированный частный сектор уже с 1995 г. составляет преобладающую величину. Во-вторых, его абсолютная численность также непрерывно росла, как и его доля. В-третьих, процесс роста доли частного сектора носил неравномерный характер, он был особенно интенсивным в 90-е гг. и несколько замедлился в 2000-е. При этом по предприятиям собственности общественных и религиозных организаций и прочих форм собственности после 2003 г. наблюдается даже абсолютное сокращение.

Рост числа частных предприятий шел за счет двух источников: приватизации предприятий государственного сектора и возникновения новых предприятий в частном секторе. Согласно официальной статистике, с 1993 г. были приватизированы десятки тысяч предприятий (*Госкомстат РФ, 2003. С. 330*). В сравнении с общим числом действующих юридических лиц это небольшая величина, даже с учетом возможного последующего разукрупнения. В результате может сложиться впечатление преобладания предприятий, созданных с нуля. Однако в эти итоги приватизации не вошло подавляющее большинство малых предприятий, приватизированных в ходе «малой приватизации». А ведь их число измерялось сотнями тысяч. Так, к концу 1992 г. в РФ было 319,5 тыс. предприятий розничной торговли, 135,2 тыс. предприятий общественного питания, 91 тыс. предприятий бытового обслуживания населения (*Госкомстат РФ, 1993. С. 218–219, 228*)¹. Итого, только по этим трем отраслям, 545,7 тыс. предприятий. Предприятия этих отраслей были почти полностью приватизированы. Если соотнести количество приватизированных предприятий с числом действующих юридических лиц, то доля приватизированных предприятий составит уже свыше 50%. Среди крупных и средних предприятий эта доля, конечно же, намного больше.

О фактическом количестве частных предприятий приблизительную картину может дать перепись предприятий малого и среднего бизнеса, проводившаяся в 2010 г. Согласно ей, в 2010 г. было зарегистрировано 1,66 млн юридических лиц предприятий малого и среднего бизнеса и 2,92 млн индивидуальных предпринимателей, в том числе осуществляло деятельность в 2010 г. 1,26 и 1,91 млн соответственно. Из них мини-предприятий было среди юридических лиц 1,41 млн и индивидуальных предприятий — 2,88 млн, в том числе среди действовавших в 2010 г. 1,015 и 1,83 млн соответственно, то есть подавляющее большинство (*Росстат, 2010а. Табл. 1*). Определенно, малые и средние пред-

¹ Официальные данные об общем числе приватизированных предприятий с марта 1992 по август 1994 гг., куда включены данные по малой приватизации, показывают всего лишь 106 тыс. приватизированных предприятий (*Ослунд, 1996. С. 306*). Разница с общим числом предприятий сферы услуг нигде и никем не объяснялась. Возможно, взятые в аренду предприятия не считались приватизированными.

приятия были преимущественно частные. Как видим, по числу предприятий итоги текущего учета (после переучета) и переписи числа действующих частных предприятий-юридических лиц, как и следовало ожидать, почти совпадают. Обращает на себя внимание, что в 2010 г. их даже существенно меньше, чем в 2003 г.

После 2003 г. приватизирована была только большая часть электроэнергетики и большая часть вагонного парка железных дорог. В этот период изменение количества предприятий и объема продукции частного сектора шло преимущественно за счет расширения старых и возникновения «с нуля» новых частных предприятий при исчезновении части из возникших в предыдущий период. Создание в середине 2000-х гг. ряда госкорпораций и фактическая национализация «Юкоса» в пользу Роснефти повернули процесс разгосударствления экономики вспять. Видимо, именно этим прежде всего объясняется сокращение действующих частных предприятий-юридических лиц в этот период. Только во второй половине 2012 г. процесс приватизации возобновился, пока в очень скромных размерах.

Средняя занятость на одно действующее предприятие в 2010 г. составила по среднему бизнесу по юридическим лицам 107,2 чел., индивидуальным предпринимателям 87,2 чел., мини-предприятиям (с занятостью не более 15 чел.) по юридическим лицам 3,82 чел., индивидуальным предпринимателям 2,2 чел., прочим мелким предприятиям соответственно 32 и 28,2 чел.² Таким образом, серьезную хозяйственную деятельность осуществляли среди легального среднего и мелкого бизнеса: по среднему бизнесу — 24 084 юридических лиц и 674 индивидуальных предприятий, по мелкому бизнесу 226 766 юридических лиц и 40 130 индивидуальных предприятий. Всего получается 291 654 предприятий. Остальные были скорее всего фиктивными предприятиями-однодневками, создаваемыми для сокрытия доходов.

Как и следовало ожидать, наибольшая концентрация мелкого и среднего предпринимательства наблюдается в сфере услуг. Так, из общей занятости на предприятиях среднего и малого бизнеса по юридическим лицам в размере 13,74 млн чел. в торговле и ремонте бытовой техники было занято 3,44 млн, или 25%, в операциях с недвижимым имуществом — 2,87 млн чел., или 20,9% (*Росстат, 2010а. Табл. 6, 14*). Аналогично, из 5,35 млн чел., занятых в индивидуальном предпринимательстве, только в торговле и ремонте бытовой техники было занято 3,03 млн чел., или 56,6% (*Росстат, 2010а. Табл. 6, 14*). Обращает на себя внимание низкое среднее число занятых на одно предприятие, часто несовместимое с эффективной хозяйственной деятельностью. Так, по юридическим лицам в сельском хозяйстве оно составило 20,5 чел., в добывающей промышленности — 25 чел., в обрабатывающей промышленности — 18,5 чел., в торговле и ремонте бытовой техники — 7,17 чел.³ Возможно, это свидетельствует также о наличии нелегальной занятости в среднем и мелком бизнесе. Тем не менее эти данные говорят о чрезмерной мелкости российских предприятий малого и среднего бизнеса. Если взять США с их огромным и чрезмерным (по оценке и американских и квалифицированных советских экономистов) сектором малых и средних предприятий, то в 1954 г. по данным ценса обрабатывающей промышленности на 1 малое предприятие (с численностью занятых до 100 чел.) приходилось в среднем 15,5 чел. (*Экономическое соревнование между СССР и США, 1959. С. 146*). С учетом средних предприятий (в США в эту категорию включаются предприятия с численностью занятых в интервале 100–500 чел., что не позволяет вести сравнение с РФ) эта величина оказалась бы значительно большей. Есть, таким образом, основание предположить, что в РФ в ходе радикальной экономической реформы на смену гиперболизированному гигантизму советской экономики пришла гиперболизированная децентрация, не менее неэффективная.

О роли частного сектора, конечно, более определенно может свидетельствовать его удельный вес в общем объеме продукции. Однако именно по этому важнейшему показателю российская статистика молчит. Потому приходится пользоваться результатами неофициальных исследований с неясной методологией. Для 2006 г. доля госсектора (по расчетам института им. Гайдара, проведенного, видимо, на базе Эксперт–400) в ВВП составила в 2006 г. 38%, а к 2008 г. превысила 40%. После 2008 г., уже по данным Минэкономразвития, эта доля увеличилась до 50%, — при среднемировом уровне в 30% (*Кувшинная и Письменная, 2012*). Использование данных рейтинга Эксперта–400 ограничивает расчет только крупными предприятиями. К тому же в этом рейтинге нет данных о добавленной стоимости, а только о валовом выпуске. Методика Минэкономразвития вообще никак не объясняется.

Более убедительными выглядят данные по отдельным отраслям. По расчетам двух исследователей из банка BNP Paribas, в 1998–1999 гг. в нефтедобыче наше государство контролировало 10%, сейчас (после изменения статуса ЮКОСА) 40–45%, в банковском секторе — 49%, в транспортном — 73% (*Кувшинная и Письменная, 2012*). При всей неточности отдельных расчетов тенденция повышения роли государства во второй половине 2000-х гг. в российской экономике очевидна. Как и то, что част-

² Рассчитано на основе (Росстат, 2010а. Табл. 1 и 2).

³ Рассчитано на основе (Росстат, 2010а. Табл. 6 и 14).

ный сектор по продукции еще не преобладает и, таким образом (пользуясь лексикой Ленина), вопрос кто кого еще не решен. Именно этим объясняются огромные усилия либеральной части правящего слоя страны возобновить процесс приватизации крупных государственных компаний. В то же время роль частного капитала уже достаточно велика, чтобы от него легко можно было избавиться.

3. Результаты деятельности российской буржуазии

Успехи и неудачи экономического развития после 1990 г. разделяют частный и государственный сектора. Вместе с тем, государственный сектор часто и долгое время выступал (особенно в 90-е гг.) придатком частного сектора, обслуживая его интересы. В качестве примера можно привести заниженные длительный период (по сравнению с ценами расширенного и даже простого воспроизводства) внутренние цены на электроэнергию, природный газ, тарифы железнодорожных грузовых перевозок и на коммунальные услуги, хотя они также благоприятствовали и находящейся в государственной собственности части обрабатывающей промышленности и железнодорожному транспорту.

Наиболее простым способом оценки российской буржуазии является оценка результатов экономического развития за истекшие 20–25 лет. С этой точки зрения они, безусловно, преимущественно негативны. ВВП по нашим (моим и моих коллег) подсчетам еще не достиг уровня 1987 г., основные фонды за этот период сократились примерно на 40%, производительность труда снизилась примерно на 15%⁴. Прimitивизировалась структура экономики, гигантски выросла социальная дифференциация населения. Бесспорно, в актив российской буржуазии следует записать ликвидацию товарного дефицита и огромное расширение круга доступных потребителям товаров и услуг в розничной торговле и рыночных бытовых услуг, как и повышение культуры обслуживания в этих сферах. Однако ценой тому — высокие торговые накладки, делающие значительную часть этих услуг доступными только лицам с высокими и средними доходами.

Следует, однако, иметь в виду, что развитие российской буржуазии происходит в условиях, когда значительная часть экономики продолжает избыточно контролироваться государством, и что существуют огромные препятствия для успешного развития частного сектора (высокие налоги, отсутствие надежных гарантий собственности и соблюдения контрактов, опыта ведения частного хозяйства и многое другое). Вследствие этого потенциал российской буржуазии, скорее всего, выше ее реальных результатов.

Не менее важный момент — различать период 90-х гг., когда роль российской буржуазии была преимущественно негативной (это проявилось в огромном сокращении ВВП и основных фондов, снижении производительности труда, примитивизации структуры экономики), и 2000-е гг., когда негативные и позитивные последствия ее деятельности складывались в пользу позитивных перемен, даже с учетом огромного влияния на развитие российской экономики высоких мировых цен на топливо и сырье. Сказались и более благоприятные внешние условия, и приобретение опыта хозяйственной деятельности. В 2000-е гг. значительно (хотя и существенно меньше, чем по официальным данным) замедлилось сокращение основных фондов, а во второй половине 2000 гг. оно прекратилось. Заметно выросла производительность труда, не достигнув, однако, с учетом нелегальной занятости, уровня 1987 г. Значительно выросли доходы населения, в том числе и наименее оплачиваемых слоев, хотя у последних они еще не достигли советского уровня. Началась модернизация экономики, в том числе и силами частного сектора. К сожалению, мы не исчисляли раздельно экономические показатели государственного и частного сектора, хотя при всей ее сложности эта задача не является неразрешимой. Здесь следует учесть, что не только частный сектор пока малоэффективен, но и государственный сектор управляется крайне неэффективно.

У обоих секторов имеются немалые резервы повышения эффективности. И пока неясно, у кого их сегодня больше. Многочисленные попытки сравнения эффективности обоих секторов в постсоветский период не дали ожидаемого результата. Зачастую они просто не пересекались в отраслевом разрезе: оказание рыночных услуг, например, было сконцентрировано почти исключительно в сфере частного сектора, как и многие отрасли реальной экономики. Мешала объективному сравнению и недостоверность статистики.

Тем не менее, судя по имеющимся макроэкономическим показателям, российский капитализм не обнаружил преимуществ по сравнению с советским социализмом. Некоторым утешением для него может послужить то, что первые 25 лет после отмены крепостного права в России успехи российской экономики тоже были минимальными, и тогда, как и после 25 лет нынешнего российского капитализма, многие ведущие экономисты сомневались в перспективах российского капитализма, который, вместе с иностранным капиталом, развернулся лишь в последующий период.

⁴ См.: (Ханин Г.И. и Фомин Д.А., 2008); с учетом последующих расчетов за 2008–2011 гг.

Учитывая положительную динамику 2000-х гг., возникает мысль сравнить колоссальные тяготы и жертвы 90-х гг. (одни только демографические потери превышают 10 млн чел.) с периодом первоначального накопления капитала на Западе, завершившегося через несколько десятилетий уверенным экономическим ростом и улучшением благосостояния всех слоев общества. Кстати как и первоначального социалистического накопления капитала в СССР. В России продолжительность этого периода как будто значительно меньше. Да и жертвы населения по совокупности лет пока также значительно меньше. Вопрос в том, удастся ли в дальнейшем обеспечить устойчивый экономический рост и рост благосостояния большей части населения. Это как раз вызывает очень большие сомнения.

4. Крупная, средняя и мелкая буржуазия

Российская буржуазия может быть разделена по своим размерам (крупная, средняя, мелкая), происхождению своего богатства (в результате приватизации или самостоятельно), сфере применения (услуги или производство товаров). В зависимости от дифференцирующего признака преимущественно различаются и результаты ее деятельности. Точные данные о доле этих секторов отсутствуют в связи с различным удельным весом теневого сектора в их продукции и занятости (наибольшая часть теневого сектора сосредоточена на предприятиях среднего и особенно мелкого капитала). Для определения соотношения среднего и мелкого бизнеса можно воспользоваться итогами соответствующей переписи. Они представлены в табл. 2 по совокупности предприятий юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Таблица 2

Основные показатели деятельности предприятий среднего и мелкого бизнеса (также в %)

Показатели	Всего	Средний бизнес	Мелкий бизнес
1. Число замещенных рабочих мест, тыс.	19 082,1/100,0	2172,8/ 13,8	16 609,3/86,2
2. Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	905,1/100,0	256,7/28,4	648,4/71,6
3. Основные фонды (по полной учетной стоимости) на конец года, млрд руб.	5509,3/100,0	1324,6/24,0	4184,7/76,0
4. Выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) (без НДС и акцизов), трлн руб.	30,84/100,0	7,69/24,9	23,15/75,1
5. Число юридических лиц, имеющих затраты на инновации в 2010 г.	20 290/100,0	669/3,3	19 621/96,7

Источник: (Ростат, 2010а. Табл. 1. Основные показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства (расчеты мои — Г.Х.)).

Как видно из таблицы 2, по всем показателям преобладает мелкое предпринимательство. Вместе с тем, доля среднего предпринимательства — по выпуску продукции, инвестициям в основные фонды и объему основных фондов — почти вдвое больше, чем по численности занятых, что говорит, как и следовало ожидать, об экономических преимуществах более крупных предприятий.

Обращает на себя внимание и ничтожная доля предприятий, занимающихся инновациями. По отношению ко всем действующим юридическим лицам их немногим более двух процентов, и даже по отношению к числу средних предприятий немногим более трех процентов. Это говорит о практически нулевой инновационной ориентации современной российской средней и мелкой буржуазии.

Наибольшие трудности состоят в определении величины крупной буржуазии. Для этой цели можно использовать имеющиеся в том же обследовании данные о доле среднего и мелкого бизнеса в различных показателях экономической деятельности. Здесь из всех показателей приходится использовать только один — объем продукции, поскольку по остальным нет каких-либо данных о доле частного сектора. При этом в качестве базового индикатора остается принимать долю выручки от реализации за равную долю в выпуске продукции ВВП, что не обязательно верно, учитывая различную материалоемкость продукции разных отраслей, не в равной степени контролируемых частным

и государственным секторами. В выпуске продукции доля среднего и малого бизнеса в 2010 г. составила 28,5%. Для определения доли крупного бизнеса воспользуемся данными Минэкономразвития о доле всего частного сектора в 2008 г., равного 50% (в предположении, что эта доля не изменилась за рассматриваемые два года). Тогда доля крупного бизнеса составит 21,5%. Воспользовавшись данными таблицы 2, определяем, что доля среднего бизнеса составила 7%, а мелкого — 21%.

Но как определить рациональность этой структуры частного сектора? Проще всего было бы сравнить эту структуру со структурой наиболее крупной и до недавнего времени наиболее успешной рыночной экономики — экономики США. К тому же американская статистика, при всех ее недостатках, остается наиболее достоверной в капиталистическом мире. Но здесь мы сразу сталкиваемся с разницей в отраслевой структуре. К тому же не может не сказываться и разница в истории экономик двух стран. Тем не менее такая попытка сравнения представляет интерес, независимо от ее интерпретации.

Невозможность сравнения в настоящее время возникает из того, что Росстат пока обнародовал только первый том результатов переписи, и отраслевые данные, необходимые для такого сравнения, в нем отсутствуют. Здравый экономический смысл, однако, позволяет предположить, что наибольшая слабость этой структуры в малой доле среднего предпринимательства, вызревающего из мелкого. Это может говорить о плохих экономических условиях такого вызревания.

При арифметической сопоставимости по размерам крупного, с одной стороны, и мелкого и среднего бизнеса, с другой, их экономическое и политическое влияние несопоставимо. Крупный бизнес — сконцентрирован, мелкий и средний — распылены. Крупный сконцентрирован в ключевых отраслях сферы производства, мелкий и средний — преимущественно в сфере услуг. Экономические организации крупного капитала (например, Российский союз промышленников и предпринимателей, называемый также «профсоюзом олигархов») намного влиятельнее предпринимательских организаций средней и мелкой буржуазии.

В 2000-е гг. происходило увеличение удельного веса буржуазии в сфере производства товаров. Что касается эффективности, то, опираясь на наши отраслевые оценки динамики и рентабельности, а также с учетом условий деятельности и многих официальных статистических оценок, можно предположить, что экономически и социально наиболее эффективна — средняя буржуазия, а наименее — мелкая буржуазия. Крупная, преимущественно олигархическая, буржуазия занимает среднее положение. Наряду с паразитическими и неинновационными элементами в ней имеются эффективные и инновационные компании (например, в черной металлургии и нефтегазовой промышленности). Некоторые олигархи успешно занимаются технологическими и организационными инновациями⁵.

Невелика роль крупной буржуазии вообще в техническом обновлении. Здесь имеются и достижения (например, в замене мартеновской выплавки стали конверторной) и серьезные провалы (так, при росте добычи нефти прогресс в нефтепереработке и нефтехимии был минимальным).

Главная особенность современной российской буржуазии состоит в том, что ее значительная часть возникла в результате грабительской приватизации. Немалая часть буржуазии обязана своим существованием и развитием не результатам предпринимательской деятельности, а связям с коррумпированным чиновничеством («долбины», по выражению банкира А. Лебедева, то есть должностные лица с бизнес-интересами) и криминалом. Однако доля бизнес-элиты, происходящей из номенклатуры, быстро снижается. Так, по подсчетам О. Крыштановской, в 2001 г. она составила лишь 28,6% вместо 60,9% в 1993 г. (*Крыштановская, 2005. С. 343*). Это говорит о возросшей силе и самостоятельности российской буржуазии. Вместе с тем в 2000-е гг. выросла доля буржуазии, начавшая свою предпринимательскую деятельность «с нуля». Среди этой части буржуазии есть немало динамичных, эффективных и инновационных компаний⁶. Часть (хотя и пока небольшая) новой буржуазии начинает успешно заниматься инновационной деятельностью, вкладывать средства в НИОКР.

5. Случай с мебельной промышленностью

В качестве примера стремительного развития отдельных отраслей производства после 1998 г. частными компаниями среднего и малого бизнеса и, в то же время, больших проблем со статистикой производства этой категории приведу мебельную промышленность. Заранее прошу извинить за нудные и длинные расчеты. Но без них не удастся показать трудности, связанные с поисками

⁵ Отмечу В. Евтушенко, давно занимающегося предпринимательством в высокотехнологичных отраслях экономики (телекоммуникации и электроника), О. Дерипаску, имеющего немалые успехи в развитии автомобильной промышленности (завод ГАЗ) и алюминиевой промышленности на новой технологической и организационной основе; в то же время провалились попытки М. Прохорова внедриться в высокотехнологические отрасли (водородная энергетика, ё-мобиль).

⁶ В качестве примера отмечу огромное развитие в 2000 гг. сети магазинов «Магнит», не уступавшей по динамике крупнейшим американским торговым сетям, и химической компании «Полипласт», занимающейся производством композитных материалов и пластмассовых труб.

истинного положения дел в области среднего и мелкого предпринимательства во многих отраслях экономики РФ (такие же расчеты я производил для бытовых услуг и гостиничного бизнеса в 90-е годы и с теми же результатами).

В 90-е гг. эта отрасль по официальным данным претерпела подлинную катастрофу. Так, с 1990 по 1998 гг. производство диванов, кушеток, тахт сократилось почти в 5 раз, кресел-кроватей — более чем в 12 раз, и самой многочисленной категории среди мягкой мебели, диван-кроватей — тоже в 12 раз. Падение производства жесткой мебели (столы, стулья, шкафы) в натуральном выражении составило примерно 7–8 раз (*Госкомстат РФ, 2003. С. 373*). Огромные размеры падения мебельной промышленности РФ в 90-е гг. исчерпывающе объясняются двумя факторами. Прежде всего это сильнейшее падение доходов населения и уменьшение в его покупках мебели, не являющейся предметом первой необходимости для основной части населения. Второй фактор — значительно возросший импорт более качественной иностранной мебели. Правда, она в немалом количестве ввозилась и в советский период из социалистических стран и Финляндии. Так, в 1990 г. в СССР было ввезено мебели на общую сумму 614 млн инвалютных руб. (*Госкомстат СССР, 1991. С. 654*), что по тогдашнему валютному курсу составляло примерно 1 млрд долл. По оценкам ЦСУ СССР, это составляло тогда 10,1% общего потребления мебели в СССР (*Госкомстат СССР, 1991. С. 657*), которое оценивалось примерно в 10 млрд долл. в оптовых ценах предприятий, отличавшихся от розничных на величину немалого налога с оборота. В объеме розничной торговли СССР доля торговли мебелью в 1990 г. составила 2,2% (*Госкомстат СССР, 1991. С. 129*).

В 1997 г. импорт мебели в РФ составил по официальным данным 744 млн долл. (*Госкомстат РФ, 1999. С. 572–574*). С учетом огромной недооценки реального импорта потребительских товаров таможенной статистикой речь может идти об одном млрд долл. При сравнении с импортом в СССР, следует учесть, что на РФ приходилось не менее 60% всего импорта мебели. Таким образом, импорт в РФ в том году значительно превысил импорт в советский период. Что касается доли импорта в общем потреблении мебели, то имеются оценки маркетинговых агентств, по которым он до 1998 г. составлял 70% общего потребления мебели (*Безрукова и Петров, 2012*). Исходя из этих данных общее потребление мебели в 1997 году можно определить в 1,43 млрд. долларов в сравнении с примерно 6 млрд долл. в РСФСР в оптовых ценах, или сокращением более чем в 4 раза. Из этого объема на отечественное производство приходилось немногим более 400 млн долл., сокращение в сравнении с производством в РФ примерно в те же 10–12 раз, что показывают официальные данные в натуральном выражении.

В то же время доля мебели в общем товарообороте составила в 1997 г. 1,7% (*Госкомстат РФ, 1999. С. 486*). Исходя из исчисленного мною⁷ индекса розничного товарооборота в 1998 г. к 1990 г. (71,3%) и доли продаж мебели в 1990 и 1998 гг. (разница в 1 год картины не меняет), падение продаж мебели должно было составить лишь 42%. При всей неполной сопоставимости данных разница столь велика, что вызывает большие сомнения во всех источниках экономической информации. Здравый смысл подсказывает, однако, что сокращение покупок мебели в 4 раза в условиях огромного роста числа состоятельных людей, жадно обзаводящихся новой мебелью взамен старой и для обустройства новых роскошных жилищ, далеко от действительности, а ввиду огромного неудовлетворенного спроса на мебель в советский период — маловероятно. Это может свидетельствовать только о существенном сокращении производства отечественной мебели в 90-е гг. О чем говорит и тот факт, что производство древесно-волоконистых и древесно-стружечных плит, используемых в мебельной промышленности, где они являлись основным конструкционным материалом, за этот период сократилось, соответственно, лишь в 2,5 и 4 раза (экспорт-импорт в этих производствах относительно объема производства был невелик) (*Госкомстат РФ, 2003. С. 373*). Отсюда следует, что теневой выпуск в 90-е гг. составил огромную величину, до 70% всего выпуска за счет появления новых предприятий. Но нельзя исключать теневое производство и этих продуктов, хотя свидетельство этого в «гугле» мне найти не удалось. При этом сам факт огромного сокращения выпуска мебели не вызывает сомнения.

Резкий поворот к подъему в развитии российской мебельной промышленности произошел сразу после финансового кризиса 1998 г. Причина очевидна: девальвация рубля сделала внутреннее производство намного более конкурентоспособным, а быстрый рост реальных доходов населения и жилищного строительства резко увеличил спрос на мебель. Но этими возможностями следовало воспользоваться. Официальные данные об объеме и динамике производства мебели за 1990–2008 гг. приведены в табл. 3.

⁷ Расчет приводится в находящемся в печати (Ханин, Forthcoming).

Таблица 3

Объем производства мебели в натуральном выражении в 1990–2008 гг.

Виды продукции	Ед. изм.	1990	1998	2008	2008/1990	2008/1998
1) стулья и кресла	млн шт.	20,4	3,2	6,8	0,33	2,12
2) диваны, кушетки, тахты	млн шт.	0,245	0,05	0,7	2,85	14,0
3) диван-кровати	млн шт.	3,0	0,25	0,47	0,15	1,88
4) кресла-кровати	тыс. шт.	453	35,8	53,7	0,12	1,5
5) столы	млн шт.	12,1	2,6	5,6	0,46	2,15
6) шкафы	млн шт.	9,4	2,0	6,0	0,64	3,0
7) кровати деревянные	млн шт.	3,4	0,46	1,38	0,40	3,0
8) гарнитуры	млн шт.	3,6	0,75	1,01	0,28	1,33
9) среднеарифметическая					0,34	2,14

Источник: (Госкомстат РФ, 2003. С. 373; Росстат, 2010b. Табл. 6.159).

Полученный результат сравнения 2008 г. с 1990-м выглядит невероятным. Даже с учетом значительного увеличения доли импорта, улучшения качества продукции и усложнения ассортимента (обращает внимание рост в 14 раз производства дорогих диванов) трудно представить сокращение производства мебели в натуральном выражении в среднем в 3 раза. Для проверки реальной динамики мебельной промышленности я использовал динамику древесно-стружечных и древесно-волоконистых труб за 1990–2008 гг. Результаты представлены в табл. 4.

Таблица 4

Производство древесно-стружечных и древесно-волоконистых плит за 1990–2008 гг.

Виды продукции	Единица измерения	1990	1998	2008	2008/1990	2008/1998
1) древесно-стружечные плиты;	млн м ³	5,57	1,57	5,8	1,04	3,69
2) древесно-волоконистые плиты.	млн условных м ²	483	194	478	0,99	2,46
Среднеарифметическая					1,01	3,07

Источники: за 1990–1998 гг.: (Госкомстат РФ, 2003. С. 373); за 2008 г.: (Госкомстат РФ, 2006. Табл. 6.74).

Таблица 4 коренным образом меняет картину динамики мебельной промышленности за анализируемый период. В 2008 г. уровень 1990 г. был даже несколько превзойден, а уровень 1998 г. превышен более чем в 3 раза вместо немногим более 2 раз. Получается, что динамика мебельной промышленности занижается официальной статистикой за весь период ни много ни мало в 3 раза. Очевидно, что официальная статистика не учитывает возникший в этой отрасли огромный теневой сектор производства, которой может составлять до 70% всего производства мебели. Весьма вероятно, что и легальные предприятия также приуменьшают в отчетности выпуск мебели в натуральном выражении. В то же время возможно, что динамика древесно-стружечных и древесно-волоконистых плит недостаточно точно отражает динамику мебельной промышленности, хотя бы в силу того, что неизвестно их распределение между отдельными сферами применения внутри страны (положительное экспортно-импортное сальдо относительно невелико). В пользу приуменьшения статистикой Росстата динамики производства мебели в этот период приведу данные расчета ее концерном «Катюша» (Москаленко, 2006), согласно которым она с 2000 по 2006 гг. (на этот год — прогноз) выросла в 4 раза, а с учетом роста между 1998 и 2000 гг. и после 2006 г. — еще выше. Получается и значительно больше, чем по моему расчету на основе древесно-стружечных и древесно-волоконистых плит. Правда, нам неизвестна ни методика, ни исходные данные расчета этого мебельного концерна, но и игнорировать их нельзя, поскольку опираемся на инсайдерские источники отрасли.

Обратимся к доле мебели в товарообороте. В 2008 г. она, по данным Росстата, составила 1,8% (Росстат, 2010b. Табл. 20.16) против 2,1% в 1990 и 1,8% в 1998 гг. (Госкомстат РФ, 2003. С. 486). Вызывает недоумение стабильность доли продаж мебели в 1998 и 2008 гг. Обычно значительный рост товарообо-

рота сопровождается увеличением в нем доли непродовольственных товаров (это показывает и статистика Росстата) и товаров долговременного пользования, к которым принадлежит и мебель. Очевидно, что в 1998–2008 гг. произошло значительное увеличение розничного товарооборота и, соответственно, продаж мебели. Остается лишь определить, как оно распределялось между импортом и внутренним производством. За 2004–2008 гг. импорт составил 45% в 2004 г. и 50,6% в 2008 г. (Безрукова и Петров, 2012). Следовательно, он значительно сократился по сравнению с 1998 г., когда составил, по оценкам тех же авторов, 70%. Остается только определить абсолютный объем импорта в 1998 и 2008 гг. Согласно данным Росстата на основе данных таможенной службы, в 1998 г. импорт мебели составил 107,2 млн долл. (Селиванова, 2001. С. 23), а в 2008 г. — 478,5 млн долл. (Росстат, 2011. Табл. 25.16), или в 4,46 раза больше. В то же время доля импорта в продажах за этот период сократилась: по одним данным — с 70% до 50,6%, по другим — с 55% до 50,6% (Амелин, 2000). Исходя из этих данных, абсолютный объем продаж отечественной мебели вырос с 45,9 млн долл. в 1998 г. до 467,6 млн долл. в 2008 г., или в 10,2 раза по первой оценке, или с 87,7 млн долл. в 1998 г. до 467,1 млн долл., т. е. в 5,32 раза, по второй оценке.

Этот невероятный с точки зрения здравого смысла рост может свидетельствовать об очень серьезных ошибках в таможенной статистике импорта мебели и определении доли импорта в товарообороте. В российских СМИ в начале 2000-х гг. много писалось об огромном (в 3–7 раз) занижении стоимости при оценке импорта мебели. Возможно, в конце 2000-х гг. после разоблачений размер этих занижений уменьшился. Отсюда, реально динамика импорта мебели в исследуемый период снизилась по сравнению с официальной; снизилась и рассчитанная на этой основе доля импорта в продажах продукции мебельной промышленности. В любом случае, динамика оказывается заметно выше официальной. Но и при этом она намного ниже производства мебели в советский период, которая в оптовых ценах превышала 5 млрд долл., что, кстати, тоже маловероятно, учитывая, что производство древесно-стружечных плит превзошло уровень 1990 г. Исходя из приведенных данных, при всей их неточности можно сделать вывод, что мебельная промышленность России в 1998–2008 гг. развивалась очень быстро и, возможно, с учетом улучшения качества продукции достигла советского уровня или приблизилась к нему. Этот рост продолжался и в 2008–2012 гг., если судить по выпуску древесно-стружечных плит, который вырос на 21% (по итогам первого полугодия 2012 г.).

Важнейшей особенностью мебельной промышленности в общей тенденции роста продукции обрабатывающей промышленности России после 1998 г. являлось то, что он происходил в значительной степени не на базе старых советских предприятий, а на базе новых, созданных частным капиталом «с нуля» (Безрукова и Петров, 2012; Ментюкова, 2001). О том свидетельствует тот факт, что в конце 2000-х гг. мебельным производством занималось 5770 предприятий с общей численностью работников около 160 тыс. чел. (Безрукова и Петров, 2012), или в среднем 27,7 чел. на одно предприятие. Это означает, что заслуга огромного подъема мебельной промышленности принадлежит преимущественно «новому» частному капиталу, притом в основном среднему и мелкому. Тем не менее значительный объем производства приходился на реконструированные бывшие советские предприятия. Так, еще в начале 2000-х мебельная фирма «Шатура» производила продукции более чем на 120 млн долл. (Селиванова, 2001). По оценке Безруковой и Петрова, которую невозможно проверить, на лидеров отрасли приходилось 40% ее выпуска, столько же на крупные и на мелкие — только 19% (Безрукова и Петров, 2012). Неясны критерии разграничения предприятия и, главное, сюда определенно не включены предприятия теневого сектора, учет которых мог бы существенно повысить долю мелких и средних предприятий.

Примечательно, что новые производственные предприятия мебельной промышленности создавались преимущественно торговыми предприятиями, увидевшими после 1998 г. возможность выгодного вложения средств в эту отрасль. И они добились в этом успеха, почти заново (по данным СМИ, которые невозможно проверить, проверить, лишь 20% производства пришлось на старые предприятия) создав целую отрасль. Для экономики капиталовложений новые предприятия размещались часто на арендованных площадях у «загибающихся» предприятий машиностроения. Важно и то, что российские мебельщики после 1990 г. успешно заимствовали многие достижения своих западных коллег в области дизайна.

Если говорить о роли нового частного капитала в возрождении мебельной промышленности, то обращает на себя внимание, что практически все из крупнейших компаний отрасли возникли на базе прежних советских предприятий. Это означает, что у новых собственников не оказалось достаточно средств и умения для их создания. Кроме того, в конкурентной борьбе со старыми компаниями новые, зачастую нелегальные, использовали преимущества возможности неуплаты налогов и сборов.

Вместе с тем, достижения мебельной промышленности не следует преувеличивать. Она занимает по одним оценкам, основанным на официальных данных об объеме производства, лишь 1% мировой мебельной промышленности, по другим — даже лишь 0,5%. В справедливости этих оценок

можно усомниться, поскольку производство древесно-стружечных плит в РФ составляет 6% мирового производства. Небольшой уровень для страны с самыми большими (25%) лесными ресурсами в мире. Импорт мебели многократно превосходит его экспорт. Доля импорта в продажах велика (хотя и меньше преобладающих оценок, недоучитывающих размеры теневого производства, что говорит о сохраняющейся слабости мебельной промышленности России, обслуживающей, в основном наименее требовательные средний и низший ценовой сегменты). Кроме того, значительная часть фурнитуры и комплектации, как и оборудование для производства мебели, до сих пор приобретаются за границей. Не стоит преувеличивать и качество мебели. Значительная ее часть при проверках бракуется (как, кстати, и импортная мебель, скорее всего, из стран СНГ).

Не следует также забывать о том, что существуют высокие импортные пошлины на мебель, защищающие отечественную мебель от иностранной конкуренции.

При оценке бесспорных (относительно большинства отраслей промышленности) успехов мебельной промышленности следует, мне кажется, иметь в виду два обстоятельства. Во-первых, цены на древесину и лесоматериалы во многих районах России были значительно ниже мировых (в силу богатства лесных ресурсов), что давало конкурентные преимущества отечественной мебели. Во-вторых, изготовление простой по дизайну и дешевой мебели для нетребовательного к дизайну и качеству потребителя было по силам даже небольшим предприятиям, близким к мастерским, что привлекло в отрасль много предпринимателей с невысокой квалификацией.

Применительно к качеству российской статистики анализ мебельной промышленности показал, что почти все ее разделы оказались грубо дефектными (производство в стоимостном и натуральном выражении, объем импорта, объем и структура розничного товарооборота) (*Госкомстат РФ, 2006. С. 27*). Относительно достоверной оказалось лишь производство древесно-стружечных плит, что и помогло выявить реальную динамику и объем отрасли. Здесь уместно отметить, что сомнительны и приводимые выше данные о количестве предприятий мебельной промышленности и числе занятых в ней. Скорее всего они относятся только к легальной экономике и фактическое количество тех и других, возможно, втрое больше. Впрочем, учитывая техническое переоборудование большинства предприятий мебельной промышленности в постсоветский период, численность работающих выросла значительно меньше.

Видимо, мебельная промышленность оказалась значительно благополучнее подавляющего большинства других отраслей реальной экономики в этот период по успехам среднего и малого предпринимательства. Я ее избрал достаточно случайно, но она позволила показать не только достижения мелкой и средней частной собственности в России, но и трудности ее измерения. Примерно такое же занижение, по моим подсчетам, имело место в некоторых отраслях рыночных услуг (бытовые услуги и гостиничное хозяйство), в меньшей степени — в легкой и пищевой промышленности.

Можно привести немало примеров и в других отраслях реальной экономики, где в 2000-е гг. благодаря преимущественно мелкому и среднему капиталу происходил быстрый рост. Обращает на себя внимание тот факт, что речь идет почти исключительно о потребительских товарах. Как и в мебельной промышленности, здесь относительно невелики первоначальные затраты и несложна технология производства, которую, как и комплектацию и оборудование, легко заимствовать из заграницы; к тому же здесь короче производственные цепочки.

6. Насколько цивилизовалась российская буржуазия?

За годы реформ российская буржуазия несколько цивилизовалась — крупная улучшила качество корпоративного управления, мелкая и средняя освоила многие приемы рыночного хозяйства. Все чаще частные предприятия переходят на стандарты международного бухгалтерского учета. Вместе с тем, она еще далека от минимальных требований эффективной рыночной экономики. Только в качестве примера, но очень важного, упомяну оценку основных фондов. Нет нужды объяснять, что без такой объективной оценки невозможно определить реальное экономическое и финансовое положение предприятий. Между тем, наши расчеты для начала 2000-х гг. показывают, что основные фонды в отраслях, контролируемых частным капиталом, преуменьшаются в 8 и более раз. И происходит это несмотря на переход на международные стандарты бухгалтерского учета. Динамика основных фондов в текущих ценах в последующий период показывает, что с тех пор ситуация серьезно не изменилась. Пример с оценкой основных фондов говорит о низкой экономической грамотности большей части российской буржуазии. Хотя это может быть частично и связано с уходом от налогов на имущество в пользу налогов с преуменьшенной прибыли. Вряд ли этот небольшой выигрыш может оправдать огромный самообман и дезориентацию.

Есть основания полагать, что российская буржуазия привлекает и продолжает привлекать, наряду с большим количеством мошенников и авантюристов, значительную часть пассионарной части общества. Российская буржуазия в целом достаточно квалифицированно определяет сферы прибыльной деятельности. Напомню, как точно в самом начале своей деятельности в постсоветский период она сконцентрировалась на сфере услуг, после дефолта 1998 г. — на более сложном производственном импортозамещении, а в последние годы, пусть и в ограниченных масштабах, на инновациях. Она, несмотря на все хозяйственные и политические потрясения и свою «молодость», весьма жизнеспособна и относительно устойчива. Гибель одних предприятий и предпринимателей компенсируется возникновением новых, так что общее их количество хотя и сокращается, но преимущественно за счет мелких предприятий.

Что касается крупного капитала, то его состав быстро изменялся в 90-е гг., когда экономическое развитие носило крайне неустойчивый, регрессивный характер, и буржуазия, даже крупная, была слаба. По подсчетам О. Крыштановской, основанным на анализе деловых биографий более 100 крупнейших бизнесменов 1993 и 2001 гг., ее состав за этот период обновился на 85% (!) (*Крыштановская, 2005. С. 335*). При этом только около половины из них вообще остались в бизнесе, выйдя из бизнес-элиты (*Крыштановская, 2005. С. 336*). Но основное ядро после 1998 г. сохраняется. Я имею в виду самые крупные 500–700 предприятий и, соответственно, предпринимателей. В то же время места, занимаемые ими в рейтингах предприятий и предпринимателей, довольно интенсивно меняются. Так, даже в очень благополучном 2007 г. список 100 богатейших предпринимателей обновился на 17% («Форбс», май 2008 г.). Но выбывшие, в отличие от 90-х, не ушли из крупного бизнеса, а только переместились на более низкие места в рейтинге.

Крупные перестановки происходили даже в первой десятке крупнейших предпринимателей. В 1998-м к ним относились (исходя из основных экономических показателей возглавляемых ими финансово-промышленных групп) по нисходящей: Потанин, Прохоров, Алекперов, Виноградов, Ходорковский, Смоленский, Иванишвили, Березовский, Гусинский, Фридман) (*Черников и Черникова, 1998. С. 42–52*). Несколько обстоятельств обращают на себя внимание в этой группе. Во-первых, стремительное возвышение из относительной экономической незначительности и социальной безызвестности к вершинам богатства. Во-вторых, состав из дельцов теневого мира — кооператоров (Смоленский, Гусинский, Фридман, Иванишвили) и мелких чиновников государственного и комсомольского аппарата (Потанин, Прохоров, Ходорковский, Виноградов), научных работников-завлабов (Березовский). Лишь один (Алекперов) имел серьезную деловую биографию. Подобное «чудо» породило законные, хотя и недоказанные (и не могущие быть доказанными) подозрения у ряда исследователей, что названные лица являются лишь «уполномоченными» действительных хозяев из номенклатурного и даже криминального мира (на последней версии неоднократно настаивал политолог Владимир Пастухов (*Пастухов, 2012. С. 142*)). В-третьих, преобладание среди них владельцев банков, ставших центрами формирования финансово-промышленных групп (Потанин, Прохоров, Виноградов, Ходорковский, Смоленский, Иванишвили, Гусинский, Фридман), т. е. 8 из 10.

Неудач у указанной «десятки» было намного больше, чем успехов. К наиболее крупным можно отнести банкротство практически всех возглавлявшихся ими коммерческих банков и развал подавляющего большинства возглавляемых ими же финансово-промышленных групп. Вместе с тем было бы упрощением отнести их всех к экономическим неудачникам. Убедительными представляются доводы о хозяйственных успехах некоторых из олигархов в этот тяжелейший по макроэкономическим и институциональным условиям период российской экономики. Относительно успешной была деятельность компании «Лукойл», возглавлявшейся Алекперовым. Аргументированными являются доводы о положительном влиянии перехода к контролю над некоторыми, полученными олигархами в результате залоговых аукционов, крупнейшими компаниями (Норильский никель, ЮКОС) (*Фортескью, 2008. С. 168–259; Ходорковский и Геворкян, 2012. С. 238–272*). В результате дефолта 1998 г. устояли среди крупнейших наиболее успешные олигархи: Потанин, Прохоров, Алекперов, Ходорковский, Фридман, сумевшие к тому же вовремя сконцентрироваться на промышленных активах (ровно половина из 10-ти).

После 1998-го началась серьезная перегруппировка состава крупнейшей буржуазии. Seriously обновился состав даже первой десятки. В нем появились новые имена, которые серьезно потеснили старых «тяжеловесов»: Лисин (в рейтинге «Форбс» 2012 г. он занял первое место), Дерипаска, Усманов, Мордашев. Особняком в этом ряду стоит Р. Абрамович — по истории восхождения и расточительности он скорее из 90-х гг., но по хозяйственным методам — из 2000-х, что признают даже его недоброжелатели. Впрочем, к концу 2000-х гг. он покинул первую десятку богатейших людей России.

Эта смена лидеров весьма характерна для состояния современной крупной российской буржуазии. В ней на первый план, в отличие от 90-х, выходят лидеры производительного капитала, добившиеся серьезных производственных и финансовых успехов в 2000-е гг. по сравнению с 1990-ми. Многие из них прошли нелегкий путь делового укрепления, и их трудно назвать нуворишами, поскольку они имели гораздо больший стаж предпринимательской деятельности. Это говорит о серьезном изменении характера российской экономики — по мере уменьшения в ней роли сферы финансового посредничества.

Но еще важнее, что серьезно изменились условия функционирования крупнейших предприятий. Они стали более зрелыми. Здесь я воспользуюсь оценками самого видного исследователя российского крупного бизнеса Я. Паппэ (в сотрудничестве с Я. Галухиной) (*Паппэ и Галухина, 2009. С. 95–132*). Первым принципиальным изменением эти авторы считали превращение аморфных и неуправляемых, многопрофильных финансово-промышленных групп в более компактные и управляемые интегрированные бизнес-группы с единой собственностью на активы. Во-вторых, радикальное расширение числа крупных предприятий (с оборотом более 500 млн долл.) — с менее 20 в нескольких сырьевых отраслях промышленности и банковской сфере в начале периода до более 200 (за вычетом государственных и полугосударственных компаний) в 2007 г. во многих отраслях экономики (*Паппэ и Галухина, 2009. С. 97–99*). Такое десятикратное умножение числа крупных компаний всего лишь за 10 лет явилось результатом экономического роста в данный период и быстрой концентрации капитала. Это серьезно укрепило позиции крупного капитала не только внутри страны, но и на мировом рынке. Укрупнение капитала, наряду с положительными последствиями, порождало вместе с тем монополизацию некоторых товарных рынков и сокращение конкуренции. В-третьих, превращение компаний в основных субъектов бизнеса, а мирового рынка — в главный источник внешнего финансирования. Все это свидетельствовало о серьезном укреплении крупного частного капитала.

Одновременно происходили важные положительные изменения в управлении крупными компаниями. К ним относятся: совершенствование корпоративного построения в части защиты прав миноритариев и включение независимых лиц, в том числе иностранцев, в состав советов директоров и некоторые другие, регулярная выплата значительных дивидендов, изменения в корпоративном управлении (переход на международные стандарты бухгалтерского учета, массовое привлечение иностранных топ-менеджеров, формирование «правильной» производственной структуры и продажа непрофильных активов). Эти позитивные изменения играли немаловажную роль в более успешной деятельности российских компаний в 2000-е гг. Тем не менее кризис 2008–2009 гг. выявил многие слабые места в деятельности российских крупных компаний, многие из которых были спасены лишь усилиями государства. Вполне правомерно предположить, что нередко за современным фасадом скрывались традиционные, хорошо маскируемые пороки российского бизнеса.

7. Численность российской буржуазии и ее политическое влияние

Попытаюсь определить общую численность российской буржуазии. Здесь надо иметь в виду, что применительно к юридическим лицам число частных предпринимателей и предприятий далеко не совпадает. Дело в том, что нередко один предприниматель является владельцем нескольких, а иногда и десятков предприятий.

Если принять среднее число предприятий на одного предпринимателя равным 2, то для юридических лиц число собственников составит немногим более 600 тыс. чел. К ним следует добавить около 2 млн действующих индивидуальных предпринимателей. Получается всего лишь чуть более 2,6 млн чел. При этом простое уравнивание юридических лиц и всех предпринимателей может ввести в заблуждение.

Индивидуальный предприниматель на предприятии с числом занятых менее 3-х лиц (а таких подавляющее большинство) весьма условно может быть назван «буржуем». Иногда их доходы немногим превышают доходы наемных работников.

К легальной буржуазии необходимо добавить нелегальную, хотя нередко один и тот же человек может заниматься одновременно и легальным, и нелегальным предпринимательством. Имеются официальные и неофициальные оценки доли теневого сектора в ВВП, но не числа предприятий. Огромная часть теневого производства осуществляется легальными предприятиями. Поэтому имеются все основания оставить прежнюю оценку числа собственников.

К буржуазии можно отнести и владельцев заметного числа акций. Их, по сообщению экономических СМИ, десятки тысяч.

При очень расширительном толковании термина «буржуазия» в ее число можно включить и собственников приватизированных больших квартир в центрах крупных городов.

Получается, таким образом, довольно внушительное число частных собственников с немалой совокупной экономической мощью. Однако их социальная и политическая роль значительно больше. В каждой частной компании, в зависимости от размера, имеется до нескольких десятков (и даже сотен) высокооплачиваемых работников. Если в среднем это число составляет 3, то общее число «поклонников капитализма» может составить до 8–10 млн чел. или примерно 15–17% от численности взрослого населения, а с учетом взрослых членов семей (братьев и сестер, отцов и матерей, также нередко выигрывающих от их повышенных доходов) — до 30% (!), что практически равно той доле населения, которую, по результатам опросов, составляют сторонники буржуазных экономических реформ в России. Сюда же можно смело отнести и высший и средний персонал государственных предприятий (Сбербанк, РЖД, государственные корпорации), которые в настоящее время мало отличаются от частного сектора по принципам оплаты труда, а также многих работников бюджетных организаций — по той же причине, и по причине почти безграничных возможностей получения взяток.

Динамику численности буржуазии установить нелегко из-за ухода ее в тень и низкого качества переписей населения. По многим прямым и косвенным данным все же можно утверждать, что в 90-е гг. численно российская буржуазия быстро росла. В 2000-е гг., скорее всего, произошло даже значительное сокращение числа частных собственников (хотя бы только в связи с резким сокращением числа «челноков», но также и в результате концентрации капитала и банкротства части собственников). О концентрации капитала говорят данные о распределении доходов внутри буржуазии. По подсчетам С. Меньшикова, которые заслуживают доверия, в 2003 г. доля личных доходов отдельных групп капиталистического класса была следующей (представлена в табл. 5).

Таблица 5

**Доля личных доходов отдельных групп капиталистического класса
(в % от всех личных доходов населения)**

Собственники с личным состоянием свыше 1 млн долл.	6
Высшие менеджеры в компаниях и банках	6
Предприниматели с годовым доходом свыше 120 тыс. долл.	6
Прочие предприниматели-менеджеры	10
Итого капиталистический класс	28

Источник: (Меньшиков, 2008. С. 238).

Вместе с тем доля крупной буржуазии в личных активах населения лидирует — по оценке Global Wealth Report на долю 1% самых богатых россиян приходится 71% всех личных активов в России, что намного превышает эту долю практически во всех странах мира⁸.

В среде буржуазии происходят бурные процессы смены лидеров (особенно в среднем и мелком предпринимательстве). В то же время она отличается чрезмерной алчностью. Она чувствует непрочность своего положения в обществе, что, помимо алчности, диктует ей поиски «запасного аэродрома» и огромного вывоза капитала. По нашим подсчетам, минимальный экспорт капитала из России после 1990 г. превысил триллион долларов.

Российская буржуазия с большим трудом и потерями перенесла экономические кризисы 1998 и 2008 гг. Без помощи государства значительная ее часть исчезла бы в ходе этих кризисов. В 1998-м эта помощь выразилась в освобождении от зарубежных долгов, в 2008-м — прямыми субсидиями. В связи с последним кризисом один из видных и наиболее талантливых представителей российской буржуазии Р. Варданян в отчаянии и с некоторым преувеличением сказал: «Никакого капитализма у нас нет».

В случае длительного снижения мировых цен на нефть финансовое положение многих предприятий станет скорее всего критическим. Есть основания полагать, что, как и в период предыдущих кризисов, они живут, перекредитовываясь в различных банках, что выявляется только в период кризиса.

Российской буржуазии так и не удалось создать мощную финансовую систему. Российские финансовые институты хотя и окрепли по сравнению с 90-ми гг. и набрались опыта, все еще слабы по отношению к потребностям экономики и финансово неустойчивы.

В целом положение финансовой системы свидетельствует о все еще слабой экономической организации российской буржуазии, ибо эта система является сердцевинной ее функционирования.

⁸ Приводится по: (Гуриев и Цывинский, 2012).

Правда, по сравнению с 90-ми гг. ее организация улучшилась. Она сумела, как отмечалось, создать «с нуля» крупные торговые сети и даже очень крупные сельскохозяйственные предприятия, не говоря уже о крупнейших компаниях в добывающей промышленности на базе приватизированных предприятий. Но успехи в создании бизнес-групп оказались намного скромнее.

8. Будущее российской буржуазии

Наиболее уязвимым местом российской буржуазии является нелегитимность возникновения значительной ее части в результате приватизации, в ходе которой принимавшиеся о ее проведении законы нарушались на каждом шагу. Речь идет не только о «большой» приватизации или залоговых аукционах, но и о «малой» приватизации. Это означает, что итоги этих акций при определенной политической обстановке могут быть оспорены в суде. Определенную легитимность российской буржуазии могут придать серьезные экономические успехи, которых все еще нет. Тем не менее, с точки зрения экономических успехов легитимность российской буржуазии сейчас больше, чем в 90-е гг.

Важным индикатором легитимности российской буржуазии является доля в общей ее численности предпринимателей, самостоятельно создавших свое состояние. Такие данные имеются по наиболее крупным предпринимателям, образующим ядро буржуазии. По подсчетам Г. Цаголова на основе данных журнала «Финансы», в 2010 г. из 500 богатейших россиян 257 относятся к предпринимателям «self-made», а 243 — к «наследникам». Но если взять 300 «верхних» представителей, то соотношение будет уже обратное: «наследников» — 169, а начинавших с нуля — 139. В первой сотне «наследники» занимают уже 75%, в первой полусотне — 84%, а среди 20 богатейших россиян self-made вообще нет (Цаголов, 2012. С. 324). Конечно, в конце 90-х гг. доля начавших с нуля была значительно меньше, следовательно, прогресс налицо. Но далеко не достаточный. По-видимому, российский капитализм можно будет считать состоявшимся, когда в первой сотне self-made будет больше половины, и они появятся в заметном количестве и среди первой «двадцатки».

В настоящее время уже трудно утверждать, как в начале 90-х, что возникновение капитализма в России — это безнадежная попытка из ухи сделать аквариум (так, применительно к Польше, говорил Лех Валенса).

И тем не менее кое-какой аквариум все-таки получился. В этом аквариуме плавает уже немало «капиталистических рыбок», хотя они еще довольно тощие и плавают еще неумело, а вода в аквариуме часто грязновата. И российский капитализм, в целом, уже не является бандитским, каким он был в 90-е. Об этом говорит уже то, что в 2000-е гг., в отличие от 90-х, редкими стали убийства и избияния предпринимателей. Силовое давление на предпринимателей демонстрируется реже.

Российская буржуазия раздроблена и разнородна, отдельные ее части не доверяют друг другу и даже ненавидят друг друга. Для значительной части мелкой и средней буржуазии олигархи являются ворами, укравшими огромную собственность у государства. Далеко не едины и олигархи: их отличают личная враждебность, разница в происхождении, политические и отраслевые противоречия, что наряду с нелегитимностью большей ее части затрудняет ее самоопределение как самостоятельной политической и общественной силы. Малоуспешными оказались также попытки буржуазии самоутвердиться в политическом отношении в период избирательных компаний 2011 и 2012 гг. и протестных выступлений в этот же период.

Будущее российской буржуазии видится в настоящее время весьма неясным. Она не завоевала достаточного общественного авторитета и не имеет крупных экономических достижений. Самое для нее печальное состоит в том, что она не нашла своего места в процессе модернизации экономики, хотя некоторые продвижения в этой области у нее и имеются. В начале 2010-х гг. исчерпаны возможности при экономическом развитии эксплуатировать в реальном секторе доставшийся от советского периода производственный и инфраструктурный потенциал, в связи с чем исчезают возможности опираться в своем развитии на заниженные цены на электроэнергию, газ, железнодорожные и коммунальные тарифы. А это, в сочетании с небольшой безработицей и замедлением трудовой иммиграции, затрудняет привлечение новых трудовых ресурсов, растут издержки на оплату труда. Особенно не хватает квалифицированных работников. Уже сейчас заметно падает рентабельность производства во многих отраслях экономики. Серьезные проблемы возникнут у значительной части буржуазии в связи с вступлением РФ в ВТО. Многие ее сегменты и предприятия не выдержат иностранной конкуренции.

В отношениях буржуазии с властью соседствуют недоверие и враждебность из-за коррупции и административного рэкета, с которыми ей приходится уживаться из-за неспособности обойтись без защиты со стороны государства для удержания нелегитимной собственности.

Можно прогнозировать четыре варианта будущего российского буржуазии. Первый, наименее вероятный, состоит в том, что она модернизируется в экономическом и политическом отношении и потому возглавит модернизацию российской экономики и общества. Это требует также решительного изменения поведения государства в области судопроизводства, правоприменения, отношений с предпринимательством. Считаю это маловероятным, поскольку такой ход — не в традициях российского государства, тем более что радикальное изменение поведения и государства, и предпринимателей требует, в лучшем случае, многих десятилетий. И дело не в неспособности к инновациям. В конце концов, значительная часть буржуазии проявила способность к организационным инновациям. Дело в другом, в том, что технологические инновации несравненно сложнее. Здесь часто требуется создавать длинные технологически цепочки, а необходимые предпосылки для их создания невозможно сформировать за исторически короткие сроки. Я имею в виду наличие подготовленных кадров всех уровней. Серьезнейшим препятствием является развал прикладной науки в постсоветский период. А ведь и в советский период прикладная наука плохо справлялась с изобретениями и тем более — с их внедрением в производство. Нет у крупной и средней российской буржуазии опыта руководства научными исследованиями. Тем не менее было бы неверно не замечать определенных достижений российской буржуазии в области технических инноваций. Особенно это относится к средней буржуазии. В этом отношении представляет большой интерес первый рейтинг быстрорастущих российских инновационных компаний «ТехУспех» по итогам 2011 г. (Доронин и Кирпичников, 2012). В рейтинге приняли участие компании, удовлетворяющие следующим критериям: компания возникла и сформировалась в новейшей истории России (не ранее 1987 г.); бизнес выстроен и развивается на базе разработки и коммерциализации высокотехнологичной продукции; ежегодный оборот от разработки высокотехнологичной продукции не менее 100 млн руб.; компания демонстрирует устойчивую положительную динамику продаж и реализует собственную высокотехнологичную продукцию во многих регионах России или приступает к экспансии на внешних рынках. Всего в рейтинг с этими непростыми требованиями попало 100 компаний различных отраслей промышленности, информационных технологий и телекоммуникаций, что следует считать определенным достижением. Победителем в конкурсе оказались 10 компаний. Анализ показателей их деятельности по данным журнала «Эксперт» показывает, что это были уже довольно значительные компании по объему деятельности. У большинства из них (6 из 10) объем продукции превышал 5 млрд руб., или 150 млн долл., почти все они были основаны в начале 90-х гг. сотрудниками советских научно-исследовательских институтов. Что еще важнее, большинство этих компаний имеют среднегодовые темпы роста, превышающие 30%, а две даже более 100%.

Все это позволяет сделать вывод, что среди предприятий среднего бизнеса имеется сейчас (в отличие от 90-х гг.) немало инновационных компаний. Однако это радикально пока не меняет общую картину маломощности этого сектора в стране. Многое могло бы измениться, если бы компаний с такими характеристиками было не 100, а, скажем, несколько тысяч. Рискну предположить, что этому помешала, прежде всего, слабость человеческого капитала. Напомню, что лидерами прогрессирующих фирм были преимущественно сотрудники советских НИИ. Ведь при всем несовершенстве их деятельности в них имелось немало хорошо подготовленных и энергичных людей. Но и не так уж много. Что касается последующего периода, то качество подготовки специалистов резко снизилось, и их волевые качества, необходимые для преодоления многочисленных трудностей становления таких компаний, также ослабли под влиянием потребительского настроения современной молодежи, ожидающей быстрого успеха. Немалые трудности становления таких компаний связаны также с острым дефицитом квалифицированных рядовых работников (в том числе и рабочих) и современных дорогостоящих производственных мощностей.

Кроме того, модернизация производства требует колоссальных вложений средств для увеличения физического и человеческого капитала. А мобилизовать их можно, только пойдя на огромные материальные жертвы со стороны буржуазии. По нашим подсчетам, для осуществления модернизации требуется сократить доходы состоятельных слоев населения в 6 раз (Ханин и Фомин, 2011. С. 55). В прошлом на такие громадные жертвы буржуазия шла в период либо войн, либо крупных социальных волнений в ходе тяжелейших экономических кризисов. До сих пор российская буржуазия даже не обсуждала возможностей таких жертв. Что-то начинает в этом отношении меняться только сейчас. Так, весьма либеральные экономисты в либеральнейшей газете деловых кругов «Ведомости» уже обсуждают проблему чрезмерной концентрации богатства в России (Гуриев и Цывинский, 2012). Другая возможность — резко сократить число и доходы наемных работников, — конечно, более подходит буржуазии, но грозит очень крупными социальными волнениями и потерями на выборах. Нельзя исключить, что буржуазия все же рано или

поздно поймет опасность чрезмерных доходов для своего самосохранения или ее заставят это понять граждане. Но времени для этого у нее осталось совсем немного.

Второй вариант связан с ее интеграцией с международной буржуазией в качестве младшего партнера, что значительно повысит ее эффективность и шансы на выживание. Так создавался капиталистический уклад в развивающихся странах в период, когда они были колониями Запада, и после приобретения политической независимости, в период неокOLONIALИЗМА. Аналогичные процессы происходили в дореволюционной России, где иностранный капитал создал почти всю тяжелую промышленность и банковскую систему. Огромной ролью иностранного капитала, прежде всего, определяются относительные успехи в экономике большинства стран Восточной Европы и Прибалтики.

В современной России этот процесс уже происходит многие годы. Многие крупные и средние компании достаточно тесно интегрированы с иностранными. Важнейшим инструментом этой интеграции, помимо традиционных, является оффшоризация практически всех крупных и многих средних компаний. У большого числа российских левых экономистов это создает впечатление полного контроля крупнейших российских компаний из-за рубежа. Как мне представляется, это является преувеличением. Оффшор оффшору — рознь. Если оффшорная компания контролируется иностранным капиталом, то подобное впечатление еще имеет основания. Но таких компаний, насколько мне известно (и противоположное не было показано) все-таки значительное меньшинство. Впрочем, многое здесь остается тайной. В целом же уровень интеграции с иностранным капиталом еще невысок. Это объясняется нежеланием подчиняться иностранцам, опасениями иностранцев в отношении инвестиционного климата в России, препятствиями законодательного порядка, которые, правда, уменьшаются при вступлении в ВТО, и даже суровыми климатическими условиями на значительной части территории страны, о чем справедливо много писал А. Паршев. Не придется ли современной российской буржуазии и ее политическим представителям все же согласиться на унижительную, но спасительную для нее роль полуколонии? Нельзя исключить и того, что большинству населения России придется отвечать на этот же вопрос.

Третий вариант связан со значительным ограничением доходов и сфер деятельности сферой среднего и мелкого предпринимательства. Он возможен и при нынешнем режиме, который в состоянии национализировать отдельные отрасли экономики, и тем более, при социалистическом («рыночный социализм»). Однако, хотя при возврате к социализму для обеспечения экономической, социальной и политической стабильности предпочтителен вариант рыночного социализма, его выбор не является вопросом субъективных желаний. Он зависит от конкретной политической и экономической ситуации в стране и мире. В этом отношении нынешняя ситуация в России и мире напоминает, как считают некоторые авторитетные в моих глазах политологи, конец 20-х гг. прошлого века: слабая экономика и растущая опасность войны. Это может вынудить пойти на принятие четвертого варианта, близкому тому, который был принят в конце 20-х гг., и покончить, в основном, с нынешней буржуазией, хотя и более гуманными методами, используя ее интеллектуальный потенциал в общественном секторе экономики.

По нашим расчетам, для обеспечения роста ВВП ежегодно на 3% требуется, при умеренных мировых ценах на нефть и растущих военных расходах, значительно сократить личное потребление домашних хозяйств (особенно — в несколько раз состоятельных) в пользу фонда накопления. Трудно себе представить, как это обеспечить без мобилизационной экономики и жесткого государственного регулирования производства и распределения ресурсов экономики и общества. Такое перераспределение ресурсов в условиях, близких к военной экономике, очень трудно обеспечить налоговыми методами или льготными ценами на приоритетные виды продукции, даже при хорошо поставленной налоговой службе. И хотя в США в годы Второй мировой войны широко использовались прямые административные меры, а в менее благополучных странах они вообще преобладали, в современной России, с ее плохо поставленной налоговой службой, это становится тем более необходимым. Как иначе, например, в короткие сроки переместить трудовые ресурсы из высокооплачиваемой и не очень обременительной сейчас сферы торговли, общественного питания и бытовых услуг, целиком находящейся в частной собственности, в сферу производства товаров с гораздо более тяжелыми условиями работы и меньшей оплатой труда? С огромными трудностями уже сейчас сталкивается решение задачи переоснащения Вооруженных сил из-за нехватки квалифицированных работников и нежелания многих предприятий поставлять необходимые полуфабрикаты и комплектацию.

Обновленная командная экономика может рассчитывать на успех, используя новые, по сравнению с применявшимися в СССР, методы планирования, управления и стимулирования. Хотя эта важная тема выходит за основное содержание статьи, отмечу в связи с ней мысль известного публициста А. Вассермана, что огромное развитие вычислительной техники может придать новые возможности для эффективного планового управления и планирования. Вассерман вспомнил ста-

рую идею академика Глушкова о плановых заказах населения через ЭВМ и формировании на этой основе планов производства с учетом спроса и предпочтений населения. Совсем не исключено в рамках этой модели и расширение конкуренции производителей. В оборонных СКБ она существовала в командной экономике с конца 30-х гг. с большим положительным эффектом. Внедрить ее в сфере производства сложнее, но вовсе не исключено, организовав, к примеру, конкурс по выполнению госзаказов. Известны и многие другие современные проекты модифицированного социализма. И это является знаменем времени. Впрочем, для значительной части российских граждан, не избалованных комфортом, даже возврат к социализму 60-х годов покажется благом.

Огромные трудности подстерегают «новый социализм» в создании честного и компетентного, желательного, идейно руководящего управленческого аппарата. Эту задачу не удалось достаточно удовлетворительно решить ни Сталину, ни тем более его преемникам. Не меньшие трудности связаны с профессиональной непригодностью значительной части рядовых работников экономики, не получивших необходимого образования и развращенных в последний советский и постсоветский период.

Можно с большой уверенностью предположить, что переход к социализму встретит ожесточенное сопротивление теряющей богатство и власть буржуазии. Угроза задушить этот переход «костлявой рукой голода», приписываемая Рябушинскому в 1917-м, может оказаться реальной. Немалые трудности ожидаются от сокращения экономических связей с заграницей, особенно сокращения притока иностранного капитала, и вообще практически неизбежных трудностей всякого перехода от одной к другой социальной системе.

Падение уровня жизни основной части населения может и не наступить первое время, в связи с огромным перераспределением доходов в пользу малосостоятельных слоев населения, но это перераспределение еще надо суметь провести. В дальнейшем же, для осуществления ускоренной модернизации экономики, потребуются, как показывают мои расчеты, немалые жертвы от большей части населения, и здесь возникнут очень серьезные опасности для легитимности новой власти. И тогда переход к чрезвычайным мерам окажется неизбежным. Для такого перехода требуется создание новой мощной левой партии и способных лидеров, что также требует немало времени.

Неудивительно, что, сознавая эти огромные трудности, российские коммунисты уклонялись от взятия власти даже тогда, когда такая возможность им предоставлялась — в 1996 и 1998 гг.⁹

В связи с указанными огромными трудностями отказа от нынешней модели экономики и общества умеренными и относительно цивилизованными способами в достаточно влиятельных кругах несистемной оппозиции (А. Фурсов, М. Юрьев, М. Калашников, некоторые другие) обосновывается идея и программа новой опричнины как организованного и фанатичного ядра новой государственности. В качестве примера и образца опричнины, помимо опричнины Ивана Грозного, выставляются гвардейские полки Петра Первого, ВЧК-ОГПУ-НКВД-МГБ сталинского периода. Опричнина представляется ими как единственно возможное в нынешней России средство борьбы с разложением общества.

Ничего невозможного в этом нет. Очень вероятные крупные экономические кризисы (новый экономический кризис начался в 2013 г. уже только после восстановления уровня 2007 г., при этом впервые — при высоких ценах на нефть, и обещает стать весьма продолжительным) и тем более столь же вероятная при нынешнем состоянии Вооруженных сил России не слишком удачная война, или оба события вместе создадут необходимый морально-психологический фон. В то же время бесспорные успехи СССР при Сталине в модернизации экономики и Вооруженных сил и укрепление позиций в мире вдохновляют авторов этой концепции. Хотя ее положительный, с точки зрения авторов, результат весьма сомнителен. И время не то. И люди не те. И мир сильно изменился с 30-х годов.

Чтобы утвердить свою власть, российская буржуазия может попытаться установить буржуазную диктатуру типа режима Пиночета. Об этой довольно старой среди либералов идее совсем недавно напомнил писатель Виктор Ерофеев. Но для этого ей нужно иметь сильные позиции в силовых структурах и более сильную, чем в настоящее время, социальную поддержку, а также поступиться ради дела частью своих доходов. Впрочем, и 30-процентная поддержка для начала может оказаться достаточной. Большевики взяли власть, имея 25% голосов на выборах в Учредительное собрание. Правда, вслед за этим началась Гражданская война. Но тогда и «буйных» было намного больше.

Подозреваю, что в 1840-е гг. на всеобщих выборах в Англии победили бы чартисты, а не тори или виги. Поэтому умный правящий класс Англии дал тогда избирательное право не более 10% взрослого населения. Не сообразит ли что-то подобное и российский правящий класс, введя какие-то цензы? Буржуазия в XIX в. неоднократно силой подавляла сопротивление трудящихся. Современная российская буржуазия предпочитала для этой цели преимущественно использовать фальсификации итогов голосо-

⁹ Даже такой убежденный и талантливый сторонник советского социализма, как С. Кара-Мурза, в 1997 г. советовал внести лишь минимальные изменения в экономике при приходе к власти левых сил, опасаясь экономического и политического краха.

вания и пропагандистский аппарат, но при необходимости не стеснялась прибегать и к силе, как в октябре 1993-го, хотя опасность для нее была в тот период невелика, скорее лишь для одной ее фракции.

Что примечательно: авторитарный вариант все более представляется желательным как правым, так и левым. И это еще раз подтверждает глубочайший кризис российского общества, на фоне которого совершает свое противоречивое и сложное восхождение современная российская буржуазия.

ЛИТЕРАТУРА

- Амелин К. (2000). Лесные дали. *Коммерсантъ*, № 30 (1915), 23 февраля, с. 8.
- Безрукова Т.Л. и Петров П.А. (2012). Мебельная промышленность современной России: состояние, тенденции и перспективы развития. *Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера*. Доступно на: <http://koet.syktso.ru/vestnik/2012/2012-2/2/2.html>.
- Госкомстат РФ (1993). Российская Федерация в 1992 году. М.: Республиканский информационно-издательский центр.
- Госкомстат РФ (1999). Российский статистический ежегодник – 1999. М., 503 с.
- Госкомстат РФ (2003). Российский статистический ежегодник – 2003. М., 705 с.
- Госкомстат РФ (2006). Промышленность России, 2005. М.: Статистика России, 460 с.
- Госкомстат СССР. (1991). Народное хозяйство СССР в 1990 году. М.: Финансы и статистика.
- Гуриев С. и Цывинский О. (2012). Ratio economica: Первая среди неравных. *Ведомости*, № 210 (3224), 6 ноября.
- Доронин С. и Кирпичников А. (2012). Средний класс технологического бизнеса. *Эксперт*, № 50, с. 110–117. Доступно на: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/obsled_rus/tom1/itog-pdf/001.pdf
- Крыштановская О. (2005). Анатомия российской элиты. М.: Захаров, 384 с.
- Кувшинная О. и Письменная Е. (2012). Еще один бюджет. *Ведомости*, № 210 (3224), 6 ноября.
- Ментюкова С. (2001). Иностранная мебель возвращается в Россию. *Коммерсантъ*, № 18 (2148), 2 февраля, с. 8.
- Меньшиков С. (2008). Анатомия российского капитализма М.: Международные отношения, 464 с.
- Москаленко Л. (2006). Диванная интервенция. *Эксперт*, № 36 (530). Доступно на: http://expert.ru/expert/2006/36/mebelniy_gupok_rossii/ (доступ 2 октября 2006).
- Ослунд А. (1996). Россия: рождение рыночной экономики. М.: Республика, 430 с.
- Паппэ Я.Ш. и Галухина Я.С. (2009). Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008. М.: Издательский дом ГУ–ВШЭ, 424 с.
- Пастухов В. (2012). Реставрация вместо реформации. М.: О.Г.И., 528 с.
- Росстат (2010а). Малый и средний бизнес в России в 2010 году. Том 1. Сводные итоги. Доступно на: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/tom1.html.
- Росстат (2010б). Российский статистический ежегодник – 2010. М., 816 с.
- Росстат (2011). Российский статистический ежегодник – 2011. М., 795 с.
- Селиванова В. (2001). Мебель круглый год. *Эксперт*, № 12 (272), с. 22–24.
- Фортескью С. (2008). Русские нефтяные бароны и магнаты металла. Олигархи и государство в переходный период. М.: Столица-Принт, 384 с.
- Ханин Г.И. и Фомин Д.А. (2008). 20-летие экономических реформ в России: макроэкономические итоги. *ЭКО*, № 5, с. 42–62.
- Ханин Г.И. и Фомин Д.А. (2011). Деньги для модернизации: сколько их нужно и где взять. *Свободная мысль*, № 1 (1620), с. 45–60.
- Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 3. В печати.
- Ходорковский М. и Геворкян Н. (2012). Тюрьма и воля. М.: Говард Рорк, 400 с.
- Цаголов Г. (2012). Почему все не так. М.: Экономика, 464 с.
- Черников Г. и Черникова Д. (1998). Кто владеет Россией? М.: Центрполиграф, 503 с.
- Экономическое соревнование между СССР и США: Критика взглядов американских буржуазных экономистов: научное издание. (1959). Кац В. и Крылов П. (ред.). М.: Госпланиздат, 242 с.

REFERENCES

- Amelin K. (2000). The forest distances. *Kommersant*, no. 30 (1915), 23.02, p. 8. (In Russian).
- Bezrukova T.L. and Petrov P.A. (2012). The furniture industry in modern Russia: conditions, tendencies and development prospects. *Korporativnoe upravlenie i innovatsionnoe razvitie ekonomiki Severa*. Available at: <http://koet.syktso.ru/vestnik/2012/2012-2/2/2.html>. (In Russian).

- Goskomstat RF [The State Committee for Statistics of the Russian Federation]* (1993). The Russian Federation in 1992. Moscow: Respublikanskiy informatsionno-izdatelskiy tsentr. (In Russian).
- Goskomstat RF [The State Committee for Statistics of the Russian Federation]* (1999). The Annual Abstract of Statistics of the Russian Federation – 1999. Moscow, 503 p. (In Russian).
- Goskomstat RF [The State Committee for Statistics of the Russian Federation]* (2003). The Annual Abstract of Statistics of the Russian Federation – 2003. Moscow, 705 p. (In Russian).
- Goskomstat RF [The State Committee for Statistics of the Russian Federation]* (2006). The industry of the Russian Federation, 2005. Moscow: Statistika Rossii, 460 p. (In Russian).
- Goskomstat SSSR [The State Committee for Statistics of the USSR]* (1991). The USSR's national economy in 1990. Moscow: Finansy i statistika. (In Russian).
- Guriev S. and Tsyvinskiy O. (2012). «Ratio economica: The first among the unequal ones». *Vedomosti*, no. 210 (3224), November, 6. (In Russian).
- Doronin S. and Kirpichnikov A. (2012). The middle class of technological business. *Expert*, no. 50, pp. 110–117. (In Russian).
- Kryshtanovskaya O. (2005). The anatomy of the Russian elite. Moscow: Zakharov, 384 p. (In Russian).
- Kuvshinnaya O. and Pismennaya E. (2012). Another one budget. *Vedomosti*, no. 210 (3224), November, 6. (In Russian).
- Mentyukova S. (2001). Furniture from abroad comes back to Russia. *Kommersant*, no. 18 (2148), 2.02, p. 8. (In Russian).
- Menshikov S. (2008). The anatomy of Russian capitalism. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniya, 464 p. (in Russian).
- Moskalemko L. (2006). The sofa intervention. *Expert*, no. 36 (530). Available at: http://expert.ru/expert/2006/36/mebelniy_rynok_rossii/ (accessed 2.10.2006). (In Russian).
- Oslund A. (1996). Russia: The birth of the market economy. Moscow: Respublika Publ., 430 p. (In Russian).
- Pappe Ya.Sh. and Galukhina Ya.S. (2009). Russian big business: The initial 15 years. Economic chronicles 1993–2008. Moscow: HSE Publ., 424 p. (In Russian).
- Pastukhov V. (2012). Restoration instead of reformation. Moscow: O.G.I. Publ., 528 p. (In Russian).
- Rosstat [The Federal State Statistics Service of the Russian Federation] (2010a). Small and medium-sized business in Russia in 2010. Vol. 1. Summary totals. Available at: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/tom1.html. (In Russian).
- Rosstat [The Federal State Statistics Service of the Russian Federation] (2010b). The Annual Abstract of Statistics of the Russian Federation – 2010. Moscow, 816 p. (in Russian).
- Rosstat [The Federal State Statistics Service of the Russian Federation] (2011). The Annual Abstract of Statistics of the Russian Federation – 2011. Moscow, 795 p. (in Russian).
- Selivanova V. (2001). Furniture for the whole year round. *Expert*, no. 12 (272), pp. 22–24. (in Russian).
- Forteskyu S. (2008). The Russian oil barons and metal magnates. Oligarchs and government in a period of transition. Moscow: Stolitsa-Print, 384 p. (in Russian).
- Khanin H.I. and Fomin D.A. (2008). 20 years of economic reforms in Russia: macroeconomic outcomes. *EKO*, no. 5, pp. 42–62. (in Russian).
- Khanin H.I. and Fomin D.A. (2011). Money for modernization: how much is it needed and where to get it. *Svobodnaya mysl*, no. 1 (1620), pp. 45–60. (in Russian).
- Khanin H.I. Russian economic history in the newest time. Vol. 3. Forthcoming. (in Russian).
- Khodorkovsky M. and Gevorkyan N. (2012). Prison and liberty. Moscow: Howard Rork, 400 p. (in Russian).
- Tsagolov G. (2012). Why the things go wrong. Moscow: Ekonomika, 464 p. (in Russian).
- Chernikov G. and Chernikova D. (1998). Who owns Russia? Moscow: Tzentrpoligraf, 503 p. (in Russian).
- The economic comprehension between USSR and USA: Criticism of American bourgeois economists' views: the scientific edition.* (1959). Kats V. And Krylov P. (eds.). Moscow: Gosplanizdat, 242 p. (in Russian).

РОЛЬ МОТИВА ПРЕДОСТОРОЖНОСТИ В ТЕОРИИ КЕЙНСА И КОНЦЕПЦИЯ СУРРОГАТНЫХ СРЕДСТВ НАКОПЛЕНИЯ

И.В. РОЗМАЙНСКИЙ,

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

Статья посвящена рассмотрению разнообразных и неоднозначных трактовок мотива предосторожности спроса на деньги, которые можно найти в основных работах Кейнса, опубликованных в 1936 и 1937 гг. Показано, что одна из таких трактовок позволяет провести связь между неопределенностью и деньгами, связь, являющуюся ключевой для современной посткейнсианской теории. Автор статьи также анализирует, как вытеснялась концепция мотива предосторожности из экономической теории мейнстрима, а также ту роль, которую эта концепция может сыграть для развития теории суррогатных средств накопления в рамках посткейнсианства.

Ключевые слова: Кейнс; мотив предосторожности; спрос на деньги; мейнстрим; посткейнсианство; суррогатные средства накопления.

THE ROLE OF PRECAUTIONARY MOTIVE IN KEYNES'S THEORY AND CONCEPTION OF SURROGATE STORES OF VALUE

I.V. ROZMAINSKY,

Candidate of economic sciences (PhD), Associate professor,
National Research University – Higher School of Economics, Saint-Petersburg,
e-mail: rozvit@mail.ru

The paper is devoted to various and ambiguous treatments of precautionary motive of demand for money by Keynes in his main works published in 1936 and 1937. It is shown that one of these treatments allows making link between uncertainty and money. This link is crucial for the contemporary Post Keynesian economics. The author considers also how conception of precautionary motive was displaced by from mainstream economics, and also the possible role of this conception for the development of Post Keynesian theory of surrogate stores of value.

Keywords: Keynes; precautionary motive; demand for money; mainstream; Post Keynesian economics; surrogate stores of value.

JEL classification: B20, B22, E10, E12, E40, E41.

Вместо введения

Новизну вклада Джона Мейнарда Кейнса в теорию денег принято связывать в основном с его концепцией спекулятивного мотива спроса на деньги. Согласно этой концепции, изложенной в его самой известной книге «Общая теория занятости, процента и денег», люди предъявляют спрос на деньги, в частности, с целью «приберечь некоторый резерв, чтобы с выгодой воспользоваться лучшим по сравнению с рынком знанием того, что принесет будущее» (Кейнс, 2002. С. 161). Благодаря данной

концепции, Кейнсу удалось сформулировать существование функциональной связи между спросом на деньги — или, как он выражался, «предпочтением ликвидности», — и ставкой процента, связи, которая в основном игнорировалась докейнсианскими экономистами. Постулирование зависимости спроса на деньги от процентной ставки сыграло большую роль для объяснения взаимодействия между рынком денег и рынком благ и существенно обогатило понимание факторов, влияющих на уровни национального дохода и занятости, а заодно и продемонстрировало узость неоклассического подхода. В частности, Кейнсу удалось показать, что количественная теория денег в общем случае не работает: существование спекулятивного мотива создает «почву» для нестабильности скорости обращения денег, а из-за этого влияние денежной массы на уровень цен может сильно ослабеть. Как следствие этого, подход Кейнса оказывается отличным от неоклассического подхода, адепты которого отстаивали и отстаивают количественную теорию денег (указывающую, как известно, на сильную связь между денежной массой и уровнем цен), при этом настаивая на незначительности роли денег в экономике.

По мнению И. Фишера, внесшего значительный вклад в неоклассический подход к теории денег (ему, как известно, приписывается авторство формулы уравнения обмена), «деньги никогда не приносят других выгод, кроме создания удобств для обмена» (Фишер, 1926. С. 9). Известный оппонент Дж.М. Кейнса Д. Робертсон отмечал, что «деньги не представляют собой жизненно важной темы, как приходится иногда слышать... Для исследователя необходимо с самого начала прорвать денежную вуаль, которая окутывает большинство деловых операций, и посмотреть, что происходит в сфере обращения реальных товаров и услуг...» (Robertson, 1922. P. 1). Особенно показательно в этом плане высказывание М. Фридмана, лидера монетаризма: «Несмотря на то, что в существующей хозяйственной системе предпринимательская деятельность и деньги играют важную роль, и несмотря на то, что их существование порождает многочисленные и сложные проблемы, основные методы, с помощью которых рынок обеспечивает координацию в рамках всего хозяйства, полностью проявляются в экономике, в которой господствует натуральный обмен и в которой отсутствуют предпринимательская деятельность и деньги» (Friedman, 1962. P. 14).

Предложенная Кейнсом теория спекулятивного мотива спроса на деньги содержит убедительную критику только что процитированных взглядов. Но ограничивается ли вклад Кейнса в макроэкономический анализ связи спроса на деньги и экономической активности только этим? Иными словами, сводятся ли заслуги Кейнса только к формулировке теоретического вывода о наличии функциональной связи между ставкой процента и спросом на деньги?

На наш взгляд, более внимательное прочтение «Общей теории занятости, процента и денег», а также опубликованной через год после ее издания, в 1937 г. статьи «Общая теория занятости», позволяет сделать вывод о том, что теория денег Кейнса содержит гораздо более глубокие идеи, чем это признается в традиционной, «мейнстримной» кейнсианской макроэкономике. Мы полагаем, что эти идеи связаны с концепцией мотива предосторожности спроса на деньги, концепции, которая, как мы попытаемся показать, представлена в «Общей теории занятости, процента и денег» путано и противоречиво. Цель настоящей статьи состоит в реконструкции «истинной» точки зрения Кейнса на мотив предосторожности спроса на деньги, а также в формулировке основ теории суррогатных средств накопления, теории, которая может быть воспринята как развитие этой точки зрения. Для этого мы сначала проанализируем все аспекты трактовки Кейнсом мотива предосторожности в указанной книге. Затем обратимся к вышедшей год спустя — в 1937 г. — статье «Общая теория занятости», в которой английский экономист в значительной степени уточнил свою точку зрения. После этого настанет черед обсуждений некоторых аспектов современной посткейнсианской теории и современных же проблем мирового хозяйства.

О мотиве предосторожности спроса на деньги у Кейнса в книге «Общая теория занятости, процента и денег»: углубленный взгляд

Мотив предосторожности спроса на деньги подробно анализируется английским экономистом в двух главах его самой известной книги. В 13-й главе мотив предосторожности определяется Кейнсом как «желание обеспечить в будущем возможность распоряжаться определенной частью ресурсов в форме денежной наличности» (Кейнс, 2002. С. 161), а в 15-й главе — как «дополнительное основание для хранения наличных денег», состоящее в том, «чтобы обеспечить резерв для всякого рода случайностей, требующих внезапных расходов, или на случай появления неожиданных перспектив выгодных покупок, а также в стремлении сохранить имущество, ценность которого фиксирована в деньгах, для покрытия в последующем денежных обязательств» (Кейнс, 2002. С. 185). Насколько это «дополнительное основание» оказывается важным? Из рассуждений Кейнса в 15-й главе следует,

что оно играет довольно незначительную роль. Дело в том, что сила и мотива предосторожности, и транзакционного мотива (включая обе его составляющие — «мотив, связанный с доходом» и «коммерческий мотив») зависит, по Кейнсу, от доступа к краткосрочным займам, а также от издержек хранения наличных денег (Кейнс, 2002. С. 185–186). В частности, такие издержки малы, если при держании наличности можно получать проценты и не платить банковские комиссионные. В итоге получается, что «все это, по-видимому, лишь второстепенные факторы, за исключением тех случаев, когда рассматриваются значительные изменения в издержках хранения наличных денег» (Кейнс, 2002. С. 186). А отсюда, в этой же 15-й главе, следует ставшая очень быстро — в традиционном, «мейнстримном», кейнсианстве — общепринятой трактовка мотива предосторожности, заключающаяся в том, что объем спроса на деньги по этому мотиву и транзакционному мотиву является положительной функцией от национального дохода (Кейнс, 2002. С. 188–189). Таким образом, оба эти мотива спроса на деньги воспринимаются как формулировка той связи, о которой писали еще докейнсианские экономисты, и создается впечатление, что, как упоминалось выше, основным источником новизны теории денег Кейнса является концепция спекулятивного мотива спроса на деньги.

Однако более детальный анализ рассматриваемой книги Кейнса создает основания для гораздо более богатой трактовки мотива предосторожности спроса на деньги. Попробуем обратить более пристальный взгляд на то, что пишет Кейнс по поводу мотива предосторожности в 13-й главе «Общей теории занятости, процента и денег», главе, которая оказывается в значительной степени противоречащей главе 15-й.

При чтении первой из этих глав создается впечатление, что спрос на деньги по мотиву предосторожности зависит не от национального дохода, а от других факторов. По меньшей мере, речь может идти о зависимости от процентной ставки (Харрис, 1990. С. 326–328). Предположим, что мы рассматриваем выбор экономического субъекта между хранением наличности и долгового обязательства, которое должно быть конвертировано в наличные деньги через n лет. Если «нужда в наличности может возникнуть и до истечения n лет, есть риск, что покупка долгосрочного долгового обязательства и последующее его превращение в наличные деньги обернутся убытком в сравнении с простым хранением наличных денег. Статистическая оценка вероятной прибыли или математически обоснованное предположение выигрыша, рассчитанное исходя из известных вероятностей — *если только такой расчет возможен, что весьма сомнительно*, — должны быть достаточными для того, чтобы компенсировать возможный риск понести убытки» (Кейнс, 2002. С. 160, курсив наш — И.Р.). Интересно, что в знаменитой «Денежной теории» Л. Харриса этот отрывок из Кейнса цитируется (Харрис, 1990. С. 327) за вычетом выделенного нами в цитате курсивом! Известный теоретик посчитал упоминание о сомнительности расчета вероятностей неинтересным и необязательным. *Но такая интерпретация приводит к серьезнейшим искажениям в понимании идей Кейнса!* А эти идеи состоят в том, что, помимо ставки процента, еще более серьезное влияние на спрос на деньги по мотиву предосторожности оказывает общее «ощущение неопределенности» хозяйствующих субъектов¹.

Основания для такого утверждения можно найти в этой же, 13-й главе «Общей теории занятости, процента и денег», если читать ее более внимательно. Так, чуть ниже, автор рассматриваемой книги пишет: «... вопрос о том, насколько благотворным является влияние высокоорганизованного рынка долговых обязательств, преподносит нам очередную дилемму. Так, при отсутствии такого рынка предпочтение ликвидности, связанное с мотивом предосторожности, должно было бы сильно возрасти, но, с другой стороны, существование организованного рынка создает почву для широких колебаний спроса на наличные деньги, связанного со спекулятивным мотивом» (Кейнс, 2002. С. 162; см. также: Bibow, 1998. Р. 240). Далее, обсуждая последствия изменений количества денег в обращении, Кейнс замечает, что «большое увеличение количества денег в состоянии внести *столь большую неопределенность в перспективы*, что усилится предпочтение ликвидности, связанное с мотивом предосторожности» (Кейнс, 2002. С. 163, курсив наш — И.Р.). Наша точка зрения состоит в том, что мотив предосторожности в такой интерпретации может трактоваться как один из основных каналов влияния неопределенности на макроэкономические решения экономических субъектов. Это вполне согласуется с тезисом Кейнса о том, что в принципе необходимым условием желания иметь деньги в качестве сохранения богатства «является *неуверенность* относительно будущей нормы процента» (Кейнс, 2002. С. 160, курсив наш — И.Р.). Здесь важно отметить, что в английском оригинале (Keynes, 2007. Р. 168) курсивом выделено слово *uncertainty* (а, скажем, не “lack of confidence” или “incerti-

¹ Нам известен только один русскоязычный учебник по макроэкономике, где это явно признается, — учебник А. Селищева: «введя эту новую концепцию держания денег по мотиву предосторожности, Кейнс подчеркнул тем самым, что домашние хозяйства сталкиваются с *будущей неопределенностью*» (Селищев, 2000. С. 202). Однако при дальнейшем изложении теории денег Кейнса мотив предосторожности объединяется в этой книге с транзакционным мотивом.

tude”), так что при переводе на русский язык какая-то часть смысла, вкладывавшегося Кейнсом в эти идеи, потерялась. То есть, речь шла о «неопределенности относительно будущей нормы процента».

К сожалению, стремясь дать в своей книге строгое формализованное представление «Общей теории занятости, процента и денег» (и, в частности, возможно, пытаясь в первую очередь четко обозначить идею о том, что вынужденная безработица является следствием завышенной процентной ставки (Carvalho, 2010. P. 718)), Кейнс, в конечном счете, затушевывал некоторые важные аспекты своих идей.

О неопределенности и спросе на деньги у Кейнса в статье «Общая теория занятости» и о разработке теории мотива предосторожности в послевоенной «мейнстримной» макроэкономике

Мы полагаем, что это становится ясным при внимательном прочтении упоминавшейся выше статьи 1937 г. «Общая теория занятости», в которой связь между неопределенностью, с одной стороны, и деньгами, с другой стороны, акцентируется гораздо более четко. К сожалению, революционная роль этой работы до сих пор не осознана большинством макроэкономистов.

Чтобы с этим разобраться, необходимо вспомнить специфику подхода Кейнса к анализу неопределенности и, в частности, учесть тот факт, что он, вслед за Фрэнком Найтом, предпочитал отличать неопределенность от риска.

Именно в этой статье Кейнс продемонстрировал, что он понимает под неопределенностью и почему ее нельзя смешивать с риском.

Вообще говоря, *неопределенность* будущего означает, что мы не можем предсказать будущие результаты нашего выбора даже при помощи вероятностных распределений, поскольку у нас нет научной основы для вычисления соответствующих вероятностей. По этому поводу Кейнс писал следующее: «... под «неопределенным» знанием я не имею в виду просто разграничение между тем, что известно наверняка, и тем, что лишь вероятно. В этом смысле игра в рулетку или выигрыш в лотерею не является примером неопределенности; ожидаемая продолжительность жизни также является лишь в незначительной степени неопределенной. ... Я употребляю этот термин в том смысле, в каком неопределенными являются перспектива войны в Европе, или цена на медь и ставка процента через двадцать лет, или устаревание нового изобретения, или положение владельцев частного богатства в социальной системе 1970 года. Не существует научной основы для вычисления какой-либо вероятности этих событий. Мы этого просто не знаем» (Кейнс, 1998. С. 284). Мы не знаем ни количества возможных исходов, ни вероятностей наступления каждого из них.

В этом плане неопределенность отличается от *риска*, при котором будущее *можно* описать при помощи вероятностных распределений, поскольку известны и количества исходов, и вероятности наступления каждого из них. Здесь сразу следует оговориться, что в неоклассической — и вообще, в мейнстримной — традиции различие между риском и неопределенностью игнорируется, и эти термины обычно используются в качестве синонимов, как, например, в теории ожидаемой полезности. Поэтому не случайно посткейнсианцы и представители некоторых других школ, не вписывающихся в мейнстрим, предпочитают говорить о «найнтианско-кейнсианской» неопределенности [Knightian/Keynesian uncertainty].

С точки зрения Кейнса, такое смешение риска и неопределенности — или сведения неопределенности к риску — является ошибочным, и именно в этой ошибке он обвиняет предшествовавших ему «классиков», к которым, как известно, он относил не только Рикардо и Сэя, но также Эджуорта, Маршалла и Пигу. Описывая «классическую» в широком смысле слова теорию, он отмечал в рассматриваемой нами статье: «расчет вероятности, хотя упоминался мимоходом, считался средством, позволяющим свести неопределенность к количественно вычисляемой форме и сделать ее равнопорядковой определенностью; как в бентамовском исчислении страданий и удовольствий или выгод и недостатков, соотношение которых, как предполагалось в бентамовской философии, влияет на общее этическое поведение людей» (Кейнс, 1998. С. 283). Английский экономист полагал, что такой подход не применим к экономической системе, в которой важную роль играет выбор активов длительного пользования и связанное с ним накопление богатства. Он писал: «вся цель накопления богатства состоит в достижении результатов или потенциальных результатов, отстоящих на сравнительно отдаленный, иногда на *неопределенный* срок. Таким образом, тот факт, что наши знания о будущем являются колеблющимися, туманными и неопределенными, превращает накопление богатства в особенно неопределенный предмет для изучения при помощи методов классической экономической теории» (Кейнс, 1998. С. 283–284, курсив наш — И.Р.). Вот почему так суров «окончательный вердикт» Кейнса в отношении «классической» в широком смысле слова теории (т. е., по сути, экономической теории

мейнстрима): «я обвиняю классическую экономическую теорию в том, что она... является одним из... симпатичных, вежливых приемов, которые направлены на изучение сегодняшних реалий, абстрагируясь от того факта, что мы очень немного знаем о будущем» (Кейнс, 1998. С. 285).

А затем в указанной статье Кейнс начинает рассматривать спрос на деньги как часть процесса накопления богатства. Он делает акцент на том, что обладание деньгами (как богатством), *как будто*, выглядит странно, поскольку деньги — это единственный актив, не приносящий дохода. Английский экономист задает вопрос: «почему кто-либо, не содержащийся в богадельне для лунатиков, захочет использовать деньги как средство сохранения богатства?» (Кейнс, 1998. С. 286). И дает на него следующий развернутый ответ: «потому что, частично благодаря нашим рассудочным соображениям, а частично — инстинктивным побуждениям, наше желание держать деньги в качестве средства хранения богатства служит показателем степени нашего недоверия нашим собственным расчетам и конвенциональному взгляду на будущее. ... Обладание реальными деньгами снижает уровень нашего беспокойства, и премия, которую мы требуем за то, чтобы расстаться с деньгами, является мерилем степени нашего беспокойства» (Кейнс, 1998. С. 286, курсив наш — И.Р.).

О каком мотиве спроса на деньги здесь идет речь? Мы считаем, что о мотиве предосторожности². Именно через мотив предосторожности ощущение большой неопределенности приводит к предпочтению денег, а не активов, приносящих доход³.

Одним из первых об этом заговорил Пол Дэвидсон⁴: «недоверие? Беспокойство? Но ведь это такие состояния нашего сознания, которые не могут встречаться в мире определенности! Существование таких состояний убеждает нас в том, что именно мотив предосторожности — а не спекулятивные соображения — служит основной предпосылкой расширения спроса на деньги как средство накопления сокровищ в обстановке неопределенности» (Дэвидсон, 1981)⁵.

С ним солидарны и многие другие современные посткейнсианцы, в частности, Йохен Рунде, который гораздо позднее писал: «мотив хранения неактивных остатков, в той степени, в какой он является реакцией на неопределенность, продолжает быть мотивом предосторожности по своей сути» (Runde, 1994. P. 134).

К сожалению, рассмотренная здесь интерпретация мотива предосторожности прошла незамеченной среди макроэкономистов того (и послевоенного) времени. В 1960-е гг. появляются первые «мейнстримные» модели мотива предосторожности спроса на деньги (Tsiang, 1969; Miller and Orr, 1966; Whalen, 1966), где на первый план выдвигаются факторы, которые Кейнсом принципиально отвергались. В этих моделях объем спроса на деньги по мотиву предосторожности определяется такими факторами, как альтернативные издержки держания наличности (в виде потерянных процентов, не полученных по ценным бумагам), индивидуальные предпочтения относительно вероятной степени ликвидности и

² Здесь нельзя не упомянуть об исследованиях «собрата» Кейнса по Кембриджу Фредерика Лэвингтона, возможно, самого недооцененного предшественника Кейнса. Еще в 1921 г. Лэвингтон подчеркивал важность «неожиданностей» для формирования спроса на деньги. Поэтому «запас денег... служит не только для того, чтобы обеспечить его текущие платежи, но также как передовая линия обороны в случае неопределенных событий в будущем» (Lavington, 1921. P. 31). То есть, спрос на деньги зависит от объема текущих сделок хозяйствующего субъекта и от степени неопределенности в ситуации с его бизнесом (Lavington, 1921. P. 32). До Лэвингтона на роль предосторожности намекали Эджуорт, Менгер, Вискелль и Пигу, если верить Дэвиду Лейдлеру (Laidler, 1999. Ch. 4); см. также (Koning, 2012)). Однако ни Лэвингтон, ни остальные упомянутые здесь экономисты ничего не говорили о том, что деньги могут служить в качестве самого ликвидного актива длительного пользования, быть особой разновидностью ценной бумаги. Поэтому теория Кейнса все равно оказывается новаторской и более многогранной. Тем более что никто из названных не делал никаких выводов из подобных рассуждений в отношении макроэкономического анализа.

³ Интересно, что, как позднее у Кейнса, в теории Лэвингтона риск и неопределенность тоже различаются, но по-другому. В его трактовке, риск — ожидаемая отдельным бизнесменом «вероятность потери», а неопределенность — «нерегулярность в поступлении дохода» (Lavington, 1921. P. 86). То есть, о неприменимости методов теории вероятности к анализу неопределенности у Лэвингтона речь не идет. Кстати, интересно, что Лэвингтон был студентом Кейнса...

⁴ А самым первым, возможно, следовало бы считать Ричарда Кана. В своей статье, изданной в 1954 г., (Kahn, 1954), он отмечал, что не стоит смешивать трансакционный мотив и мотив предосторожности в одной функции, зависящей от дохода. Спрос на деньги по мотиву предосторожности связан с ожиданием возможностей изменений будущей ставки процента, в то время как спрос на деньги по спекулятивному мотиву связан с ожиданием роста будущей ставки. Оба эти мотива находятся в сложном взаимодействии, и отделить спрос на деньги по одному из этих мотивов от спроса на деньги по другому мотиву невозможно. Кроме того, разные люди сталкиваются с разными видами «неожиданностей» в разное время. Одни сталкиваются с риском дохода, другие с риском капитала, причем в последнем случае спрос может предъявляться и на ценные бумаги ((Kahn, 1954); см. также: (Carvalho, 2010. P. 718–720). Однако, в отличие от статьи Кейнса 1937 г., и разработок посткейнсианцев во главе с Дэвидсоном и Карвальо, у Кана нет акцента на различие между риском и неопределенностью, нет и подчеркивания роли мотива предосторожности как связующего звена между неопределенностью и спросом на деньги.

⁵ Более подробный анализ свойств и функций денег был проведен П. Дэвидсоном в 8-й и 9-й главах его книги «Деньги и реальный мир» (Davidson, 1972a), изданной в 1972 г., возможно, первой монографии, в которой были сформированы основы посткейнсианского подхода к анализу капиталистического хозяйства. А сжатый конспект этих идей был представлен в одноименной статье того же года (Davidson, 1972b).

ожидаемого уровня вероятной неликвидности. Ключевой аспект здесь — оценка индивидом вероятной суммы дефицита ликвидности. Такая оценка осуществляется через расчет вероятностей, т. е. имеются в виду частотные несовпадения между ожидаемыми поступлениями и платежами. В частности, вероятность того, что запаса наличных денег окажется недостаточно для покрытия дефицитов выплат, зависит от дисперсии возможных дефицитов выплат вокруг среднего значения этих дефицитов.

Но способен ли «репрезентативный индивид» посчитать эти вероятности? Из логики подхода Кейнса, излагаемого им в опубликованной в 1937 г., и рассматриваемой здесь статьи «Общая теория занятости» следует отрицательный ответ на данный вопрос. Объем спроса на деньги по мотиву предосторожности — функция от степени неопределенности, ощущаемой индивидом [*perceived uncertainty*], нуждающимся в деньгах, а не от расчетов вероятностей оказаться неликвидным. Когда люди беспокоятся, они не в состоянии вычислить вероятностные распределения будущих исходов интересующих их событий⁶.

О мотиве предосторожности, макроэкономической нестабильности, суррогатных средствах накопления и современных кризисах

Изложенная Кейнсом в статье 1937 г., трактовка концепции мотива предосторожности спроса на деньги, в качестве «канала» влияния неопределенности на желание иметь деньги как средство сохранения ценности, позволяет заложить основы более общей теории макроэкономической нестабильности. Такие основы можно найти у некоторых посткейнсианских авторов — Х.Ф. Мински (*Minsky, 1975*), Ф. Карвальо (*Carvalho, 1992*) и других.

Дело в том, что деньги — это актив, обладающей нулевой или незначительной эластичностью производства и такой же эластичностью замещения. Об этом писал Кейнс в еще одной пропущенной его современниками и ближайшими последователями главе «Общей теории занятости, процента и денег» — 17-й главе (*Кейнс, 2002. С. 216–217*). Поскольку, в условиях роста степени неопределенности деньги как актив будут вытеснять — из сферы выбора агентов — долгосрочные производственные активы, такая динамика будет порождать сокращение национального дохода и занятости. Обратные процессы могут происходить, когда агенты ощущают неопределенность лишь в незначительной степени. Таким образом, динамика спроса на деньги по мотиву предосторожности оказывается противоположной динамике спроса на производственные капиталные активы и оказывается фундаментальной причиной для циклических колебаний деловой активности. Иными словами, из-за того, что «переключение» спроса с производственных активов на деньги генерирует спад производства вкупе с тем фактом, что изменение «предпочтения ликвидности» по мотиву предосторожности связано с изменением степени неопределенности, деловые циклы становятся неотъемлемым свойством капиталистической — денежной, в терминологии Кейнса, — экономики [*monetary economy*].

Но, на наш взгляд, эта теория требует своего дальнейшего развития. И именно «обновленное» понимание мотива предосторожности спроса на деньги может послужить важнейшей предпосылкой для такого развития. Мы считаем, что имеет смысл расширить сферу применения мотива предосторожности и относить его к любым высоколиквидным непроизводственным активам. Это особенно важно в современных условиях перманентной инфляции, когда деньги как таковые уже не служат столь соблазнительной приманкой для тех, кто пытается накапливать богатство.

В таком случае можно объяснить наличие пока что загадочного для экономистов феномена *спроса на суррогатные средства накопления*. Понятие суррогатных средств накопления было предложено посткейнсианцем Джоном Гралем (*Grahl, 1988*), но никак не развито. Под такими средствами накопления следует понимать *активы, которые хорошо выполняют функцию средства сохранения ценности, но не являются средством обращения и обладают нулевой (или крайне незначительной) эластичностью производства*. Примеры подобных активов — зарубежные финансовые активы, антиквариат, предметы коллекционирования, старый фонд недвижимости и прочие виды имущества. Одним из индикаторов роста спроса на суррогатные средства накопления может служить бегство капитала из той или иной страны.

⁶ Эти же критические замечания можно высказать в адрес разработанной чуть раньше, в 1958 г., знаменитой «портфельной теории» Тоби́на (*Tobin, 1958*) — самой известной теории спроса на деньги в рамках «мейнстримного» кейнсианства. В этой теории все «неожиданности» сводятся к просчитываемому риску, а предпочтение ликвидности трактуется как специфическое выражение нерасположенности к этому риску (подробнее см.: *Bibow, 1998. P. 256–262*). Впрочем, указанная теория касается скорее спекулятивного мотива, а не мотива предосторожности и, возможно, привела к исчезновению мотива предосторожности из мейнстримной экономической теории (*Carvalho, 2010*). В целом развитие денежной теории после Кейнса в рамках мейнстрима шло по пути вытеснения из сферы внимания экономистов неопределенности — в ее «найтинганско-кейнсианском» понимании (*Davidson, 1972b. P. 102*). Об «изгнании» неопределенности (в таком понимании) из теоретического мейнстрима в целом см. (*Hodgson, 2011*).

Повышение спроса на такие активы, подобно росту спроса на деньги, не создает национального дохода и занятости. Если такое повышение происходит в крупных масштабах и связано со снижением спроса на производственные активы, то следствием оказывается экономический кризис. На наш взгляд, динамика спроса на суррогатные средства накопления — это один из важнейших факторов, которые нужно учитывать при объяснении кризисов в инфляционной экономике. В чем причины колебаний спроса на такие средства накопления? *Мы полагаем, что эти колебания можно объяснить за счет изменений в интенсивности мотива предосторожности.* Иными словами, когда хозяйствующие субъекты «ощущают неопределенность в перспективах» и стремятся в большей степени «заглушить беспокойство», они, в условиях инфляционной экономики, предъявляют спрос — по мотиву предосторожности — не на деньги, а на суррогатные средства накопления. Если такое поведение становится общераспространенным и устойчивым, то экономика надолго оказывается в глубоком кризисе. Такой кризис — нечто вроде платы за желание людей «быть ликвидными» в соответствии с мотивом предосторожности⁷.

Мы полагаем, что трансформационный спад в России 1990-х гг. был связан именно с этим феноменом — с увеличением спроса на суррогатные средства накопления, увеличением, которое вытеснило спрос на производственные активы длительного пользования. Не случайно, с одной стороны, за это десятилетие инвестиции в основной капитал в реальном выражении сократились приблизительно в 4 раза, а с другой стороны, за этот же период времени из нашей страны, по самым скромным подсчетам, было вывезено не менее 100 млрд долл. США. Параллельно активно рос оборот рынка недвижимости, в особенности старого фонда, а также рынка драгоценных металлов и других суррогатных средств накопления.

В основе этих процессов — завышенная неопределенность будущего, в значительной степени вызванная специфическими характеристиками институциональной среды постсоветской России, где государство, особенно в 1990-е гг., отличилось неспособностью или нежеланием выполнять свои институциональные функции. Важнейшими из таких функций являются *спецификация прав собственности* и особенно *защита контрактов*. Необходимыми условиями для выполнения этих функций являются наличие адекватных рыночной экономике законов, их согласованность и непротиворечивость, самостоятельность трех ветвей власти, низкий или нулевой уровень ее коррумпированности, а также эффективность судебной системы.

Не менее важны такие аспекты, как отсутствие «реальной демократии», т. е. контроля граждан над своим правительством, и (начатое еще в советский период) сращивание государства, подпольного бизнеса и преступных группировок. Все эти факторы способствовали и способствуют тому, что, как уже было отмечено, государство в постсоветской России не обеспечивало должной защиты контрактных соглашений в 1990-е гг., да и не обеспечивает ее сейчас, в начале XXI в. Кроме того, государственные должностные лица не «охвачены» соответствующей идеологией, стимулирующей защиту контрактов, а у рядовых агентов нет возможностей и стимулов соответствующим образом повлиять на них. Вызванная же всеми этими факторами завышенная неопределенность увеличила «предпочтение ликвидности» по мотиву предосторожности, следствием чего стало описанное выше значительное и длительное повышение спроса на суррогатные средства накопления, повышение, которое фактически привело к деиндустриализации российской экономики.

Вот почему обновленное понимание роли мотива предосторожности в теории Кейнса может иметь важное практическое значение в настоящий период — для понимания экономики нашей страны, да и не только ее⁸.

ЛИТЕРАТУРА

Дэвидсон П. (1981). Посткейнсианская теория денег и проблема инфляции / С. Вайнтрауб (ред.) Современная экономическая мысль. М.: Прогресс.

⁷ В начале 2000-х датский экономист Свен Ларсон (Larson, 2002) попытался расширить эту идею, указав на то, что колебания в интенсивности мотива предосторожности могут также влиять на склонность к сбережению; т. е., когда люди ощущают более значительную неопределенность, они увеличивают *сбережения, вызванные предосторожностью* [precautionary saving]. Эта концепция весьма интересна, но пока что не получила развития в посткейнсианской литературе, возможно, потому, что, с точки зрения Кейнса, сберегательные решения и портфельные решения — разные, и обусловлены различными причинами. Хотя сам Ларсон основывает свою концепцию именно на «Общей теории занятости, процента и денег».

⁸ Хотя в экономиках развитых стран государственные должностные лица несравнимо лучше справляются с выполнением институциональных функций, но со значительной неопределенностью люди сталкиваются и там, особенно в период текущего глобального кризиса. Неопределенность — характеристика любой экономической системы, в которой производство занимает время, а степень разделения труда является высокой. Макроэкономическая нестабильность представляет собой как следствие неопределенности, так и фактор, повышающий ее степень. Поэтому и для понимания этой проблемы — глобального кризиса — приведенные в статье рассуждения могут оказаться важными.

- Кейнс Дж.М. (2002). Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ. 352 с.
- Кейнс Дж.М. (1998). Общая теория занятости. *Истоки*, вып. 3. М.: ГУ-ВШЭ. С. 280–292.
- Селищев А.С. (2000). Макроэкономика. СПб.: Питер. 448 с.
- Фишер И. (1926). Покупательная сила денег. М.: Финансовое издательство НКФ СССР.
- Харрис Л. (1990). Денежная теория. М.: Прогресс. 750 с.
- Bibow J. (1998). On Keynesian Theories of Liquidity Preference. *The Manchester School*, vol. 66, no. 2, pp. 238–273.
- Carvalho F.J.C. (1992). Mr. Keynes and Post Keynesians. Principles of Macroeconomics for a Monetary Production Economy. Aldershot: Edward Elgar.
- Carvalho F.J.C. (2010). Uncertainty and Money. Keynes, Tobin and Kahn and the Disappearance of the Precautionary Motive for Money from Liquidity Preference Theory. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 34, no. 4, pp. 709–725.
- Davidson P. (1972a). Money and the Real World. London: Macmillan.
- Davidson P. (1972b). Money and the Real World. *Economic Journal*, vol. 82, no. 325, pp. 101–115.
- Grahl J. (1988). Productivity Slowdown and Financial Tensions / Arestis P. (ed.) Post-Keynesian Monetary Economics: New Approaches to Financial Modeling. Aldershot: Edward Elgar.
- Hodgson G.M. (2011). The Eclipse of the Uncertainty Concept in Mainstream Economics. *Journal of Economic Issues*, vol. 45, no. 1, pp. 159–179.
- Kahn R.F. (1954). Some Notes on Liquidity Preference. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 22, no. 3, pp. 229–257.
- Keynes J.M. (2007). The General Theory of Employment, Interest and Money, London: MacMillan Palgrave.
- Koning J.P. (2012). Uncertainty and the Demand for Liquidity. Available at: <http://jpkoning.blogspot.ru/2012/12/uncertainty-and-demand-for-liquidity.html> (accessed 21 December 2012).
- Laidler D. (1999). Fabricating the Keynesian Revolution: Studies of the Inter-War Literature on Money, the Cycle, and Unemployment. Cambridge: Cambridge University Press.
- Larson S. (2002). Uncertainty and Consumption in Keynes's Theory of Effective Demand. *Review of Political Economy*, vol. 14, no. 2, pp. 241–258.
- Lavington F. (1921). The English Capital Market. London: Methuen.
- Miller M. and Orr D. (1966). A model of the demand for money by firms. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, no. 3, pp. 413–435.
- Minsky H.P. (1975). John Maynard Keynes. New York: Columbia University Press.
- Friedman M. (1962). Capitalism and Freedom. Chicago: Chicago University Press.
- Robertson D. (1922). Money. London: Macmillan.
- Runde J. (1994). Keynesian Uncertainty and Liquidity Preference. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 18, no. 2, pp. 129–144.
- Tobin J. (1958). Liquidity Preference as Behaviour Towards Risk. *Review of Economic Studies*, vol. 25, no. 1, pp. 65–86.
- Tsiang S.C. (1969). The Precautionary Demand for Money: An Inventory Theoretic Analysis. *Journal of Political Economy*, vol. 77, no. 1, pp. 99–117.
- Whalen E.L. (1966). A Rationalization of the Precautionary Demand for Cash. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, no. 2, pp. 314–324.

REFERENCES

- Davidson P. (1981). Post-Keynesian Monetary Theory and Inflation / In *Modern Economic Thought*. Weintraub S. (ed.) Moscow: Progress Publ. (in Russian).
- Keynes J.M. (1936). The General Theory of Employment, Interest and Money, London: Macmillan. (Russ. ed.: Keynes J.M. (2002). *Obschaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg*. Moscow: Gelios ARV, 352 p.)
- Keynes J.M. (1937). The General Theeory of Employment. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 51, no. 2, pp. 209–223. (Russ. ed.: Keynes J.M. (1998). *Obschaya teoriya zanyatosti. Istoki [Origins]*, vol. 3. Moscow: HSE Publ., pp. 280–292.)
- Selischev A.S. (2000). Macroeconomics. Saint-Petersburg: Piter, 448 p. (in Russian).
- Fisher I. (1911). The Purchasing Power of Money. New York: Macmillan. (Russ. ed.: Fisher I. (1926). *Pokupatel'naya sila deneg*. Moscow: Financial Publishing of National Commissariat of Finance NCF of USSR.)
- Harris L. (1981). Monetary Theory. New York: McGraw-Hill. (Russ. ed.: Harris L. (1990). *Denezhnaya teoriya*. Moscow: Progress Publ., 750 p.)

- Bibow J. (1998). On Keynesian Theories of Liquidity Preference. *The Manchester School*, vol. 66, no. 2, pp. 238–273.
- Carvalho F.J.C. (1992). Mr. Keynes and Post Keynesians. Principles of Macroeconomics for a Monetary Production Economy. Aldershot: Edward Elgar.
- Carvalho F.J.C. (2010). Uncertainty and Money. Keynes, Tobin and Kahn and the Disappearance of the Precautionary Motive for Money from Liquidity Preference Theory. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 34, no. 4, pp. 709–725.
- Davidson P. (1972a). Money and the Real World. London: Macmillan.
- Davidson P. (1972b). Money and the Real World. *Economic Journal*, vol. 82, no. 325, pp. 101–115.
- Grahl J. (1988). Productivity Slowdown and Financial Tensions / In *Post-Keynesian Monetary Economics: New Approaches to Financial Modeling*. Arestis P. (ed.) Aldershot: Edward Elgar.
- Hodgson G.M. (2011). The Eclipse of the Uncertainty Concept in Mainstream Economics. *Journal of Economic Issues*, vol. 45, no. 1, pp. 159–179.
- Kahn R.F. (1954). Some Notes on Liquidity Preference. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 22, no. 3, pp. 229–257.
- Keynes J.M. (2007). *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London: MacMillan Palgrave.
- Koning J.P. (2012). Uncertainty and the Demand for Liquidity. Available at: <http://jpkoning.blogspot.ru/2012/12/uncertainty-and-demand-for-liquidity.html> (accessed 21 December 2012).
- Laidler D. (1999). Fabricating the Keynesian Revolution: Studies of the Inter-War Literature on Money, the Cycle, and Unemployment. Cambridge: Cambridge University Press.
- Larson S. (2002). Uncertainty and Consumption in Keynes's Theory of Effective Demand. *Review of Political Economy*, vol. 14, no. 2, pp. 241–258.
- Lavington F. (1921). *The English Capital Market*. London: Methuen.
- Miller M. and Orr D. (1966). A model of the demand for money by firms. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, no. 3, pp. 413–435.
- Minsky H.P. (1975). *John Maynard Keynes*. New York: Columbia University Press.
- Friedman M. (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago: Chicago University Press.
- Robertson D. (1922). *Money*. London: Macmillan.
- Runde J. (1994). Keynesian Uncertainty and Liquidity Preference. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 18, no. 2, pp. 129–144.
- Tobin J. (1958). Liquidity Preference as Behaviour Towards Risk. *Review of Economic Studies*, vol. 25, no. 1, pp. 65–86.
- Tsiang S.C. (1969). The Precautionary Demand for Money: An Inventory Theoretic Analysis. *Journal of Political Economy*, vol. 77, no. 1, pp. 99–117.
- Whalen E.L. (1966). A Rationalization of the Precautionary Demand for Cash. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, no. 2, pp. 314–324.

РЕАЛЬНОСТИ ПСИХОЛОГИИ И ЭКОНОМИКИ

С.М. ПЯСТОЛОВ,

доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник,

Институт научной информации по общественным наукам Российской академии наук,
Центр научных исследований по науке, образованию и технологиям, г. Москва,
e-mail: piasts@mail.ru

Статья представляет собой развернутый комментарий к публикации С. ДеллаВинья (DellaVigna, 2009; Делавинья, 2011a; Делавинья, 2011b; Делавинья, 2011c), в котором автор обнаруживает генетически общие корни экономики и психологии, а также их противоречия. Возвращаясь к базовым предпосылкам моделей экономической психологии, предложенным Р. Штроцем в статье 1956 г. (Strotz, 1956), автор предлагает в объяснении экономических поведения и отношений считать ключевыми проблемы этики и моральных ценностей. Тогда в комплексном взаимодействии экономической теории и психологии экономике следует вернуться к базовым принципам, к «Теории нравственных чувств», и попытаться стать инструментом, не реконструирующим, а конструирующим предметное пространство – «Жизненный мир». Задача экономической психологии в проекте научной кооперации может заключаться в поиске новых фактов, в оценке жизнеспособности и эффективности созданных экономикой конструкций, в формировании неявного знания и затем – его вербализации.

Ключевые слова: экономика; экономическая психология; этика и моральные ценности; предметное пространство.

REALITIES OF PSYCHOLOGY AND ECONOMICS

S.M. PYASTOLOV,

Doctor of economic sciences (DSc), Professor, Senior staff scientist,
Institute for Scientific Information on Social Sciences of the Russian Academy of Sciences,
Research Center for Science, Education and Technology, Moscow,
e-mail: piasts@mail.ru

The article represents an extensive commentary on a paper of S. DellaVigna (DellaVigna, 2009; DellaVigna, 2011a; DellaVigna, 2011b; DellaVigna, 2011c), where the author finds out genetically common roots of economics and psychology and also their contradictions. Coming back to the basic assumptions of economic psychology models offered by R. Strotz (Strotz, 1956) the author argues that ethics and moral values problems should be considered as pivotal in explanations of economic behavior and relations. Thus within the complex interactions between economics and psychology the economic theory should try to become an instrument which is not reconstructing but constructing the subject space – the LebensWelt. The task of the economic psychology under the project of mutual cooperation can be a search for new facts, an estimation of the viability and the effectiveness of the constructs created by the economy, a creation of a new knowledge and then its verbalization.

Keywords: economy; economic psychology; ethics and moral values; the subject space.

JEL classification: D01, D80.

Растущее число публикаций в области экономической психологии свидетельствует о проявляющемся в последнее время интересе к психологическим аспектам экономического поведения. Это связано, в частности, с тем, что нестабильность становится имманентным признаком рыночных отношений, как в национальных, так и в мировой экономиках. Уже мало кто может сомневаться, что принципы неоклассической экономической науки требуют пересмотра с учетом нестабильности предпочтений экономических агентов, как во временном, так и в ситуационном аспектах.

Одним из недавних примеров таких публикаций служит статья С. Делавинья «Психология и экономика: результаты эмпирических исследований» (*DellaVigna, 2009; Делавинья, 2011a; Делавинья, 2011b; Делавинья, 2011c*). В отношении названия статьи интересным является вопрос о переводе: помимо предложенного выше варианта «Evidence from the Field» можно интерпретировать и как «наблюдения реальности» («свидетельства натурального опыта»), и как информацию о развитии соответствующих областей знания — экономики и психологии («вести с полей»).

В связи с последним вариантом перевода, следует вспомнить, что еще сравнительно недавно отношение большинства экономистов к поведенческим исследованиям характеризовалось как «агрессивное нелюбопытство»¹. Сегодня же редкая статья, затрагивающая вопросы экономического поведения, обходится без анализа систематических отклонений (systemic biases) от прогнозов традиционных экономических моделей. В число наиболее цитируемых журналов в этой сфере входят: *Journal of Economic Behavior & Organization*, *Journal of Economic Psychology*, *Journal of Socio-Economics* (*Azar, 2006*).

С. Делавинья утверждает, что «Психология и Экономика» (*Psychology and Economics*) означает то же, что «Поведенческая экономика» (*Behavioral Economics*). Следуя данному утверждению, отметим, что сегодня в области поведенческой экономики (ПЭ) действует ряд международных ассоциаций, таких как Международная ассоциация для исследований в области экономической психологии – IAREP – International Association for Research in Economic Psychology; Ассоциация экономических наук – ESA – Economic Science Association; Общество исследователей в области суждений и принятия решений – SJDM – Society for Judgment and Decision Making; Европейская ассоциация исследователей в области принятия решений – EADM – European Association for Decision Making; Международная ассоциация исследователей в области прикладной психологии (подразделение 9: Экономическая психология) – IAAP – International Association for Applied Psychology; Общество исследователей в области поведенческой экономики – SABE – Society for the Advancement of Behavioural Economics; научно-исследовательские ресурсы в глобальной сети: *Economic Sociology*, the *European website*; *LinkedIn group «Economic Psychology & Behavioural Economics»*; *Workgroup at huddle.net* и др.²

Во многих ведущих научных центрах мира проходят конференции, действуют семинары, как непосредственно в области ПЭ³, так и в смежных областях: социальной психологии, нейроэкономики, эконофизики⁴ и т. п.

В кратком обзоре истории ПЭ следует упомянуть классический период — период становления экономической теории в начале XVIII в., который ознаменован появлением таких знаковых работ, как «Теория моральных чувств» А. Смита, труды И. Бентама («Panopticon», «Defence of Usury» и др.), и когда проблемы этики и моральных ценностей считались ключевыми в объяснении экономических поведения и отношений.

Однако позже, в период становления неоклассической экономической теории, который совпал по времени с периодом прогресса естественных наук, по их примеру, методологические рамки экономики были ограничены набором допущений о рациональном поведении экономических агентов. Это привело к ряду непредвиденных провалов, наиболее трагичным из которых было отсутствие даже намека на предсказание Великой депрессии 1929–1933 гг. Положение «спас» Дж.М. Кейнс, чьи идеи в области экономической психологии предпринимательства и потребления оказались востребованы в этот период. Такие видные представители неоклассики, как Ф. Эджуорт, В. Парето, И. Фишер и др. также использовали психологические объяснения в своих трудах.

После Второй мировой войны ядром новой консолидации стал так называемый «неоклассический синтез», превратившийся в «основное течение», в котором для случаев неравновесия в макроэкономике применялась кейнсианская модель, а в анализе ситуаций общего равновесия и в микроэкономике использовалась неоклассическая теория.

¹ Такое определение дает, в частности, М. Рабин (*Rabin, 2002*).

² Более подробную информацию можно найти в (*Материалы Лаборатории экспериментальной и поведенческой экономики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»*).

³ См., напр.: (*Отчет о III Международной научной конференции «Рациональность, поведение и эксперименты», 2009*).

⁴ См., напр., материалы семинара: «Адаптация к условиям кризиса в комплексных социально-экономических системах» (*International Workshop on Coping with Crises in Complex Socio-Economic Systems, 2009*).

Таким образом, неоклассическая теория продемонстрировала свою живучесть. Благодаря дополнительным предпосылкам появилась возможность анализировать рискованные ситуации (в рамках теорий ожидаемой полезности), экономику семьи, экономику преступлений (экономический империализм Беккера), институты (новый институционализм)⁵.

В 1950-х гг. впервые была вербализована концепция «поведенческих финансов» (*Olsen, 2001*). С конца 1960-х гг. стали публиковаться статьи П. Словика, Д. Канемана, А. Тверски, и в 1970–1980-х гг. была разработана так называемая «теория перспектив» (*Slovic and Lichtenstein, 1968; Tversky and Kahneman, 1974; Канеман 2006; Пястолов, 2006*).

Развитие экономической психологии связывают с именами Г. Тарде, Л. Гараи (групповое сознание), Дж. Катоны (гештальт, индекс потребительских предпочтений). В моделях данного направления уже стали предлагаться тестируемые гипотезы о параметрах ожидаемой полезности, межвременного потребления в условиях неопределенности.

Исследования факторов неопределенности привели Г. Саймона к формированию теории ограниченной рациональности, согласно которой субъекты в реальных условиях, не имея достаточной информации и иных возможностей для оценки и максимизации полезности, стремятся к удовлетворенности (*Simon, 1955*). При этом Г. Саймон уделял внимание в основном изучению ментальных процессов, а не поведения, ориентированного на результат.

На самом деле границы научных областей подвижны, к тому же, их описание различается в англоязычном и русскоязычном вариантах. Так, работы Д. Канемана, А. Тверски и др. некоторые зарубежные эксперты относят к литературе об отклонениях (*biases literature*). Другие эксперты считают тех же авторов основателями поведенческой экономики. «Behavioral economics» переводят еще и как «бихевиориальная (или бихевиористская) экономика», но последний вариант имеет оттенок специфически психологический, поэтому все чаще для обозначения данного направления используют версию «Поведенческая экономика» (ПЭ).

Методы ПЭ применяются в том числе и для исследования ситуаций межвременного выбора, для которых американский психолог Дж. Эйнсли предложил прием «гиперболического дисконтирования» (в противоположность экспоненциальному дисконтированию в традиционных моделях) (*Ainslie, 1974*). Далее эту модель развили Д. Лайбсон, Т. О'Донахью, М. Рабин. Разработки Д. Лайбсона, например, используются в реализации пенсионных планов 401(k) в США, помогают разрешить «загадку долгов» (*debt puzzle*): американские потребители демонстрируют нетерпение в коротком периоде и терпение в долгосрочном периоде в ходе реализации своих решений о пожизненных накоплениях. М. Рабин известен как авторитетный ученый в сфере ПЭ, в статье С. Делавинья мы уже ознакомились с его поведенческими моделями функции полезности, известны его разработки в области поведенческих финансов, термин «справедливость по Рабину» (*Rabin fairness*), используемый для описания социальных предпочтений.

В статье Делавинья названы и другие ученые. Чтобы представить более рельефную картину, в дополнение к Дж. Эйнсли можно было бы упомянуть и других исследователей поведения животных, исследования в области нейроэкономики, где первопроходцем считается Д. Прелек, а функциональное магнито-резонансное отображение (*functional magnetic resonance imaging – fMRI*) — эффективным методом исследования процессов принятия экономических решений.

Попробуем теперь рассмотреть тему ПЭ с несколько иных позиций. Если экономическую теорию можно считать культурой, то поведенческая экономика являет собой попытку трансформации этой культуры. По мнению Камерера, Лоуэнштейна и Рабина (*Camerer, Loewenstein and Rabin, 2003*), эта трансформация происходит теми же методами, что и так называемая «революция теории игр». Ядро современных теорий ПЭ до сих пор содержит представления о рациональных агентах, в решениях которых проявлены стандартные концепции равновесия. Эти агенты действуют в том самом пространстве ограниченной рациональности, что картографировали Д. Канеман и А. Тверски (*Канеман, 2006*). Однако сама концепция ограниченной рациональности остается в стороне от контекста большинства публикаций по ПЭ. Возможно, потому, что такой контекст не являет угрозы ядру мейнстрима.

Как представляет А. Рубинштейн в своем докладе на IX Всемирном конгрессе «Успехи экономической теории и эконометрики» (*Rubinstein, 2005*), типичная статья по ПЭ начинается с описания повседневных явлений, которые не могут быть описаны при помощи стандартной модели экономического человека. Для решения задачи описания рассматриваемого случая вводятся дополнительные предположения, заимствованные из психологии или даже из теорий поведения животных (табл. 1).

⁵ Подробнее см., напр.: (*История экономических учений, 2010*).

Таблица 1

Отклонения от стандартной модели поведения в ПЭ

Нестандартные предпочтения	Нестандартные убеждения	Нестандартные процедуры принятия решений (систематические смещения)
Предпочтения, зависящие от времени (проблемы самоконтроля) Склонность к риску (зависимость от контекста), социальные предпочтения	Излишняя самоуверенность Закон малых чисел Смещение проекции	Фреймы Ограниченность внимания Эффекты меню Убеждение и социальное давление Эмоции

Составлено по: DellaVigna, 2009.

В типичной статье ПЭ демонстрируется неустойчивость стандартных моделей к ведению вызванных психологическими эффектами смещений. Но при этом модели ПЭ испытывают недостаток эlegantности и той степени обобщения, которые присущи моделям общего равновесия и теории игр. Типичные статьи ПЭ объемны, построены довольно сумбурно, простые идеи скрыты за числовыми примерами и нечетко сформулированными моделями. (DellaVigna, 2009; Делавинья, 2011a; Делавинья, 2011b; Делавинья, 2011c), заметим, пишет о ставших «более лаконичными» моделях. Возможно. Ведь А. Рубинштейн излагал свои критические замечания в 2005 г.

В типичной статье предлагается также модель, описывающая обнаруженное отклонение от «рационального» поведения. Базовые концептуальные рамки для моделей такого рода были предложены еще Р. Штроцем в статье 1956 г. «Близорукость и непостоянство в динамической максимизации полезности» (Strotz, 1956). Новизной в современных исследованиях является то, что непостоянство предпочтений во времени применяется к более широкому множеству экономических контекстов. Так, мы видим, что в статье Делавинья представлены: Поведенческая экономика отраслевых рынков, Поведенческая экономика труда, Поведенческие финансы и Поведенческие корпоративные финансы, Поведенческая политическая экономия, Поведенческое институциональное проектирование.

Тем не менее методологические рамки для всех этих областей остаются одинаковыми. Так, например, исследования финансовой нестабильности производятся в контексте отклонения от равновесия как результата иррациональности, проявляемой экономическими агентами, а усиление этих отклонений объясняется «стадным поведением» (иррационально здесь повышенное внимание к прошлым тенденциям)⁶. Попытки объяснить такое поведение как поведение рационального агента, у которого просто мало доступной информации уже выходят за рамки установленного дискурса ПЭ.

В этих рамках рассматривается процесс принятия решений, последовательность которых должна привести к достижению определенной цели, при этом предпочтения трактуются в контексте их эмоционального наполнения. Проблемы, обусловленные тем, что смена эмоциональных состояний может не только изменить поведение, но и усложнить описание поведения, впервые попытался формализовать Р. Штроц. Он ввел в описание поведения три взаимосвязанных фактора: расточительность (spendthriftiness), произвольное изменение поведения индивида в будущем (даже сопряженное с затратами), бережливость (thrift) (Strotz, 1956. P. 165).

В рамках своей формальной модели Р. Штроц предполагает, что человек в определенный момент времени делает выбор из множества (возможно, бесконечного) «мгновенных функций потребления», которые по-разному зависят от времени (рис. 1).

Далее предполагается, что функционал полезности может быть представлен в виде:

$$\Phi \tau = \int_0^T \rho(1 - \tau) u[C(t), t] dt,$$

где $u[C(t), t]$ – «мгновенная функция полезности», которая определяет значение полезности для выбранной функции потребления в каждый момент времени; $\rho(1 - \tau)$ — весовая или дисконтная функция, значение которой зависит от промежутка времени, отделяющего момент времени t (в будущем или в прошлом) от текущего момента τ .

В дальнейших попытках генерализации М. Рабин, Делавинья и др. отказываются от формы функционала из-за ее математической неопределенности, т. к., по существу, это функция от

⁶ Подробнее см.: (Дой, 2010), а также рассматриваемую статью (DellaVigna, 2009; Делавинья, 2011a; Делавинья, 2011b; Делавинья, 2011c).

бесконечного числа переменных. Ее величина зависит не от частного значения функции потребления, но от ее вида.

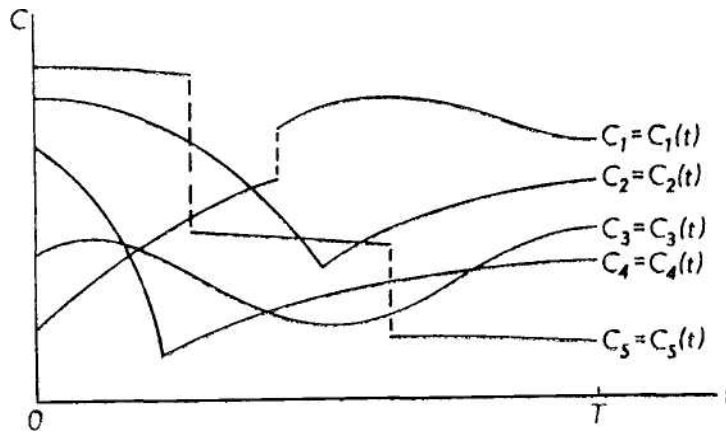


Рис. 1. Возможные виды «мгновенных функций потребления» согласно Р. Штроцу

Разработка М. Рабиным, О'Донахью так называемой β, δ модели путем введения новых допущений о непостоянстве предпочтений во времени, о наивности не сделали ее более реалистичной, чем традиционные модели, хотя смещения, обусловленные непостоянством предпочтений, являются феноменом реальным. Действительно, в конце своей статьи Делавинья относит к ряду открытых вопросов о том, «может ли модель (β, δ) предпочтений объяснить выбор различных решений при фиксированных параметрах $\beta, \hat{\beta}$, и δ ». В дискуссии о ПЭ А. Рубинштейн, обращаясь к образу М. Рабина, заключает, что «мертвый попугай» полной рациональности в результате не был реанимирован, но был заменен таким же мертвым (equally dead) попугаем.

Хотелось бы особо отметить стремление вывести некую обобщенную функцию, определяющую человеческое поведение в целом, что в итоге нашло свое выражение в институциональных концепциях целостно-рационального, традиционного, аффективного типов поведения.

Данные концепции пытаются найти ответы на вопросы, сформулированные в том числе и основателями ПЭ, но впоследствии «забытые». Так, Штроц спрашивал: «До какой степени суверенитет потребителя остается одной из наших ценностей? Должны ли мы позволять людям вести себя неблагоразумно? Следует ли позволять осуществляться стратегии выполнения взятых на себя обязательств? — даже тогда, когда человек продает себя в рабство, чтобы немедленно удовлетворить свои потребности. Каким образом следует представлять безусловное доверие, особенно тогда, когда рынок пытается его аннулировать?» (Strotz, 1956. P. 179). Сегодняшняя экономика преступлений, она же часть ПЭ, хладнокровно рассчитывает стимулы террориста-смертника (Azam, 2005; Benmelech and Berebi, 2007), а вопросы этики и нормативного регулирования различных типов поведения оставляет институциональной экономике, культурологии и другим, более «гуманитарным» наукам.

Если попытаться определить, когда же началось такое отчуждение, то, возвращаясь к истокам, заметим, что общие (генетические) признаки современной психологии и экономической науки стали формироваться «Великими шотландцами» в эпоху Просвещения. Затем У. Джевонс и его последователь Ф. Эджуорт (конец XIX в.) комбинировали в своих исследованиях методы экономики и психологии, определяя проблему выбора как поиск равновесия в пространстве удовольствия/страдания.

Этим пространством, по существу, было человеческое сознание, именно в нем размещались идеи, накапливались данные опыта, и там же помещался разум в качестве аналитической машины. Д. Юм утверждал, что «разум сам по себе никогда не может быть мотивом какого-либо акта воли... он никоим образом не может препятствовать аффектам в осуществлении их руководства волей» (Юм, 1998). Чувства же, по мысли философов шотландского Просвещения, формируя мотивации и убеждения, поставляли их разуму в «готовом виде». В таком взаимодействии чувств и разума формируются убеждения и развивается моральное чувство. Позднее схожие представления обнаруживаются в эпистемологии Дж.М. Кейнса (История экономических учений, 2010. С. 109).

Но, в рамках «основного течения», эмоции и логика (соответственно, ум) разделены. Получается, что в пространстве неоклассической парадигмы психологии просто нет места. Именно из-за того, что существуют и развиваются они в разных пространствах, возникает ощущение угрозы от

идей, альтернативных экономике основного течения (в данном случае, от идей экономической психологии): неоклассики (небезосновательно) предполагают, что экономические психологи покушаются на их жизненное пространство. ПЭ, в том виде, как она представлена в статье С. Делавинья, даже не пытается эту угрозу замаскировать. Действительно, если писать учебник по поведенческой экономике, то в него следует переместить почти полностью такие главы из учебников по микроэкономике, как «Межвременной выбор», «Неопределенность», «Экономическая теория благосостояния», «Общественные блага»⁷.

Вообще говоря, можно предположить, что при сохранении нынешних тенденций развития экономики и при достаточном старании методистов, «экономикс» будет рассматриваться, как частный случай ПЭ. Действительно, на потребительских рынках сегодня большей частью продаются не товары, а их образы — бренды, торговля фьючерсами на биржах является, как известно, торговлей ожиданиями, а стабильность рыночного механизма в той или иной стране зависит от уровня доверия. Доверие же, которое экономисты считают базовой институциональной нормой, «чистые» психологи продолжают считать эмоцией. Кроме того, изменение базовых онтологических предпосылок в результате развития поведенческой экономики может повлечь за собой изменение методов экономической политики.

К счастью для экономистов, перспективы «психологического империализма» неопределенны. Ведь экономика, как производная «Домостроя», обязана быть в той или иной степени нормативной, предписывающей наукой. А сторонники различных направлений экономической психологии по-разному оценивают саму возможность построения моделей (нормативных и/или позитивных) человеческого поведения. Да и материал для построения моделей, опыт реальной деятельности в различных контекстах, должен накапливаться как отражение активности «на полях», а не в лабораторных экспериментах (Rabin, 2002). Некоторые эксперты указывают на фундаментальные противоречия в подходах ПЭ и экспериментальной экономики, хотя многие «поведенческие экономисты» демонстрируют постоянный интерес к данной дисциплине и, в том числе, к нейроэкономике.

Если подойти к проблеме взаимоотношений психологии и экономики с точки зрения дихотомии «явное» — «неявное» знание, то роли двух дисциплин определяются таким образом, что экономика формализует явное знание, или же — превращает информацию в знания (к примеру: бухгалтерскую информацию — в экономические знания). Роль поведенческой экономики состоит в том, что она делает неявное (скрытое) знание явным. Последнее можно проиллюстрировать примером из статьи Делавинья, где он пишет об обнаружении того факта, что «два мальчика бегут на соревнованиях быстрее, когда они бегут в одном забеге, чем когда бегут по одному». Вообще говоря, это — пример неявного знания, которым обладает спортивный тренер, но поведенческий экономист предлагает сделать из этого наблюдения научный факт и построить на его базе нормативную модель (например, организации производства).

Следовательно, задача ПЭ в проекте научной кооперации может заключаться в поиске новых фактов, формировании неявного знания и затем — его вербализации. Вопрос, тем не менее, заключается в том, пригоден ли для передачи такого знания язык экономической теории. Или — какое знание может быть передано языком экономической теории? Ведь язык является одним из инструментов исследования, так как он структурирует исследуемую реальность. «Используя такие понятия, как эволюционный процесс, конкурентный отбор, функции предпринимателя, равновесное состояние, оптимальное распределение и т. д., экономисты не только определяют аналитический инструментарий, но и задают способ видения реальности и отношение к ней» (*История экономических учений*, 2010. С. 733).

На самом деле, пытаясь описать одну и ту же ситуацию, экономика и психология находятся в разных «ре-альностях», уже потому, что их языки, постольку, поскольку это разные науки, «ре-конструируют» (отображают) различные «альности». «Альность» — понятие, скрытое до сего дня в русском языке, и для его толкования придется обращаться к концепциям «Da sein» М. Хайдеггера, «LebensWelt» Э. Гуссерля⁸, греческому «ноэзису» и т. п. На данный момент попробуем ограничиться представлением, которым обладает понимающий по-русски.

Следует признать то, что ПЭ, Делавинья, в частности, называет «*Field*», а мы переводим как «ре-альность», может иметь весьма мало отношения к тому, что существует на самом деле. В этом случае экономист скажет, что наблюдатель не видит мотивов экономического действия.

В другой интерпретации — прагматической — это будет означать, что «ре-акция», действие, произведенное по рекомендации (прогнозам) построенной модели, будет неадекватно наблюдаемому явлению («акции») или же, в экономическом смысле, возможно неэффективно.

⁷ Названия глав из учебника Х.Р. Вэриана (Вэриан, 1997).

⁸ В определении Философского словаря LebensWelt (Жизненный мир) — «дофилософское, донаучное, первичное в гносеологическом смысле сознание, которое имеет место еще до сознательного принятия индивидом теоретической установки» (Философский словарь. Статья «LebensWelt»).

Обнаружив, что тот или иной язык (метод) дает более эффективные описания и прогнозы развития, администраторы экономики используют его в дополнение к уже имеющемуся инструментарию. Так появилась, например, психодинамика — одно из направлений социальной психологии. В рамках этой дисциплины предложен ряд социально-психологических показателей, которые используются затем для получения экономических прогнозов. «Сущность этого направления состоит в оценке влияния позитивных и негативных сторон человеческих отношений на результаты деятельности людей, в частности, в представлении экономических показателей как разности или отношения позитивных и негативных социально-психологических тенденций, выраженных в виде соответствующих параметров» (Сурков, С. 103).

Заключение Делавинья, в таком случае, уточняется следующим образом. Мы не рассчитываем, что ПЭ сможет «определить, какие психологические факторы важны в принятии каких решений», — это нереально в условиях меняющейся неопределенности современной экономики. *Альность*, отображаемая психологией, не может в представлениях наблюдателя совпадать с *альностью*, отображаемой экономикой, потому что это — различные ре-конструкции имманентной *альности*. Однако в тандеме двух наук может быть получена более или менее эффективная модель, если каждая из дисциплин будет соответствовать своему определению.

Экономике, вероятно, придется вернуться к базовым принципам, к «Теории нравственных чувств», и попытаться стать инструментом, не реконструирующим, а конструирующим *альность*. Оценивать жизнеспособность и эффективность созданных экономикой конструкций сможет ПЭ. Здесь полезными могут оказаться уже применяемые термины «поведенческая справедливость», «ценностные суждения» и т. п.

Некоторые контуры новой версии экономики проявляются во вновь создаваемой «Поведенческой экономике благосостояния». Именно в рамках этой дисциплины используются названные термины, а теории благосостояния имеют определенные основания считаться новой версией общественного договора.

ЛИТЕРАТУРА

- Вэриан Х.Р. (1997). Микроэкономика. Промежуточный уровень: Современный подход. М.: ЮНИТИ, 767 с.
- Делавинья С. (2011а). Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Часть I. *Вопросы экономики*, № 4, с. 47–77.
- Делавинья С. (2011б). Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Часть II. *Вопросы экономики*, № 5, с. 56–74.
- Делавинья С. (2011с). Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Часть III. *Вопросы экономики*, № 6, с. 82–106.
- Доу Ш. (2010). Психология финансовых рынков: Кейнс, Мински и поведенческие финансы. *Вопросы экономики*, № 1, с. 99–143.
- История экономических учений. (2010). Автономов В. и др. (ред.) М.: ИНФРА-М, 784 с.
- Канеман Д. (2006). Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики. *Психологический журнал*, т. 27, № 2, с. 5–29.
- Материалы Лаборатории экспериментальной и поведенческой экономики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Available at: www.epee.hse.ru.
- Отчет о III Международной научной конференции «Рациональность, поведение и эксперименты». (2009). *Вопросы экономики*, № 9, с. 153–155.
- Пястолов С.М. (2006). Что означает «Пространство восприимчивости»: к определению термина. *Экономический вестник ростовского государственного университета*, т. 4, № 2, с. 17–34.
- Сурков С. (2008). Оценка экономической деятельности с помощью социально-психологических подходов. *Вопросы экономики*, № 5, с. 103–118.
- Философский словарь. Статья «LebensWelt». Available at: <http://glossword.info/index.php/term>
- Юм Д. (1998). Трактат о человеческой природе. Минск: Попурри.
- Ainslie G. (1974). Impulse control in pigeons. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, vol. 21, no. 3, pp. 485–489.
- Azam J.-P. (2005). Suicide-bombing as inter-generation investment. *Public choice*, vol. 122, no. 1–2, pp. 177–198.
- Azar O.H. (2006). Behavioral economics and socio-economics journals: A citation-based ranking. Available at: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de> (accessed 12 января 01.2012).

- Benmelech E. and Berebi C. (2007). Human Capital and the productivity of Suicide Bombers. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 31, no. 3, pp. 223–238.
- Camerer C., Loewenstein G. and Rabin M. (2003). *Advances in Behavioral Economics*. Princeton (NJ): Princeton University Press.
- DellaVigna S. (2009). Psychology and Economics: Evidence from the Field. *Journal of Economic Literature*, vol. 47, no. 2, pp. 315–372.
- International Workshop on Coping with Crises in Complex Socio-Economic Systems*. ETH Zurich, Switzerland, June 8–12, 2009. Available at: <http://www.soms.ethz.ch/workshop2009>.
- Olsen R.A. (2001). Professor Burrell's Proposal for a Behavioral Finance: Some Reflections. *Journal of Behavioral Finance*, vol. 2, no. 1, pp. 54–56.
- Rabin M.A. (2002). Perspective on Psychology and Economics. *European Economic Review*, vol. 46, no. 4–5, pp. 657–685.
- Rubinstein A. (2005). Discussion of «Behavioral Economics» / In *Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications, Ninth World Congress of the Econometric Society*. Blundell R., Newey W.K., Persson T. (eds.) Cambridge, UK: Cambridge University Press, vol. II, pp. 246–254.
- Simon H.A. (1955) Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 69, no. 1, pp. 99–188.
- Slovic P. and Lichtenstein S. (1968). The Relative importance of probabilities and payoffs in risk taking. *Journal of Experimental Psychology Monograph. Supplement*, Vol. 78, no. 3, part. 2, pp. 1–18.
- Strotz R.H. (1956). Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization. *Review of Economic Studies*, vol. 23, no. 3, pp. 165–180.
- Tversky A. and Kahneman D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, vol. 185, no. 4157, pp. 1124–1131.

REFERENCES

- Varian H.R. *Intermediate Microeconomics. A modern approach*. New York: W.W. Norton and Company, 2010, 806 p. (Russian ed.: Varian H.R. (1997). *Микроэкономика. Промежуточный уровень: Современный подход*. Moscow: UNITY, 767 p.)
- DellaVigna S. (2011a). Psychology and Economics: Evidence from the Field. Part I. *Voprosy Ekonomiki [Economic Matters]*, no. 4, pp. 47–77 (in Russian).
- DellaVigna S. (2011b). Psychology and Economics: Evidence from the Field. Part II. *Voprosy Ekonomiki [Economic Matters]*, no. 5, pp. 56–74 (in Russian).
- DellaVigna S. (2011c). Psychology and Economics: Evidence from the Field. Part III. *Voprosy Ekonomiki [Economic Matters]*, no. 6, pp. 82–106 (in Russian).
- Dow S.C. (2010). The Psychology of Financial Markets: Keynes, Minsky and Emotional Finance. In *The Elgar Companion to Hyman Minsky*. Papadimitriou D.B. and Wray L.R. (eds.) Cheltenham, UK: Edward Elgar. (Russian ed.: Dow S. (2010). *Психология финансовых рынков: Кейнс, Минский и поведенческие финансы*. *Voprosy Ekonomiki [Economic Matters]*, no. 1, pp. 99–143).
- History of Economic Thought*. (2010). Avtonomov V. et al. (eds.) Moscow: INFRA-M, 784 p. (In Russian).
- Kahneman D. (2003). Maps Of Bounded Rationality: Psychology For Behavioral Economics. *American Economic Review*, vol. 93, pp. 1449–1475 (Russian ed.: Kahneman D. (2006). *Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики*. *Psikhologicheskii Zhurnal [The Psychological journal]*, vol. 27, no. 2, pp. 5–29).
- Materialy Laboratorii eksperimentalnoy i povedencheskoy ekonomiki Natsionalnogo issledovatel'skogo universiteta «Vysshaya shkola ekonomiki»*. [Materials provided by the Laboratory for Experimental and Behavioral Economics of the National Research University Higher School of Economics]. Available at: www.epee.hse.ru (in Russian).
- Otchet o Mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsii «Ratsionalnost, povedeniye i eksperimenty»*. [The 3rd International Scientific Conference «Rationality, behavior and experiments» Report]. (2009). *Voprosy Ekonomiki [Economic Matters]*, no. 9, pp. 153–155 (in Russian).
- Pyastolov S.M. (2006). What does the perception area mean: to the notion. *Ekonomicheskii Vestnik Rostovskogo Gosudarstvennogo Universiteta [Economic Herald of Rostov State University]*, vol. 4, no. 2, pp. 17–34 (in Russian).
- Surkov S. (2008). Economic activity appraisal through socio-psychological approaches. *Voprosy Ekonomiki [Economic Matters]*, no. 5, pp. 103–118 (in Russian).

- Philosophical Dictionary*. Paragraph «LebensWelt». Available at: <http://glossword.info/index.php/term> (in Russian).
- Hume D. (1998). A Treatise of Human Nature. Minsk: Popurri Publ. (in Russian).
- Ainslie G. (1974). Impulse control in pigeons. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, vol. 21, no. 3, pp. 485–489.
- Azam J.-P. (2005). Suicide-bombing as inter-generation investment. *Public choice*, vol. 122, no. 1–2, pp. 177–198.
- Azar O.H. (2006). Behavioral economics and socio-economics journals: A citation-based ranking. Available at: <http://mpira.ub.uni-muenchen.de> (accessed 12 января 01.2012).
- Benmelech E. and Berebi C. (2007). Human Capital and the Productivity of Suicide Bombers. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 31, no. 3, pp. 223–238.
- Camerer C., Loewenstein G. and Rabin M. (2003). *Advances in Behavioral Economics*. Princeton (NJ): Princeton University Press.
- DellaVigna S. (2009). Psychology and Economics: Evidence from the Field. *Journal of Economic Literature*, vol. 47, no. 2, pp. 315–372.
- International Workshop on Coping with Crises in Complex Socio-Economic Systems*. ETH Zurich, Switzerland, June 8–12, 2009. Available at: <http://www.soms.ethz.ch/workshop2009>.
- Olsen R.A. (2001). Professor Burrell's Proposal for a Behavioral Finance: Some Reflections. *Journal of Behavioral Finance*, vol. 2, no. 1, pp. 54–56.
- Rabin M.A. (2002). Perspective on Psychology and Economics. *European Economic Review*, vol. 46, no. 4–5, pp. 657–685.
- Rubinstein A. (2005). Discussion of «Behavioral Economics» / In *Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications, Ninth World Congress of the Econometric Society*. Blundell R., Newey W.K., Persson T. (eds.) Cambridge, UK: Cambridge University Press, vol. II, pp. 246–254.
- Simon H.A. (1955) Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 69, no. 1, pp. 99–188.
- Slovic P. and Lichtenstein S. (1968). The Relative importance of probabilities and payoffs in risk taking. *Journal of Experimental Psychology Monograph. Supplement*, Vol. 78, no. 3, part. 2, pp. 1-18.
- Strotz R.H. (1956). Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization. *Review of Economic Studies*, vol. 23, no. 3, pp. 165–180.
- Tversky A. and Kahneman D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, vol. 185, no. 4157, pp. 1124–1131.

СУЩНОСТЬ И ПРИРОДА РУТИН ВОВЛЕЧЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ИНСТИТУТА СОДЕЙСТВИЯ КОРПОРАЦИИ

Д.А. ПЛЕТНЁВ,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики отраслей и рынков,
Челябинский государственный университет,
e-mail: pletnev@csu.ru

В статье рассматривается элемент системно-институциональной теории корпорации — институт содействия в корпорации и образующие его рутины вовлечения, общности и созидания. Обоснована необходимость выделения в структуре института содействия трех типов рутин содействия, отражающих различные типы хозяйственных отношений, лежащих в основе содействия, а также имеющих различные причины их актуализации. Особое внимание уделено рутинам вовлечения, исследованию их природы посредством обращения к теоретическим подходам различных авторов.

Ключевые слова: корпорация; системно-институциональная теория корпорации; институт содействия; рутины вовлечения.

THE ESSENCE AND NATURE OF THE ROUTINES OF INVOLVEMENT IN THE STRUCTURE OF CORPORATION'S INSTITUTION OF ASSISTANCE

D.A. PLETNEV,

Candidate of economic sciences (PhD), Associate professor,
Department of Industrial Economics and Markets,
Chelyabinsk State University,
e-mail: pletnev@csu.ru

The article deals with the corporation's institution of assistance (consisting of the routines of involvement, routines of community and routines of creation) as the element of systematic-institutional theory of the corporation. Three types of the routines of involvement are argued by the author to be defined as the structural components of the institution of assistance. These are the routines which: reflect the various types of economic relations underlying the processes of assistance; differ in the reasons of their actualization. Special attention is paid to the routines of involvement; the investigation of its essence with reference to the theoretical approaches applied by a number of authors is conducted.

Keywords: the corporation; systematic-institutional theory of the corporation; institution of assistance; routines of involvement.

JEL classification: B15, G34, O16.

Современные хозяйственные отношения, возникающие между субъектами корпорации, разнообразны и по природе, и по характеру их влияния как на поведение отдельных субъектов, так и на поведение всей корпорации. Мы предложили выделить три типа институтов, структурирующих взаимодействие субъектов в корпорации, направляющих его на основе устойчивых норм и правил. Институт содействия (institution of assistance) в корпорации — один из них (наряду с институтом

принуждения и институтом оппортунизма). Его мы определяем как ограниченную в пространстве и времени совокупность хозяйственных отношений, структурирующих реализацию коллективного мотива социального действия. Он возникает на основе социальной нормы, воспринимаемой субъектами в качестве мотива социального действия.

Институт содействия в корпорации исследован слабо, это объясняется тем, что лежащая в его основе социальная норма не имеет каких-либо «материальных» стимулов в качестве внешнего подтверждения своей значимости. Любая социальная норма означает, что субъекты добровольно следуют традициям, обычаям, правилам и «понятиям». В связи с таким, добровольным характером социальных норм и основанном на них институте содействия в корпорации, его идентификация и исследования представляются нетривиальной задачей: этот институт «растворен» в корпорации, и понять, где он есть и действует, а где лишь номинально присутствует в заверениях руководства, будет непросто. Решение этой задачи требует структуризации института содействия, выделения его идентифицируемых элементов — «атомов», опосредующих самопроизвольное коллективное действие. Институты содействия образуются рутинami содействия, которые описываются именно в терминах конкретных привычек, традиций, ритуалов и т. п.

Мы согласны с К. Безолдом, Р. Карлсоном и Дж. Пеком (*Bezold, Carlson and Peck, 1986. P. 60–61*) в том, что неэкономические мотивы в человеческой деятельности «имеют значение», они образуют те социальные нормы, которые лежат в основе рутин содействия корпорации. Неэкономические мотивы человеческой деятельности разнообразны, мы можем выделить, как минимум, десять: возможность творчества, автономность, отсутствие контроля, стремление к новому опыту, тяготение к общности, возможность участвовать в принятии решений, жажда поиска, близость к природе, внутренний рост и самосовершенствование, возможность самовыражения. На основе этих разнообразных неэкономических мотивов мы выделим три типа хозяйственных отношений, которые положим в основу исследования института содействия: «соучастие» (*participation*), «культура»¹ (*culture*) и «творчество» (*creativity*). Первый тип предполагает реализацию мотивов «автономность», «отсутствие контроля», «возможность участвовать в принятии решений», второй — «тяготение к общности», «близость к природе», «возможность самовыражения», третий — «возможность творчества», «стремление к новому опыту», «жажда поиска», «внутренний рост и самосовершенствование».

На наш взгляд, именно эти типы хозяйственных отношений можно рассматривать в качестве основания для выделения типов рутин содействия, которые мы предлагаем соответственно называть: рутинami вовлечения (*routines of involvement*), рутинami общности² (*routines of communion*) и рутинami созидания (*routines of creation*) (табл. 1).

Таблица 1

Типы рутин содействия в зависимости от причины их появления*

№ п/п	Тип хозяйственных отношений, лежащий в основе содействия	Причина проявления содействия субъектами	Тип рутины содействия	Предлагаемый англоязычный термин
1.	Соучастие	Осознание зависимости результата от прилагаемых совместно усилий	Рутинa вовлечения	Routine of involvement
2.	Культура как средство обеспечения единства ментальных моделей	Культурное единство, сплоченность, традиции	Рутинa общности	Routine of communion
3.	Творчество как цель деятельности	Самореализация через совместную деятельность	Рутинa созидания	Routine of creation

* Составлена автором самостоятельно.

Каждая из предлагаемых рутин раскрывает одну из причин, по которой люди без принуждения и выгоды для себя кооперируются с другими людьми: стремление к общей деятельности, общности мысли и общего творчества (табл. 2).

¹ На самом деле здесь, конечно, имеется в виду «общая культура», но без потери смысла мы считаем возможным сократить термин до одного слова. Под культурой мы понимаем «...понятийное множество, в пределах которого человеческие существа интерпретируют свой опыт и направляют свои поступки» (*Bezold, Carlson and Peck, 1986. P. 57*).

² Мы рассматривали еще один вариант для наименования этой рутины — рутинa солидарности, но отказались от него из-за некоторой «политизированности» этого термина.

Таблица 2

Типы рутин содействия и причины их актуализации в корпорации*

№ п/п	Тип рутины содействия	Причина актуализации в корпорации
1.	Рутин вовлечения	Стремление к коллективности, общности действия
2.	Рутин общности	Стремление к общности мысли и восприятия мира
3.	Рутин созидания	Стремление к совместному открытию и общности познания нового

* Составлена автором самостоятельно.

В настоящей статье мы предлагаем подробно остановиться на рутине вовлечения как одном из элементов институциональной структуры корпорации. Рассмотрим природу рутины вовлечения в корпорации, определенную нами как укорененную в корпорации норму взаимодействия между субъектами, которая проявляется в повторяющихся командных умениях и навыках совместного действия. Рутин вовлечения отличается от прочих рутин, образующих институт содействия, тем, что в ее основе лежит солидарность действия, некоторая общность или артельность, которая не является результатом рационального обдумывания выгод совместных действий, но априорная готовность субъектов к подобным действиям. Рассмотрим подходы к объяснению возможности, форм и структуры совместного действия в экономической науке.

Еще А. Смит³ (Смит, 1997) указывал на то, что сотрудничество и коллективное творчество работников в экономическом плане более выгодно, чем их подчинение, поскольку «...большее число умов занято изобретением наиболее подходящих орудий и машин для выполнения работы каждого, поэтому тем вероятнее, что они будут изобретены» (Смит, 1997. С. 58). Иными словами, для корпорации полезно наличие критической массы субъектов, которые могут обеспечить переход их хозяйственных отношений на новый уровень, предполагающий общность действия. И речь идет не только о «изобретающих» работниках, но и об иных «активных» субъектах: поставщиках, потребителях, конкурентах, от взаимодействия с которыми на основе социальных норм можно добиться непредсказуемо хороших результатов⁴.

Особый интерес представляет развернутое описание А. Смитом природы «нравственных чувств»⁵, в котором он отводит особое место значимости чувства симпатии во взаимодействии людей⁶. Под симпатией он понимал способность индивидов разделять какие-либо чувствования других людей. В основе симпатии лежит воображение, т. е. способность индивидов представлять себе чужие радость и боль и воспринимать их. Симпатия возникает как следствие родства, воспитания или привычки людей, и имеет прямым своим следствием возникновение в хозяйстве вообще и в некоторых образующих его общностях в частности, взаимного доверия. Механизм возникновения доверия следующий: проявление симпатии → рефлексия, ответное чувство → взаимная симпатия → доверие. То есть люди добродетельны по своей природе, а не потому, что они направляемы к этому чувством долга (см. рис. 1).

³ Предполагая «стандартную» ироничную реакцию читателя на обращение к классике, что, дескать, не нашлось работ «пресвежее», считаем необходимым обозначить авторскую позицию по этому вопросу: человеческая природа за прошедшие со времен А. Смита 250 лет (да и, пожалуй, со времен Античности тоже) изменилась слабо, и более поздние авторы часто оперируют производным анализом, сужая и формализуя сферу экономического знания, и в результате мы имеем оторванные от реальности модели «экономического человека», «неоклассической фирмы» и т. п. Одновременно часть знания о хозяйстве, произведенного тем же А. Смитом, была проигнорирована его прямыми последователями и не нашла заслуженного отклика у современных авторов. По этой причине обращение к истокам мы считаем весьма полезным.

⁴ Не считаем возможным пройти мимо известного высказывания Ч. Дарвина: «В долгой истории человечества ... верх одерживают те, кто умел наиболее эффективно сотрудничать и импровизировать». Также интерес представляют описанное Б. Вербером (Вербер, 2010. С. 35–36) соревнование компьютерных программ, в котором победила программа, действующая по принципу: «сотрудничество, взаимный обмен, прощение». Она победила как «агрессоров», так и «имитаторов». И мы все можем вспомнить многочисленные примеры «народной мудрости», пословицы, притчи, басни, также посвященные сотрудничеству и содействию, их почти метафизической силе.

⁵ Англ. — moral sense. (Прим. автора.)

⁶ Следует отметить, что взгляды А. Смита о морали возникли не на пустом месте, а явились развитием тех идей, которые были широко популярны в те годы (середина 18-го в.) в Европе. Шотландская философская традиция, к которой принадлежал и А. Смит, активно дискутировала с утилитаристской философской концепцией, питавшейся идеями Дж. Локка и Б. Мандевилля, утверждавшей порочность для общества любых индивидуальных аффектов. А. Смит же, напротив, высказывался за необходимость наличия в обществе индивидуальных аффектов, которые делают его сплоченным. И в этом опирался на взгляды Э.Э. Купера, лорда Шефтсбери (Shaftesbury, 1900), и Ф. Хатчесона (Хатчесон, Юм и Смит, 1973). Общим местом их подхода было утверждение о том, что существует некоторая предрасположенность людей заботиться друг о друге, не сводимая к рациональному расчету выгоды. Добродетельность сама по себе считается благом, «представления и принципы прекрасного, справедливого и честного изначально присущи людям» (Shaftesbury, 1900. P. 251). В конечном итоге в экономической науке и общественном либеральном сознании победила именно утилитаристская концепция, «помноженная» на смитовское «Богатство народов...». Такая вот ирония истории.

Э. Дюркгейм выделял в качестве одной из функций институтов создание «источника жизни» — особой психологической обстановки, объединяющей субъектов в едином порыве солидарности и единения. На наш взгляд, такой функцией обладают именно институты содействия. Именно они создают тепло особого рода, «согревающее и воодушевляющее сердца, влекущее их друг к другу, растапливающее лед эгоизма» (Дюркгейм, 1991. С. 30). Также Э. Дюркгейм предложил рассматривать в контексте формирования коллективного сознания два способа проявления солидарности. Первый механический, когда солидарность проявляется «по сходству», среди подобных субъектов. Такая солидарность была характерна для доиндустриальных корпораций (цехов, гильдий, товариществ). Второй способ проявления солидарности — органическая солидарность, связанная с разделением труда и потребностью в интеграции разнородных навыков и умений. Однако она не исчерпывается разделением труда и производственной кооперацией, а лишь стимулируется ею. Органическая солидарность порождает общность чувств, что приводит к возникновению «команды», способной на технологический, организационный и любой другой прорыв. В условиях органической солидарности индивиды в корпорации становятся «частями тела» корпорации и в совокупности могут образовывать живой, здоровый организм. В этих условиях поведение субъектов многовариантно, «демократично» и регулируется преимущественно косвенными, мягкими методами.



Рис. 1. Генезис чувства симпатии и его значимость для становления рутины вовлечения в корпорации (на основе подхода А. Смита)⁷

В истории мирового хозяйства есть множество примеров, когда в корпорации доминировали именно рутины общности, реализовывавшие институт содействия. Так, в России в начале XX в. получило широкое распространение кооперативное движение, которое было осмыслено такими теоретиками, как М.И. Туган-Барановский (Туган-Барановский, 1998. С. 348) и В.Ф. Тотомианц (Творцы кооперации, 1991. С. 167). Они указали на то, что в основе кооператива как формы корпорации лежит принцип хозяйственной целесообразности, несовместимый со стремлением к прибыли (наживе). Более того, руководители таких корпораций вообще должны быть свободны от фиксированного жалования и действовать единственно из стремления «помочь своим товарищам» (Туган-Барановский, 1998. С. 348). Вознаграждение за такой труд, довольно-таки легкий в условиях всеобщей солидарности, — почет и уважение.

Подход Я. Ванека (Vanek, 1968; Vanek, 1977; Vanek, 1971) к исследованию корпорации позволяет нам сделать важный вывод, касающийся института содействия. Я. Ванек выдвинул теорию управляемой работниками корпорации и показал, что на уровне теоретической «ортодоксальной» модели такая корпорация способна стать основой эффективной рыночной экономики, в которой, помимо экономического роста, наблюдается тенденция к общей занятости. Более того, Я. Ванек,

⁷ Составлен автором самостоятельно.

анализируя основную декларируемую цель капиталистической корпорации (максимизацию прибыли), выделяет казалось бы очевидную деталь: аргумент, отражающий интересы основного ее субъекта, работника, а именно — расходы на оплату труда находятся в обратной зависимости с самой целью. Капиталистическая корпорация должна снижать расходы на оплату труда (добавим от себя — и все прочие расходы) до минимально возможного уровня (и повышать, где возможно, конечные цены), чтобы достигнуть своей цели существования. Это порождает глубинное противоречие, в котором проявляется дисфункция современной капиталистической корпорации, преодолимое лишь через изменение самого подхода к пониманию сущности, цели и субъектной структуры корпорации. Я. Ванек предлагает в качестве структурной альтернативы экономическую демократию, предполагающую сильную вовлеченность работников в процесс труда, заинтересованность в его результатах⁸. В условиях экономической демократии целью корпорации становится благосостояние всех ее УЧАСТВУЮЩИХ субъектов⁹, и в первую очередь — работников. Вовлеченность субъектов достигается через демократизацию принятия решений в корпорациях, становящихся маленькими производственными «республиками», у которых по определению не может быть владельцев. Однако он отмечает и сложность внедрения модели экономической демократии в современной западной экономике, все институты и инструменты которой «заточены» под капиталистическую, «акционерную» корпорацию, под ее субъектную структуру и систему хозяйственных отношений. Поэтому для внедрения экономической демократии нужна и политическая воля, причем в глобальных масштабах. Достоинство экономической демократии — во взаимном уважении управляющего и работника, вследствие чего пропадает необходимость контроля работника управляющим: он сам заинтересован производить как можно больше, поскольку от этого зависит его благосостояние. А если «верх» у работника берет лень, то существует и взаимный контроль работников. В капиталистической же корпорации основой труда является взаимное «покрывательство» работников и ненависть к начальству. И это — еще один довод в пользу экономической демократии, поскольку эффективность корпорации определяется не только в показателях выпуска и затрат, но и удовлетворением процессом труда, и гарантией занятости. Также Я. Ванек критикует современную систему экономического образования, называя ее «институтами для промывания мозгов»¹⁰, способствующей укоренению в обществе иллюзии того, что капиталистическая система оптимальна.

В дальнейшем эта теория получила у Я. Ванека свое развитие в теории «экономики участия»: такой гипотетической экономической системе, в которой наряду с работниками в корпорациях принимали участие и потребители, а непосредственно принятие жизненно важных решений корпорации было бы функцией выборных представителей. Эта теория возникла как результат осмысления наблюдений за реальными корпорациями, управляемыми работниками, и несет, помимо сугубо познавательной ценности, еще и важный идеологический «посыл». «Другая» корпорация, основанная на содействии и доверии, без принуждения и материального стимулирования, возможна. Однако эта возможность противоречит интересам господствующего класса, правящей элиты, и в целом «богатых», в чьих руках и находится сегодня хозяйственная власть. Таким образом, Я. Ванек выделил реальный способ активизации институтов содействия в корпорации, который способен существенно повысить ее эффективность, но практическая реализация подобной активизации неизбежно столкнется с трудностями институционального же порядка.

Понятие вовлеченности использовал в своей теории коллективного действия и Л. Тевено (*Тевено, 2001; Тевено, 2007*). Обратим внимание на то, что Л. Тевено говорил о вовлеченности в процесс следования рутине, то есть некоторой характеристике «эффективности» субъекта для институциональной среды корпорации, которая условно «перемножается» с некоторой «основной» рутинной и обеспечивает положительный результат для корпорации. В этом нам видится указание на место рутины вовлечения, в частности, и всех рутин содействия в институциональной структуре корпорации: они связывают другие рутины, мультиплицируют или, напротив, дисконтируют их эффект для корпорации. Однако, несмотря на «вспомогательный» характер рутин содействия, мы настаиваем на их значимости и равноправии как единицы институционального анализа корпорации, в сравнении с другими единицами — рутинными принуждения и оппортунизма. Однако, по Л. Тевено, вовлеченность может усиливаться не столько общностью субъектов, сколько привычностью их действий, согласием с планомерностью и упорядоченностью развития корпорации (см. табл. 3). Мы находим в этом чисто

⁸ В своем интервью А. Перкинсу Я. Ванек отмечает, что все ужасные проблемы нашей цивилизации, такие как экология и голод, являются следствием капиталистической корпорации, преследующей цель максимизации прибыли. Но она может быть постепенно «излечена» на основе экономической демократии. «Причина шизофреничности западного мира в том, что в нем сочетаются политическая демократия и экономический тоталитаризм», говорит Я. Ванек (*Cooperative Economics: An Interview with Jaroslav Vanek*).

⁹ Англ. — the people participating. (Прим. автора.)

¹⁰ Англ. — institutions for brain washing. (Прим. автора.)

экономическую поверхностность в представлении корпорации как союза рациональных (пусть даже ограниченно рациональных) индивидов. Если же наделить субъекта в корпорации мультимодальной¹¹ поведенческой функцией, как мы и предлагаем, то введенные Л. Тевено режимы вовлеченности станут одними из множества причин вовлеченности субъектов в корпорацию.

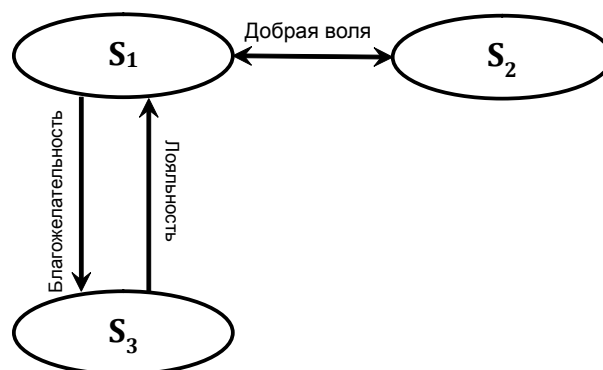
Таблица 3

Сравнительная характеристика режимов вовлеченности субъекта*

№ п/п	Характеристики	Режимы вовлеченности субъекта в процесс следования рутине		
		Режим привычности	Режим плановости	Режим обоснования
1.	Тип рутины	Удобное действие в привычной среде	Успешное конвенциональное действие	Коллективно согласованное действие
2.	Внешняя среда рутины	Привычное окружение без возмущающих факторов	Функциональная среда	«Квалифицированный» объект
3.	Ожидаемый формат информации о рутине	Локальные и уникальные средства	Повседневный профессиональный язык	Кодификация
4.	Характеристика восприимчивого субъекта	Индивид, привязанный к окружению	Планирующий субъект	Бюрократ

* Составлена автором самостоятельно, на основе (Bezold, Carlson and Peck, 1986. P. 103).

Механизмы соучастия не ограничиваются уровнем внутренних субъектов корпорации. Они оказывают значимое влияние и на внешних субъектов, на отношения корпорации с ними, на долговечность и эффективность самих субъектов. В частности, Р. Дор (Дор, 2010; Дор, 2008) провел социологический анализ японских корпораций, в результате которого установил доминирование в межсубъектных отношениях взаимообязывающей отношенческой контрактации (ВОК)¹². Они предполагают сотрудничество на постоянной основе, и это затрагивает как внутренних субъектов (пожизненный найм), так и внешних (постоянство деловых партнеров). Ключевые понятия, формирующие ВОК, это добрая воля¹³, благожелательность¹⁴ и лояльность¹⁵. Эти понятия соотносятся между собой: добрая воля — это отношения равных субъектов, благожелательность проявляется от влияющих к зависимым, а лояльность, напротив, от зависимых к влияющим (рис. 2).

Рис. 2. Взаимообязывающая отношенческая контрактация в корпорации¹⁶

¹¹ Мультимодальность в этом контексте предполагает наличие разнообразных неэкономических мотивов, отраженных на рис. 1.

¹² Англ. — obligated relational contracting. (Прим. автора.)

¹³ Англ. — goodwill. (Прим. автора.) (Р. Дор, предвосхищая неоднозначность трактовки этого термина, отсылает нас к словарю Пэлгрейва, 1923, содержащего его изначальный смысл: «Ожидание продолжительного личного доверия или привычки возвращаться на то же место, либо в то же самое помещение, либо в известный торговый дом или фирму, со стороны клиентуры или группы потребителей к выгоде правопреемника данного бизнеса»; именно этого смысла Р. Дор и придерживается в своих рассуждениях.)

¹⁴ Англ. — benevolence. (Прим. автора.)

¹⁵ Англ. — loyalty. (Прим. автора.)

¹⁶ Составлен автором самостоятельно; S₁ и S₂ — равноправные субъекты корпорации, S₃ — зависящий от S₁ субъект.

Стабильность отношений между субъектами корпорации способствует снижению рисков оппортунизма в японских корпорациях. В них открыто поощряется проявление доброй воли, формализуемое в так называемые «моральные» деловые отношения. Цены, объемы и другие важные параметры взаимодействия субъектов в этом случае не являются определяющими. Они рассматриваются как квазипостоянные величины, изменяющиеся только при «критических» изменениях в производстве и на рынке. Материальные выгоды от взаимодействия вторичны. У корпораций возникает ситуация «обремененности обязательствами», которая, вопреки расхожим рыночным представлениям, не является «грузом», тянущим корпорацию на дно. Напротив, рецессионные процессы проще перенести корпорации, породившей крупную институциональную «сеть», основанную на взаимообязывающей отношенческой контрактации. Именно добрая воля лежит в основе японской корпорации — кейрецу. Юридически независимые субъекты (фирмы, предприятия), объединяемые в кейрецу посредством преференциальных стабильных деловых отношений, проявляют по отношению друг к другу добрую волю, благожелательность или лояльность в зависимости от взаимного расположения.

Однако такого рода отношения не уникальны для японских корпораций. Их можно наблюдать в различных формах «экономики сопричастности»¹⁷: производственные кооперативы, управляемые трудом фирмы, ESOP¹⁸, различные механизмы участия работников корпораций в прибыли и управлении. В ряде случаев эти механизмы выступают рефлексивным политическим актом, целью которого является снижение «градуса» социального противоречия, иногда — естественным «низовым» процессом, цель которого — общая целеустремленная деятельность.

Также доводом в пользу значимости рутин соучастия является предложенная Б. Уцци теория структурной укорененности (Уцци, 2007а; Уцци, 2007b). Укорененность имеет условием возникновение квазипостоянных связей между субъектами корпорации, основанных на отношенческих контрактах, и предполагающее отклонение от рационального максимизирующего поведения «в пользу» обеспечения живучести всей сети субъектов, связанных укорененными отношениями. Важный момент — степень укорененности может быть различной и ее взаимосвязь с «живучестью» корпорации имеет нелинейный характер: наилучшую способность противостоять внешним «шокам» демонстрируют корпорации, имеющие среднюю степень укорененности (рис. 3).

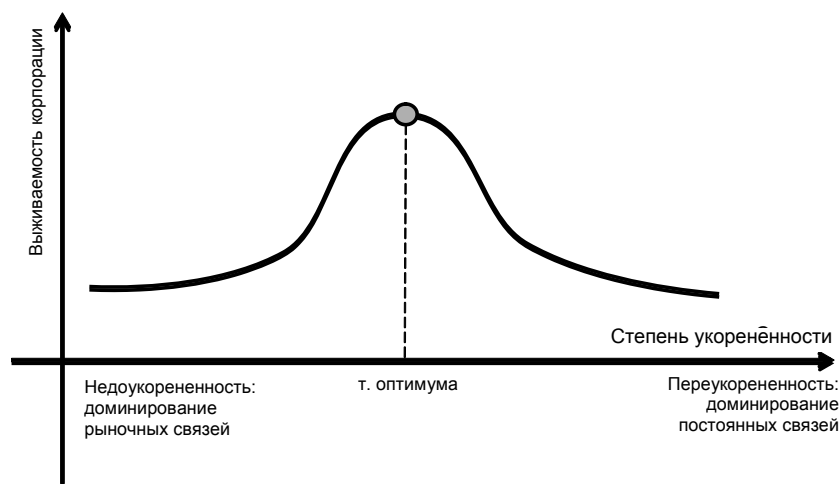


Рис. 3. Соотношение укорененности и выживаемости корпорации¹⁹

В развитие анализа соучастия мы приведем предложенную Г.В. Калягиным (Калягин, 2004. С. 18) модель, которая описывает взаимосвязь вовлеченности и распределения прав собственности в корпорации. Г.В. Калягин рассматривает функцию особого рода, которая описывает зависимость между «коэффициентом исключительности прав собственности»²⁰ и «степенью вовлеченности» субъекта в корпорации²¹. Мы предлагаем рассматривать степень вовлеченности субъекта как характеристику рутин

¹⁷ Англ. — economics of participation. (Прим. автора.)

¹⁸ ESOP — employee stock ownership plan, дословно — «план наделения работников акциями», американская программа содействия приобретению работниками крупных корпораций ее акций с целью соучастия в управлении и прибыли.

¹⁹ Составлен автором самостоятельно.

²⁰ Этот условный коэффициент Г.В. Калягин считает возможным использовать для качественного описания, не приводя какую-либо методику его расчета. Предполагается, что он изменяется от 0 до 1 и принимает значение, равное 1 у субъекта, который обладает всей полнотой правомочий в корпорации.

²¹ Г.В. Калягин предлагает рассматривать этот показатель как ранг, изменяющийся в шкале порядка. Мы считаем, что без

вовлечения: если степень вовлеченности пропорциональна исключительности прав собственности, то можно говорить о «нейтральной» в отношении этих рутин корпорации. Если же степень вовлеченности оказывается выше для некоторых субъектов, то именно это «искажение» и характеризует действия рутин вовлечения. Рассмотрим графическую иллюстрацию этой модели²² (рис. 4).

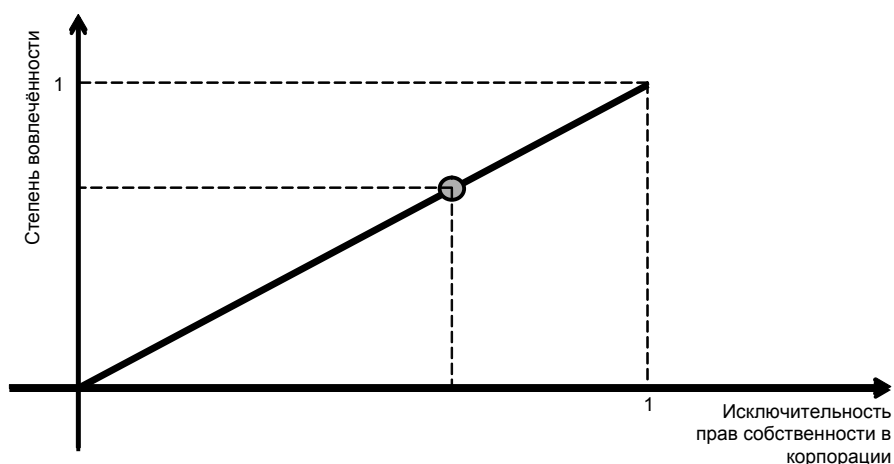


Рис. 4. Степень вовлеченности и исключительность прав собственности: случай нейтральности институтов содействия²³

Для случая, когда в корпорации функционируют рутины вовлечения, график будет сдвинут в сторону оси OY , и даже более того, может превратиться в ломаную линию, характеризующую вовлеченность субъекта при малой исключительности прав собственности (рис. 5).

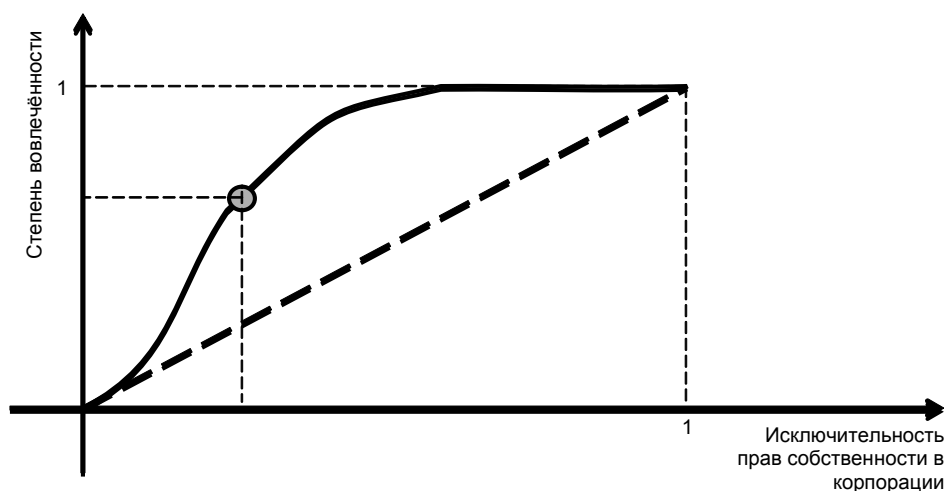


Рис. 5. Степень вовлеченности и исключительность прав собственности: случай функционирования института содействия²⁴

Если же мы имеем дело с традиционной капиталистической корпорацией, то для нее функция вовлеченности будет иной (рис. 6). Обращают на себя внимание две новые тенденции, проявившиеся в сравнении с кривой равномерного распределения вовлеченности: (1) график в целом проходит ниже, поскольку все субъекты менее вовлечены в капиталистическую корпорацию, как было показано ранее, и труд и капитал отчуждаются из нее, а остальные субъекты рассматривают корпорацию лишь как временное средство достижения своих целей; (2) на графике присутствуют два

потери смысла самой модели, можно перейти к относительному показателю, который так же изменяется от 0 до 1 и принимает значения 1, когда субъект полностью вовлечен в корпорацию, когда отождествляет себя с ней.

²² В сравнении с моделью Г.В. Калягина мы намеренно поменяли оси и направление оси вовлеченности, ср. с (Калягин, 2004).

²³ Составлен автором самостоятельно.

²⁴ Составлен автором самостоятельно.

«провала», характеризующие явную асимметрию между степенью вовлеченности и исключительностью прав собственности в пользу последней.

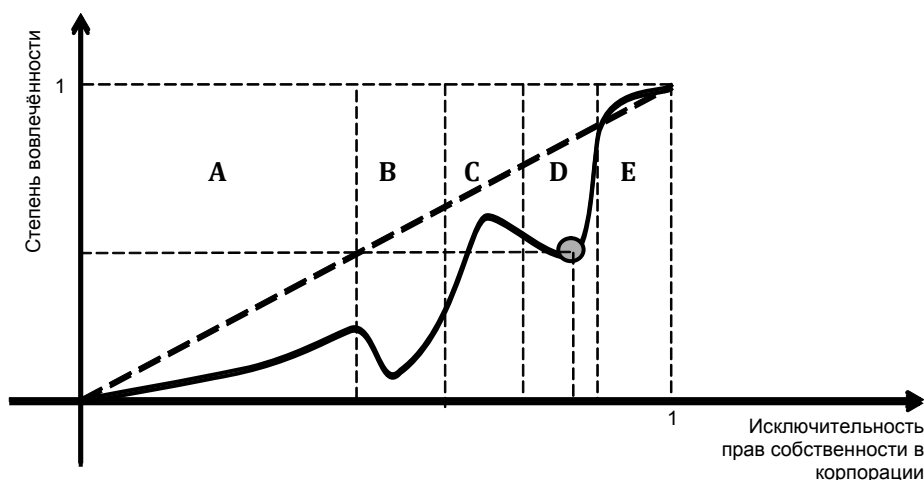


Рис. 6. Степень вовлеченности и исключительность прав собственности: случай капиталистической корпорации²⁵.

Эти провалы отражают состояние двух субъектов корпорации: государства и работника. Но между ними существует и явное различие: государство осознает исключительность своих прав и всячески содействует росту исключительности, посредством принятия новых регулирующих законов, и может злоупотреблять ими, не будучи вовлеченной в корпорацию. Работник же, от которого в значительной мере зависит успех корпорации, обладает, судя по его поведению, низкой степенью вовлеченности. Это можно объяснить диспропорцией в тех полномочиях, которыми он наделен: в значительной — полномочиями распоряжения, и лишь в малой — полномочиями на доход.

Таким образом, рутины вовлечения, укореняющиеся в корпорации на основе априорно, природно присущего стремления индивидов к осуществлению совместной деятельности, их сотрудничества и солидарности, представляют собой важный элемент корпорации-системы, создающий новые возможности и способствующий достижению высоких значений интегральных характеристик корпорации: устойчивости, активности и эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

- Вербер Б. (2010). Новая энциклопедия Относительного и Абсолютного знания. М.: Gelios Publishing House: Рипол Классик, 592 с.
- Дор Р. (2010). Добрая воля и дух рыночного капитализма. *Экономическая социология*, т. 11, № 3, с. 37–57.
- Дор Р. (2008). Различия японской и англо-саксонской моделей капитализма. *Экономическая социология*, т. 9, № 1, с. 65–75.
- Дюркгейм Э. (1991). О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 576 с.
- Калягин Г.В. (2004). Конкурентоспособность кооперации в переходной экономике: институциональный подход. М.: ИНФРА-М, 160 с.
- Смит А. (1997). Теория нравственных чувств. М.: Республика, 351 с.
- Творцы кооперации (1991). Сборник. Самсонов Л.А. (сост.) М.: Московский рабочий.
- Тевено Л. (2001). Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? *Экономическая социология*, т. 2, № 1, с. 88–123.
- Тевено Л. (2007). Ценности, координация и рациональность: экономика соглашений или эпоха сближения экономических, социальных и политических наук / В кн. *Институциональная экономика*. Олейник А. (ред.) М.: ИНФРА-М, с. 76–112.
- Туган-Барановский М.И. (1998). Основы политической экономии. М.: РОССПЭН, 664 с.
- Уйци Б. (2007а). Источники и последствия укорененности для экономической эффективности организаций: влияние сетей. *Экономическая социология*, т. 8, № 3, с. 44–60.

²⁵ Составлен автором самостоятельно; А — «зона» внешних хозяйствующих субъектов корпорации: поставщиков, потребителей, конкурентов, инвесторов, здесь же находится и общество как субъект корпорации; В — «зона» государства; С — «зона» владельцев; D — «зона» работников; E — «зона» управляющих (или шире — техноструктуры корпорации).

Уцци Б. (2007b). Источники и последствия укорененности для экономической эффективности организаций: влияние сетей. *Экономическая социология*, т. 8, № 4, с. 43–59.

Хатчесон Ф., Юм Д. и Смит А. Эстетика. М., 1973.

Bezold C., Carlson R. and Peck J. (1986). *The future of Work and Health*. Dover – London: Auburn House. *Cooperative Economics: An Interview with Jaroslav Vanek*. Interviewed by Albert Perkins. *New Renaissance magazine*, vol. 5, no. 1. Available at: <http://www.ru.org/51cooper.html> (accessed 15 August, 2012).

Vanek J. (1968). *Producer Co-operatives and Labor-managed Systems*. Cheltenham, UK: Edward Elgar. *Shaftesbury, the third Earl of (Cooper A.A.)* (1900). *Characteristics of men, manners, opinions, times*. Vol. 1. London: London: Swan Sonnenschein.

Vanek J. (1977). *The Labor-managed Economy: Essays*. New York, Ithaca: Cornell University Press.

Vanek J. (1971). *The Participating Economy: An Evolutionary Hypothesis and a Strategy for Development*. New York, Ithaca: Cornell University Press.

REFERENCES

Verber B. *The new encyclopedia of the Relative and the Absolute knowledge*. Moscow: Gelios Publishing House: Ripol Klassik, 2010. 592 p. (In Russian).

Dore R. (1983). Goodwill and the spirit of market capitalism. *British Journal of Sociology*, vol. 34, no. 4, pp. 459–482. (Russian ed.: Dore R. Dobraya volya I dukh rynochnogo kapitalizma. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, 2010, vol. 11, no. 3, pp. 37–57).

Dore R. (2008). Differences between the Japanese and the Anglo-Saxon models of capitalism. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 9, no. 1, pp. 65–75. (In Russian).

Durkheim É. (1893). *De la division du travail social : étude sur l'organisation des sociétés supérieures*. Paris: Alcan. [Russian ed.: Durkheim E. (1991). *O razdelenii obshchestvennogo truda. Metod sotsiologii*. Moscow: Nauka Publ., 576 p.]

Kalyagin G.V. (2004). Competitiveness of cooperation in the transitional economy: an institutional approach. Moscow: INFRA-M, 160 p. (In Russian).

Smith A. (1759). *Glasgow Edition of the Works and Correspondence*. Vol. 1. *The Theory of Moral Sentiments*. (Russian ed.: Smith A. (1997). *Teoriya нравstvennykh chuvstv*. Moscow: Respublika Publ., 351 p.)

The cooperative system's creators. (1991). *Compendium*. Samsonov L.A. (compl.) Moscow: Moskovskiy rabochiy. (In Russian).

Teveno L. (2001). Rationality or social standards: an overcome contradiction? *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 2, no. 1, p. 88–123]. (In Russian).

Teveno L. (2007). Economics of agreements or the age of convergence of economic, social and political disciplines. In *Institutional economics*. Oleynik A. (ed.). Moscow: INFRA-M, p. 76–112. (In Russian).

Tugan-Baranovskiy M.I. (1998). *The underpinnings of political economy*. Moscow: ROSSPEN Publ., 664 p. (In Russian).

Uzzi B. (1996). The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: the network effect. *American Sociological Review*, vol. 61, no. 4, p. 674–698. (Russian ed.: Uzzi B. (2007a). Istochniki i posledstviya ukorenennosti dlya ekonomicheskoy effektivnosti organizatsiy: vliyanie setey. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 8, no. 3, pp. 44–60; Uzzi B. (2007b). Istochniki i posledstviya ukorenennosti dlya ekonomicheskoy effektivnosti organizatsiy: vliyanie setey. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 8, no. 4, pp. 43–59).

Hutcheson F., Hume D. and Smith A. (1973). *Estetika*. Moscow. (In Russian).

Bezold C., Carlson R. and Peck J. (1986). *The future of Work and Health*. Dover – London: Auburn House. *Cooperative Economics: An Interview with Jaroslav Vanek*. Interviewed by Albert Perkins. *New Renaissance magazine*, vol. 5, no. 1. Available at: <http://www.ru.org/51cooper.html> (accessed 15 August, 2012).

Vanek J. (1968). *Producer Co-operatives and Labor-managed Systems*. Cheltenham, UK: Edward Elgar. *Shaftesbury, the third Earl of (Cooper A.A.)* (1900). *Characteristics of men, manners, opinions, times*. Vol. 1. London: London: Swan Sonnenschein.

Vanek J. (1977). *The Labor-managed Economy: Essays*. New York, Ithaca: Cornell University Press.

Vanek J. (1971). *The Participating Economy: An Evolutionary Hypothesis and a Strategy for Development*. New York, Ithaca: Cornell University Press.

УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПА ПАРЕТО

Г.А. ГРАЧЁВ,

кандидат физико-математических наук,
ведущий научный сотрудник НИИ физики,
Южный федеральный университет,
e-mail: gga48@bk.ru

В работе выполнен системный анализ структуры денежных доходов населения США в период с 1984 по 2009 гг. и РФ в период с 1993 по 2010 гг. Выявлены недостатки в структуре ДДН РФ и выработаны рекомендации для их устранения. В качестве математической модели целостной системы в работе использована авторская модель принципа Парето.

Ключевые слова: системный подход; системный анализ; модель системы; равновесие системы; принцип Парето; структура доходов.

MANAGING THE STRUCTURE OF MONETARY INCOME OF THE POPULATION ON THE BASIS OF THE PARETO PRINCIPLE

G.A. GRACHEV,

Candidate of physico-mathematical sciences, Leading staff scientist,
Southern Federal University,
E-mail: gga48@bk.ru

The paper is devoted to the system analysis of the structure of monetary income of the USA population during the period from 1984 to 2009 and of the RF population during the period from 1993 to 2010. It reveals drawbacks in the structure of monetary income of the RF population and provides guidelines for their elimination. A model of the Pareto principle suggested by the author is used as a mathematical model of a comprehensive whole.

Keywords: system approach; system analysis; system model; system equilibrium; Pareto principle; income structure.

JEL classification: C51, P41, O57.

При всем многообразии факторов, определяющих экономические условия жизни населения, главными, если не считать основные фонды домашнего хозяйства, являются денежные доходы, которые в экономической теории делят на первичные, вторичные и другие доходы. Первичные денежные доходы населения (ДДН) формируются за счет продажи на рынках услуг принадлежащих населению факторов производства (труда наемных работников, предпринимательского таланта и капитала). Вторичные доходы (денежные выплаты, не связанные с оплатой труда и услуг) население получает в результате государственного перераспределения первичных доходов (Кларк, 1992). Другие доходы — доходы, не вошедшие в первичные и вторичные источники дохода.

Исследованию и прогнозированию структуры доходов РФ посвящено множество публикаций (Суворов, 2004), (Поспелов, 2010), (Разработка ..., 2010) и др. В основе этих исследований, как правило, лежит анализ экономических задач: баланс денежных доходов и расходов населения, увеличение поку-

пательского спроса и т. д. В то же время вопросы устойчивости и эффективности структуры денежных доходов населения до сих пор не рассматривались ни в отечественной, ни в зарубежной литературе.

Целью работы является системный анализ структуры денежных доходов населения США и РФ, выявление недостатков в структуре доходов РФ и выработка рекомендаций для их устранения.

Согласно общей теории систем, социально-экономическое пространство можно рассматривать как единую систему, включающую в себя множество относительно самостоятельных подсистем (Корнай, 2002), (Клейнер, 2007). Каждая такая подсистема состоит из ограниченного числа взаимосвязанных элементов, имеющих дифференциацию по уровню значимых характеристик. Исходя из этого, будем считать, что структура денежных доходов населения представляет собой формально самостоятельную систему, состоящую из пяти элементов: оплата труда работников, социальные выплаты, предпринимательский доход, доходы от собственности и другие доходы. В экономически развитых странах первое по рангу место в структуре доходов занимает оплата труда, второе — социальные выплаты, третье — предпринимательский доход, четвертое — доходы от собственности. На пятом по рангу месте находятся другие доходы.

Обозначим модель рангового распределения системы денежных доходов населения вектором $W(\gamma) = \{w_1, w_2, \dots, w_5\}$ (где $\sum_{n=1}^5 w_n = 1$, w_n — n -я компонента вектора W , γ — параметр состояния равновесия системы). Измеренные значения долей источников дохода населения — вектор состояния системы обозначим буквой $V = \{v_1, v_2, \dots, v_5\}$ (где $\sum_{n=1}^5 v_n = 1$, v_n — n -я компонента вектора V). Нумерация компонентов в векторе V такая же, как и компонентов вектора $W(\gamma)$. Задача оценки состояния равновесия структуры доходов — это сравнение компонентов вектора V с компонентами вектора W (Агапова, 1996).

Для сравнения векторов V и W будем использовать коэффициенты структуры (k_n), показывающие, во сколько раз компоненты вектора V больше (меньше) компонентов вектора W ,

$$k_n = w_n(\gamma) / v_n, \quad n \in [1, N]$$

и коэффициент структурной эффективности

$$s = \sqrt{\sum_{n=1}^N (1 - k_n)^2 / N}.$$

Очевидно, что при $k_n \equiv 1$ (полное равенство компонентов векторов V и W) $s=0$, а сумма $BS = \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N k_n = 1$. В то же время возможны случаи, когда $BS=1$ и при значениях $s>0$. Представим коэффициенты k_n в виде $k_n = 1 + \Delta k_n$. После чего становится очевидным, что $BS=1$ при выполнении равенства $\sum_{n=1}^N \Delta k_n = 0$. Будем считать, что вектор V находится в состоянии равновесия в системе отсчета вектора W , когда $BS=1$. Физическим аналогом такого равновесия можно считать равенство нулю суммы всех воздействующих на систему сил. В работе (Грачёв, 2011) показано, что уравнению равновесия соответствует минимум коэффициента структурной эффективности.

В качестве модели равновесия денежных доходов населения возьмем авторскую модель целостных систем, сконструированную на основе принципа Парето (Грачёв, 2011), согласно которому на долю 20 % элементов должно приходиться приблизительно 80 % всего ресурса системы. Модель принципа Парето имеет вид:

$$w_n = S_n - S_{n-1}, \quad w_1 = S_1, \quad n \in [1, N],$$

$$\text{где } S_n = \sqrt[3]{\frac{1 - (1 - \gamma n / N)^3}{1 - (1 - \gamma)^3}},$$

N — количество элементов в системе, γ — параметр состояния равновесия системы, $0 \leq \gamma \leq 1$.

Структура денежных доходов населения (ДДН), вычисленная для $\gamma=0$ и $\gamma=1$, представлена в табл. 1.

Таблица 1

Структура ДДН для двух крайних значений параметра модели, %

γ	ОТ	СВ	ПД	ДС	ДД
0	58,48	15,20	10,66	8,49	7,17
1	78,73	13,48	5,61	1,91	0,27

Из табл. 1 видно, что дифференциация элементов при значении параметра $\gamma=0$ меньше, чем при $\gamma=1$. Наименьшее влияние изменение параметра оказывает на долю социальных выплат (СВ) (1,72 %), наибольшее — на долю оплаты труда (ОТ) (20,25 %). Таким образом, в фазах экономического роста, сопровождающихся внедрением новых прогрессивных технологий и повышением оплаты труда высококвалифицированным работникам, значение параметра модели должно стремиться к 1, на фазах стагнации к 0.

Ключевым понятием теории управления является область устойчивого управления системой в смысле предсказуемости её поведения в определенной мере под воздействием внешней среды, внутренних изменений и ошибок измерения экономических параметров. Управление в принципе невозможно, если поведение объекта непредсказуемо в достаточной для этого мере. Поскольку вектор состояния всегда содержит в себе некоторую ошибку в определении истинного состояния, то очевидно, что чем меньше значение коэффициента структурной эффективности s , тем более точной информацией о состоянии СЭС мы располагаем. В то же время вероятность потери управляемости зависит не только от величины s , но и от близости параметра γ к значениям 0 и 1. Можно показать (Грачёв, 2012), что при заданном значении s область допустимых значений параметра определяется неравенством $ts \leq \gamma \leq 1 - ts$, где t — коэффициент Стюдента. Согласно оценкам И.Г. Поспелова, размеры теневого оборота в РФ в 2010 г. составляли приблизительно 15 % ВВП (Поспелов, 2010). Исходя из этого можно предположить, что погрешность измерения структуры денежных доходов населения РФ так же находится на уровне 10–15 %. Столь низкая точность измерений говорит о том, что управлять структурой денежных доходов населения РФ с надежностью 95 % можно только в том случае, если параметр модели находится в интервале $0,3 < \gamma < 0,7$.

Динамика структуры денежных доходов населения США (до уплаты налогов) в период с 1984 по 2009 гг., результаты оценки параметра модели и коэффициента структурной эффективности представлены в табл. 2.

Таблица 2

Структура денежных доходов населения США до уплаты налогов (на конец года, в %)

Год	ОТ	СВ	ПД	ДС	ДД	γ	s
1984	77,47	13,40	4,79	4,00	0,35	0,97	0,23
1985	77,12	12,80	5,30	4,48	0,30	0,99	0,25
1986	76,68	12,80	6,36	3,82	0,34	0,97	0,21
1987	75,43	13,45	6,66	4,08	0,37	0,96	0,22
1988	76,31	13,56	6,27	3,56	0,30	0,98	0,20
1989	74,26	13,28	8,10	4,00	0,37	0,96	0,24
1990	75,80	13,32	7,26	3,32	0,29	0,99	0,20
1991	75,38	13,28	7,53	3,43	0,38	0,96	0,19
1992	74,03	14,87	7,35	3,34	0,40	0,96	0,18
1993	75,98	14,61	6,08	2,95	0,38	0,96	0,13
1994	76,82	14,61	5,17	3,00	0,39	0,96	0,14
1995	77,13	14,54	5,51	2,33	0,49	0,94	0,05
1996	77,76	13,75	6,10	2,00	0,39	0,97	0,04
1997	78,91	13,56	4,93	2,06	0,54	0,94	0,12
1998	79,02	12,98	5,38	2,09	0,53	0,94	0,08
1999	78,40	12,64	5,92	2,51	0,52	0,93	0,05
2000	79,68	12,69	5,25	2,08	0,30	0,99	0,05
2001	80,69	12,28	4,70	2,00	0,33	0,98	0,11
2002	80,65	12,61	4,53	1,87	0,35	0,98	0,13
2003	80,58	12,77	4,18	2,15	0,32	0,99	0,17
2004	79,32	12,50	5,52	2,32	0,34	0,98	0,06
2005	78,85	12,05	6,42	2,35	0,33	0,98	0,09
2006	79,49	11,72	5,96	2,45	0,37	0,98	0,11
2007	79,76	11,71	5,46	2,77	0,30	0,99	0,14
2008	80,25	11,99	5,06	2,37	0,33	0,98	0,10
2009	80,08	12,92	4,25	2,32	0,42	0,96	0,18

Источник: http://www.census.gov/compendia/statab/cats/income_expenditures_poverty_wealth.html.

Из табл. 2 видно, что среднее значение параметра модели для всего интервала наблюдений равно 0,97 при стандартном отклонении 0,016. Полученный результат говорит о том, что последние 26 лет государственная политика управления структурой денежных доходов населения США была неизменной. Сравнение текущей структуры денежных доходов населения с моделью, соответствующей параметру $\gamma=0,97$, (штриховые линии) представлено на рис. 1; 2.

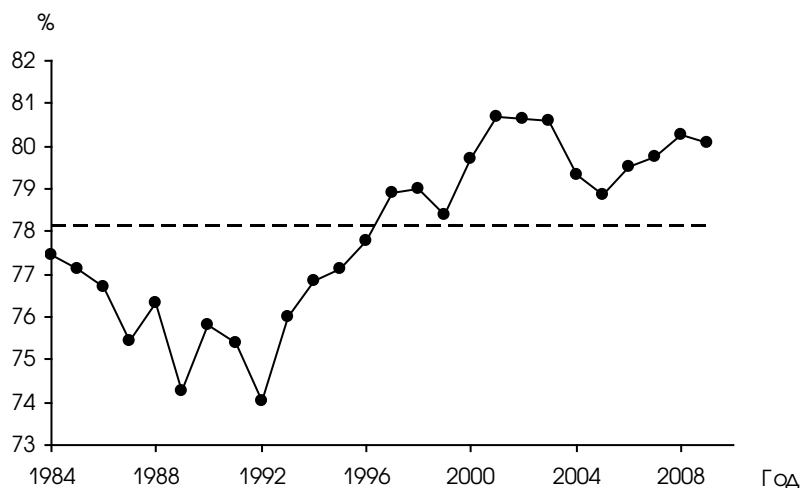


Рис. 1. Динамика доли ОТ в структуре ДДН США

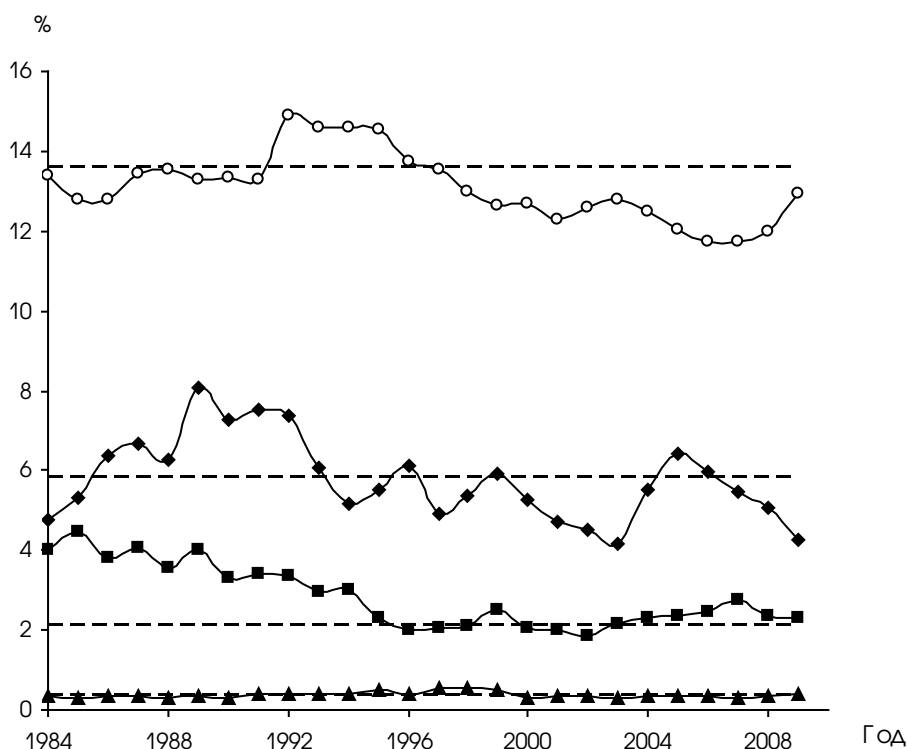


Рис. 2. Динамика доли СВ (○), ПД (◆), ДС (■) и ДД (▲) в структуре ДДН США

Из рис. 1; 2 видно, что модель хорошо описывает структуру денежных доходов населения США. Имеющие место отклонения от модели являются следствием цикличности развития рыночной экономики. Динамика колебаний социальных выплат, предпринимательского дохода и доходов от собственности находится в противофазе колебаниям оплаты труда. Динамика других доходов практически не зависит от динамики оплаты труда.

Специфической особенностью современной российской экономики является факт существования незаконных (скрытых от налогов) доходов населения, величину которых Госкомстат РФ определяет через суммирование всех видов расходов.

Динамика структуры денежных доходов населения РФ в период с 1993 по 2010 гг. представлена в табл. 3.

Из табл. 3 видно, что в рассматриваемом временном интервале параметр модели изменялся в интервале значений от 0,23 до 0,85. Значение $\gamma=0,23$ соответствует кризису 1993 г. Наибольшие значения γ приходятся на период с 1994 по 1999 гг. Однако именно в это время погрешность измерения экономических параметров была максимальной. Начиная с 2001 г. среднее значение параметра равно 0,67, что на 0,3 меньше, чем у США.

Таблица 3

Структура денежных доходов населения РФ (на конец года, в %)

Год	ОТ	СВ	ПД	ДС	ДД	γ	s
1993	61,10	15,00	18,60	3,00	2,30	0,23	0,49
1994	64,50	13,50	16,00	4,50	1,50	0,75	0,27
1995	62,80	13,10	16,40	6,50	1,20	0,79	0,35
1996	65,90	14,00	13,60	5,40	1,10	0,81	0,30
1997	65,60	14,80	13,00	5,70	0,90	0,85	0,32
1998	65,80	13,40	14,40	5,50	0,90	0,85	0,33
1999	66,50	13,10	12,40	7,10	0,90	0,85	0,34
2000	62,80	13,80	15,40	6,80	1,20	0,79	0,35
2001	64,60	15,20	12,60	5,70	1,90	0,68	0,23
2002	65,80	15,20	11,90	5,20	1,90	0,69	0,20
2003	63,90	14,10	12,00	7,80	2,20	0,63	0,25
2004	65,00	12,80	11,70	8,30	2,20	0,63	0,27
2005	63,60	12,70	11,40	10,30	2,00	0,66	0,31
2006	65,00	12,00	11,10	10,00	1,90	0,68	0,32
2007	67,50	11,60	10,00	8,90	2,00	0,67	0,28
2008	68,40	13,20	10,20	6,20	2,00	0,67	0,19
2009	66,90	14,90	9,70	6,50	2,00	0,67	0,19
2010	66,40	18,10	9,20	4,30	2,00	0,69	0,13

Источник: <http://www.gks.ru>.

Сравнение текущих значений долей оплаты труда и социальных выплат со значениями модели представлено на рис. 3; 4.

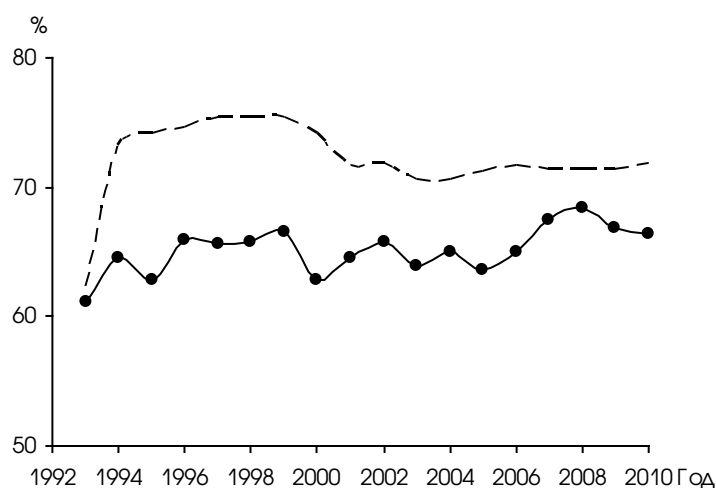


Рис. 3. Динамика доли ОТ в структуре ДДН РФ

Из рис. 3; 4 видно, что в рассматриваемом временном интервале доля оплаты труда наемных работников РФ всегда была ниже значений, соответствующих состоянию равновесия структуры денежных доходов населения. Доля социальных выплат в начале переходного периода незначительно колебалась относительно модели. Существенный спад доли социальных выплат произошел в период с 2003 по 2007 гг. Увеличение началось в 2008 г. и продолжается в настоящее время.

Согласно прогнозу и рекомендациям УРАН ИНП РАН (*Рекомендации ...*, 2010), долю социальных выплат к 2030 г. необходимо увеличить до 24,6 %. Однако в этом случае доля оплаты труда в структуре денежных доходов населения станет ещё меньше, что в свою очередь потребует дальнейшего увеличения объемов трансфертов и неизбежно приведет к потере равновесия структуры денежных доходов населения РФ.



Рис. 4. Динамика доли СВ в структуре ДДН РФ

В табл. 4 представлены значения коэффициента корреляции оплаты труда с долей социальных выплат, предпринимательского дохода, доходов от собственности и других доходов в структуре денежных доходов населения США и РФ.

Таблица 4

Значения коэффициента корреляции динамики ОТ с динамиками долей СВ, ПД, СД и ДД в США и РФ (τ – задержка)

Страна	τ	СВ	ПД	ДС	ДД
США	нет	-0,68	-0,82	-0,75	-0,02
	1 год	-0,74	-0,70	-0,67	0,00
РФ	нет	-0,03	-0,77	0,12	-0,06
	1 год	-0,31	-0,41	0,32	0,12

Из табл. 4 видно, что в структуре денежных доходов населения США только социальные выплаты, предпринимательский доход и доходы от собственности хорошо коррелируют с динамикой доли оплаты труда. Из этого следует, что структура денежных доходов населения США представляет собой, как минимум, систему из 4-х взаимосвязанных элементов, состояние равновесия которой подчиняется законам рыночной экономики. При этом время реакции предпринимательского дохода и дохода от собственности на изменения оплаты труда меньше одного года. В то же время реакция социальных выплат на колебания оплаты труда опаздывает приблизительно на один год. В структуре денежных доходов населения РФ доля оплаты труда также коррелирует с долей социальных выплат и предпринимательского дохода. Однако коэффициент корреляции меньше 0,7, и это говорит о том, что в настоящее время экономика РФ существенно зависит от управления «сверху».

Таким образом, можно констатировать, что основными недостатками структуры денежных доходов населения РФ в настоящее время являются: завышенное значение доли социальных выплат и заниженное значение доли оплаты труда наемных работников. Устранить эти недостатки можно путем ограничения роста социальных выплат и повышения производительности труда.

Исследование также показало отсутствие корреляции между основными источниками дохода и другими доходами населения как в динамике структуры денежных доходов населения США, так и РФ. Учитывая важность этого результата для экономической теории, целью дальнейших исследований должно быть более детальное изучение этой проблемы.

ЛИТЕРАТУРА

- Агапова Г.Н. (1996). Методы статистического изучения структуры сложных систем и ее изменения. М.: Финансы и статистика, 198 с.
- Грачёв Г.А. (2011). Моделирование принципа Парето. Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 224 с.
- Грачёв Г.А. (2012). Формализация основных понятий теории систем на основе принципа Парето. *European Social Science Journal*, № 8 (24), pp. 381–390.
- Кларк Дж. (1992). Распределение дохода. М.: Экономика, 232 с.
- Клейнер Г.Б. (2007). Системная парадигма и экономическая политика. *Общественные науки и современность*, № 2, с. 141–149.
- Корнай Я. (2002). Системная парадигма. *Вопросы экономики*, № 4, с. 4–22.
- Поспелов И.Г. (2010). Модель современной экономики России: методы, технология, результаты. *Экономические стратегии*, № 9, с. 60–69.
- Разработка единой системы анализа и прогнозирования баланса денежных доходов и расходов населения, уровня и структуры бедности с учетом изменения потребительских предпочтений, склонности к сбережениям и экономической динамики (2010). Отчет УРАН Институт народнохозяйственного прогнозирования Российской Академии Наук, № госрегистрации 01201054693 (шифр темы 0114-03-09). Суворов А.В. (отв. исп.), 130 с.
- Суворов А.В. (2004). Структура денежных доходов и расходов населения современной России. *Проблемы прогнозирования*, № 5, с. 63–75.
- Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. Доступно на: www.gks.ru (дата обращения 16.11.2012).
- Income, Expenditures, Poverty, & Wealth*. Available at: www.census.gov/compendia/statab/cats/income_expenditures_poverty_wealth.html (accessed 24 December, 2012).

REFERENCES

- Agapova G.N. (1996). Statistical methods of exploration of the complex systems' structure and its change. M.: Finance and statistics, 198 p. (In Russian).
- Grachev G.A. (2011). Pareto principle modeling. Rostov-on-don: Southern Federal University Publ., 224 p. (In Russian).
- Grachev G.A. (2012). Formalizing principles of the systems theory on the basis of the Pareto principle. *European Social Science Journal*, № 8 (24), p. 381–390. (In Russian).
- Clark J. (1992). The distribution of income. M.: Economy, 232 p. (In Russian).
- Kleiner G.B. (2007). The system paradigm and the economic policy. *Obshchestvennye nauki i sovremennost*, no. 2, p. 141–149. (In Russian).
- Kornay Ya. (2002). The system paradigm. *Voprosy ekonomiki*, no. 4, p. 4–22. (In Russian).
- Pospelov I.G. (2010). The modern Russian economy model: methods, technology and results. *Ekonomicheskie strategii*, no. 9, p. 60–69. (In Russian).
- Development of the unified system for analyzing and forecasting of the balance of the monetary income and expenditures of the population, the level and structure of poverty considering the change of consumer preferences, propensity to save and economic dynamics. (2010). The Report of URANIUM Institute of Economic Forecasting, Russian Academy of Sciences. State registration number is 01201054693 (the cipher of topic is 0114-03-09). Suvorov A.V. (respons. ex.), 130 p. (In Russian).
- Suvorov A.V. (2004). The structure of monetary income and expenditures of the population in modern Russia. *Problemy prognozirovaniya*, no. 5, p. 63–75. (In Russian).
- Federal State Statistics Service of the Russian Federation. Available at: www.gks.ru (accessed 16.11.2012). (In Russian).
- Income, Expenditures, Poverty, & Wealth*. Available at: www.census.gov/compendia/statab/cats/income_expenditures_poverty_wealth.html (accessed 24 December, 2012).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ

О.С. СУХАРЕВ,

доктор экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник,
Институт экономики Российской академии наук, г. Москва,
e-mail: o_sukharev@list.ru

Рассматривается проблема производства общественных благ, исследуется вопрос, насколько и при каких условиях можно рассматривать институты как формальные и неформальные правила поведения в виде общественных благ, описывается состояние «инвестиционной ловушки» при функционировании вводимых и действующих институтов, показаны возможности преодоления такого состояния за счет и в рамках институционального планирования, а также представлена условная модель связи производства общественных благ (институтов) и уровня цен для простого случая линейно возрастающей отдачи, показывающая, что число и содержание (состав) институтов, как и их эффективность (уровень дисфункции) могут существенно влиять на динамику цен в рамках экономической системы.

Ключевые слова: институты; общественное благо; «инвестиционная ловушка»; дисфункция; право частной собственности.

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF PUBLIC GOODS PRODUCTION

O.S. SUKHAREV,

Doctor of economic sciences (DSc), Professor, Leading staff scientist,
Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow,
e-mail: o_sukharev@list.ru

The problem of the public goods production, along with the issues related to the degree and conditions of treating the institutions as the formal and informal rules of behavior in the form of public goods are investigated in the article. The situation called an «investment trap» which occurs in the process of operation of both newly introduced and ongoing institutions is defined; the ways of overcoming of an «investment trap» by the means of institutional planning are described. The conditional model of connections between the public goods (or institutions) production and the price level is presented by the author. The model shows that, in simple case of linearly increasing returns, the number and the constitution of institutions, as well as their effectiveness (or level of dysfunction) are able to cause appreciable influence on price dynamics within the economic system.

Keywords: institutions; the public good; «investment trap»; dysfunction; private property right.

JEL classification: B52, D02, D04, D23, E02, H41, K11.

1. Представление об общественных благах и институтах в экономическом анализе

Рассмотрим в качестве экономического агента фирму, производящую некоторый набор благ. Согласно укоренившейся в экономической науке точке зрения, общественные блага создаются государством, а частник не заинтересован в производстве такой продукции, потому что затраты высоки, а выгоды распространятся на всех участников экономического процесса, которые не понесли никаких издержек. Фирма, производя обычные продукты, применяет новые технологии, которые значительно снижают вредные выбросы в окружающую среду. Естественно, на это тратятся боль-

шие средства, которые возвращаются с трудом — только после продажи произведенного продукта. Возврат «экологических издержек» заложен в цене произведенного блага.

Таким образом, фирма может проиграть ценовую конкуренцию тем агентам, которые переложили свои издержки на «природу», обеспечив тем самым относительно низкие цены на свою продукцию. Выгоды от экологических затрат данной фирмы извлекли все агенты без исключения, в том числе и недобросовестные производители. Следовательно, было создано общественное благо и возникла проблема безбилетника, наличие которой заставит добросовестную фирму, думающую о будущем, изменить модель своего поведения и действовать по схеме большинства, поскольку иначе возникнет угроза ее краткосрочной (рыночной) жизнеспособности. Срабатывает типичная модель, описываемая дилеммой заключенного и приводящая к неэффективному для субъектов результату, только если в модели заключенных он становится очевидным сразу, то в нашем случае неэффективность отсрочена.

Действия же фирм, загрязняющих природу, не кажутся неэффективными, особенно с учетом процессов ассимиляции загрязнений. Если под институтом понимать элементарное правило, тогда фирма есть некий институциональный комплекс, состоящий из определенной совокупности правил. В таком случае можно говорить, что общественные блага производятся институциональными подсистемами, а экономические агенты выбирают разные модели реагирования на появление этих благ. В этом вопросе опять проявились очертания институциональной регрессии, поскольку институты с одной стороны являются общественными благами, а с другой — способствуют их производству. Данная проблема разрешается определением общественных благ, принятым в экономической науке. Согласно Мансуре Олсону, общественное благо определяется как товар или услуга, которые удовлетворяют требованию: если их потребляет любой индивид X_i из группы $X_1, \dots, X_i, \dots, X_n$, то их могут потреблять и все остальные члены группы (Олсон, 1995. С. 12).

Однако классическое определение может не совпадать с наличием такой же категории благ в реальной жизни, потому что отражает человеческое отношение к некоторой разновидности благ, фактически, оценку, предлагаемую экономистами, иными словами, некую условность (Таллок, 2011). Отсюда можно сделать следующий важный вывод: институциональное планирование должно исходить не столько из того, что институты проявляют свойства общественных благ, сколько из того, что оно полностью зависит от инвестиций, осуществляемых в условиях принудительного режима налогообложения частными агентами и направленных на создание новых или повышение эффективности старых экономических структур.

Проблема распределения благ и ресурсов в экономической науке имеет первостепенное значение и одновременно выступает одной из труднейших проблем в смысле разработки каких-либо приемлемых способов ее решения, не говоря уже о политических инструментах, с непременно участием которых происходят процессы перераспределения. Таким образом, можно выделить две компоненты в распределении благ: собственно распределение или идеальная модель, когда соответствующие процессы происходят в условиях институциональной стабильности и при отсутствии государственного регулирования, и перераспределение, обеспечиваемое институциональной динамикой и ролью правительства при решении различных социально-экономических вопросов. В принципе, можно еще более детально представить процесс распределения благ в экономической системе, выделив три элемента: чистое распределение (распределение при *laissez faire*), распределение, вносимое действующей и изменяющейся институциональной структурой, и государственное перераспределение, под которым можно понимать перемещение ресурсов благодаря конкретным административным решениям (сигналам).

Конечно, размежевать эти виды при помощи существующих экономико-математических методов вряд ли удастся. В этом, видимо, нет большой необходимости, да и модели будут характеризоваться невысокой точностью, поскольку на самом деле распределение благ не дифференцировано. Введенная классификация полезна лишь с позиций институционального анализа, так как позволяет продвинуться в понимании распределительной природы институтов. Под этим подразумевается не только то значение, которое играют институты при организации процессов распределения благ, но и происхождение, появление на свет новых институтов в результате распределительных экономических эффектов. Различные трактовки понятия «институт» дают разные толкования и процессам распределения благ.

Если институты — это совокупность правил (Норт, 1997а; Норт, 1997b), то они выполняют функцию ограничения действий каждого субъекта экономики. Следовательно, их распределительное назначение обусловлено масштабом данных ограничений, а также спецификой моделей поведения агентов в этих условиях. Если под институтами понимаются неформальные нормы — обычаи, стереотипы, привычки или же мысленные конструкции игроков, то и их влияние на процессы распределения будет несколько отличаться от первого представления. В действительности понятие «институт» вбирает в себя оба смысла, что усложняет анализ процессов распределения с институциональных позиций.

Распределение не может быть бесконфликтным, поскольку одни слои общества лишаются каких-то добавочных благ, которые для них с точки зрения общественной морали являются излишеством, а другие их приобретают. Идеальный тип распределения обеспечивал бы более или менее равномерный характер рассредоточения благ, согласно вкладу каждого индивида и результатам конкурентной борьбы. Распределение, осуществляемое институтами, зависит от тех критериев, которые запрограммированы в институциональной матрице. В современном обществе распределение таково, что наиболее богатые выигрывают. Государственное регулирование, перераспределение происходит под контролем особых институтов, обеспечивающих принудительный режим рассредоточения и использования благ, внедряемый с определенными целями, в основном, для повышения уровня доходов наиболее бедных общественных слоев, наличие которых обусловлено несовершенством и несправедливой организацией экономической системы. Конфликт элиминируется, если различные стороны соглашаются с установленным социальным порядком и ролью правительственных иерархий в нем.

В процессе множественных обменов происходит расширение прав одних индивидов и ущемление прав других. Это выступает основой возникновения нового конфликта распределения. При отсутствии согласия относительно существующего социального порядка проблема будет углубляться. Эффективное распределение можно обеспечить только создав условия выхода из конфликта прав или установив социальный порядок, исключающий законодательно оформленный конфликт прав и образующий согласованный правовой порядок. Однако такой итог является идеальным и практически недостижимым, потому что конфликтность есть неотъемлемый элемент существующего институционального порядка. Единственный инструмент, при помощи которого возможно повысить эффективность распределительных процессов, это юридическое согласование индивидуальных прав и повышения уровня образованности и культуры экономических агентов, так как дифференциация прав выступает главной причиной распределительных асимметрий.

Известная проблема «безбилетника» тоже относится к перечню проблем распределения благ. Имеются блага, в производстве которых участвуют далеко не все агенты, но услугами пользуются все без исключения, причем отстранить не участвовавших в процессе их создания субъектов не представляется возможным. Здесь существуют два решения — либо найти способы отстранить их от пользования данными благами, либо заставить заплатить за создание общественных благ всех участников социальных отношений. Прерогатива в решении проблемы «безбилетника» отводится государству, то есть механизмам принуждения, хотя Р. Коуз считал, что можно прийти к приемлемому результату путем рыночного решения данной проблемы, которое ему не кажется принудительным. В качестве аргумента он приводил пример маяка как необщественного блага, которое предоставлялось частными компаниями в Великобритании. Если институты дисфункциональны, то решение, предложенное Р. Коузом неэффективно, а позиция А. Пигу, которую Р. Коуз в своих статьях критикует (Коуз, 1993. С. 21–32, 120–143), более привлекательна в экономическом смысле и по социальным последствиям наиболее целесообразна. Рынок, продажа прав на загрязнение, информационные асимметрии, сопровождающие рыночный процесс, не могут решить проблему институциональной регрессии и снижения качества экономических институтов (Сухарев, 2001а). Формально Р. Коузом предлагается одно из возможных решений — использования маяка частным владельцем, но это совершенно не отвергает подхода А. Пигу — финансирования работы подобных объектов инфраструктуры посредством сбора «специального налога», то есть за счет своеобразных инвестиций. Однако при этом, в общем случае, те агенты, которые совершенно не причастны к мореплаванию, будут финансировать функционирование маяка, т. е. блага, в котором они совершенно не заинтересованы. Следовательно, важно ввести специальный налог для той группы агентов, которая причастна к получению услуги маяка. В таком случае, согласно определению общественного блага, оно перестает быть формально общественным благом (Коуз, 1993; Коуз, 2000).

Существует мнение, будто идеология приводит к ненасильственному разрешению проблемы «безбилетника» за счет создания однородных представлений в обществе. В условиях централизованной экономики именно идеология была мощным производительным фактором. Неся различные издержки, члены такого общества, как показывают примеры, создавали общественные блага очень большой стоимости. Однако являлось ли данное решение удовлетворительным, весьма сомнительно. Кроме того, идеологические догмы со временем устаревают и подтачивают критерии принятия решений, а значит и общественную сплоченность, да и разработка идеологии, ее распространение требуют наличия определенных институтов и мощного (часто авторитарного) государства как суперинститута. Способы разрешения конфликтов, включая конфликты прав собственности, опреде-

ляются моделью капитализма и формой государственного устройства (экономико-политическим и правовым режимом), а также моделью проводимой экономической политики. Все правила и вытекающие из них права проектируются государственными органами — политической системой. От этого зависят взаимоотношения внутри и между иерархическими звеньями общества, функционирование различных подсистем, в частности, налогообложения и др. (Нуреев, 2010).

Наверное, нет институтов, которые бы не влияли на процесс распределения благ, однако, имеются институты, непосредственно отвечающие за перетекание благ от одних индивидов (агентов) к другим. Их можно назвать институтами распределения. Рынок представляет собой совокупность институтов, в том числе и институтов распределения. Но насколько полон этот набор, сказать достаточно трудно, поскольку мы судим об эффективности распределительных процессов по априорно задаваемым критериям, имеющим отпечаток наших нравственных позиций. Неэффективность процесса производства формальных правил находится в теснейшей корреляционной зависимости от степени неэффективности политической системы, рынков, механизмов взаимодействия групп особых интересов по поводу ввода ограничений.

Процессы производства институтов подчинены государству и контролируются им, причем при создании этих благ, точно так же как и при информационном обмене, кривая спроса приобретает положительный наклон, т. е. увеличение стоимости института обуславливает еще большую потребность в нем. На формирование новой институциональной матрицы сильное влияние оказывает исходное состояние институтов и общественная стратификация. Дифференциация доходов по различным социальным группам обуславливает соблюдение прав ровно настолько, насколько высок доход членов этой группы. Такое положение дел невозможно признать удовлетворительным с позиций демократической организации современного общества. В этом состоит парадокс асимметрии экономической и политической власти, обеспечивающий преимущества для одних агентов и потери для других. Следовательно, власть можно рассматривать в качестве довольно редкого блага, за приобретение которого разворачивается ожесточенная борьба, подчиняющая себе другие экономические процессы. Если государственная власть находится в руках одной из групп, то она приложит все усилия для извлечения в свою пользу максимальной ренты. В данном случае процедуры институционального планирования будут ориентированы на создание правил перераспределения. Только в этих рамках и возможно снижение транзакционных издержек. Дуглас Норт, например, считает названную причину основной в долгосрочной неустойчивости экономического роста (North, 1981. P. 24–25).

Понятно, что на группу, обладающую властью, возлагается ответственность за разработку мероприятий экономической политики. В связи с этим возникает вопрос первостепенной важности: в какой степени интересы и цели этой группы совпадают с общественными интересами и целями экономической политики, которые может сформулировать экономическая наука? Как создание новых правил в ходе институционального планирования согласуется с классическими подходами к экономической политике и инерционностью экономико-политических подсистем? В простейшей модели государственного устройства, предлагаемой Нортом, социальные отношения разворачиваются относительно распределения и защиты прав собственности, а также налогообложения и социальной справедливости (Норт, 1997а; Норт, 1997b; North, 1981). Иная модель предполагает такое государственное устройство, при котором налоги рассматриваются как инвестиции в правительство, осуществляемые в принудительном режиме, а институт прав собственности рассматривается в качестве «инвестиционной ловушки» (Сухарев, 2001а; Сухарев, 2001b). Механизм функционирования этой ловушки следующий: обладание правом собственности при прочих равных условиях (т. е. в отсутствие этого права) обеспечивает субъекту экономики больший доход и соответственно уровень жизни. По этой причине требуется значительный объем инвестиций, поскольку такой доход может быть обеспечен только либо за счет высокой эффективности данного института, либо крупных вложений (возможен вариант за счет двух источников). Вместе с тем, в условиях монетарных ограничений развития современных экономик, это означает вывод какого-то количества инвестиционных ресурсов из сфер создания реальных благ.

На государство в этой модели возложена функция институционального планирования — производства и поставки на рынок продуктов в виде институтов и общественных благ. На практике эту функцию выполняет и отдельный экономический агент, превращая того, кто пользуется данным благом, в «безбилетника». Заинтересованность здесь обеспечивается тогда, когда индивидуальные выгоды превосходят индивидуальные издержки, а также имеется полная информация о намерениях других агентов. Поскольку подобная ситуация неправдоподобна, происходят различные искажения в распределении издержек (Фуруботн и Рухтер, 2005).

Процесс создания новых институтов зависит от следующих факторов: ожидаемых выгод; исходного институционального состояния (*status quo*), уровня доходов каждой из социальных групп; точности и полноты получаемой информации об экономических изменениях и возможных реакциях групп на предполагаемые новшества; индивидуальных предпочтений, закрепленных в текущей правовой структуре общества; имеющихся резервов по различным видам ресурсов; времени, за которое целесообразно ввести новые институты в действие; степени адаптационной готовности общества и др.

Не менее важен вопрос о том, будут ли новые институты эффективными. Сразу возникает проблема — как определить эффективность института. Можно считать институт эффективным, если ввод его в действие обеспечивает парето-оптимальный результат. Но тогда потребуются детальные разъяснения, поскольку критерий Парето является оценочным, т. е. сам является институтом. Справедлив вопрос относительно целесообразности его применения, так как этот критерий описывает далеко не все возможные в экономике процессы, особенно которые возникают при проектировании и внедрении новых институтов. Новый институт с позиций формального критерия может рассматриваться нами как вполне эффективный, однако, при погружении в экономическую среду моментально приобретает признаки неэффективного функционирования (*Сухарев, 2012*). Причина банальна — экономика отторгает данный институт в силу того, что сама обладает более низкой эффективностью. Это явление есть отражение более фундаментального явления, имеющего для институционального развития экономики основополагающее значение — дисфункции института (*Сухарев, 2001b. С. 24–50*).

Институциональное конструирование обычно завершается социокультурной инновацией. При этом институты подразделяют на естественные и искусственные, предполагая, что существует принципиальное отличие между правилами, созданными в соответствии с нормативной моделью (планом) и возникшими в ходе взаимодействия между агентами благодаря их реакциям на происходящие изменения. Близорукость данного подхода состоит в том, что люди действуют и реагируют на изменения согласно правилам, установленным в процессе планирования. Все, что возникает в социальной системе, не может быть неестественным, поскольку воспроизводится человеком с целью удовлетворения потребностей и отстаивания определенных интересов.

2. Институты как организующие социальный порядок нормы

Социальный порядок конституируется системой правил — формальных и неформальных норм. Формальные институты воспроизводятся в целях структуризации деятельности агентов, выполняют предписывающую, разрешительную, запретительную и ограничительную функции¹. Считается, что правила снижают неопределенность благодаря повышению уровня информированности индивида о происходящих в обществе и в окружающей среде явлениях. Поскольку рациональность определяется используемой для принятия решений информацией, постольку формальные правила выступают условием рационального поведения индивида (*Норт, 1997a; Норт, 1997b*). Обычай, привычка, стереотип ассоциируются обычно с иррациональной моделью поведения. Правила расширяют границы обменов, снижают издержки трансакций, позволяют управлять экономическими процессами, контролировать ситуацию — это общепринятая точка зрения среди институционалистов новой и старой школы (*Нуреев, 2011; Нуреев, 2008*). Однако появление новых правил, нагромождение ограничений, условностей, процедур — способно не только расширить возможности обменов и снизить издержки трансакций, но и дезорганизовать экономическую систему, привести ее к состоянию коллапса. Вероятность такого исхода резко повышается, если проводится соответствующая экономическая политика, не принимающая во внимание отмеченную опасность.

Поэтому, когда говорится о недопроизводстве институтов, нужно ориентироваться на весьма строгие критерии, позволяющие сделать такой вывод с наименьшей ошибкой, потому что, если правил и норм достаточно, то активная деятельность по их дополнительному производству приведет к занормированности экономики. Причем ощущение недостатка в институтах может быть обманчивым в силу их дисфункциональности. Следовательно, с помощью установленных критериев нужно получить четкий ответ — производить ли новые институты, или попытаться справиться с дисфункцией прежних правил, которые еще могут оставаться эффективными. Это возможно сделать, разработав понятие институциональной макро- и микродисфункции, а также приняв специальные требования по идентификации дисфункциональных состояний отдельных институтов и экономических подсистем.

¹ Здесь как нельзя лучше в анализе перечисленных базисных функций института будет применима концепция дисфункции, развиваемая автором с 1998–1999 гг.

Утверждение, что правила снижают экономическую неопределенность, требует корректировки. Дело в том, что снижение неопределенности сохраняет какую-то степень незнания ситуации, полной определенности достичь почти никогда не удастся. Следовательно, факт снижения устанавливается по некой системе оценки изменения наших знаний и представлений о происходящих событиях. Индивиды и разработанная ими система оценок являются неотъемлемыми элементами развивающейся экономики и ее неопределенности. Поэтому, когда говорится о том, что удалось снизить неопределенность, следует понимать это в рамках изменившихся по каким-то причинам наших ощущений и оценок действительности. Известно всего два кардинальных метода подлинного снижения неопределенности — это реализация плана и увеличение концентрации власти и контроля. Все остальное представляет собой изменение восприятия экономическими агентами данной проблемы.

В условиях экономики рынков институциональное планирование становится главным механизмом, преодолевающим высокую неопределенность саморегулирующегося рынка. Появление новых правил способно увеличить неопределенность, так как агенты могут не располагать соответствующими знаниями о том, зачем эти правила вводятся, какую роль будут играть в экономике и как им вести себя в новых условиях — игнорировать институты, приспосабливаться к ним или разрабатывать иные модели поведения. Перечисленные решения, безусловно, приведут к росту неопределенности.

Сравнение институтов с игрой заманчиво, поскольку социальные процессы действительно очень напоминают игру. Но если за игрой в шахматы или в карты можно наблюдать, не являясь участником этой игры, то за игрой, имя которой «человеческая жизнь», наблюдать можно только играя. В этом состоит одна из главных причин, почему результаты анализа по игровым моделям невозможно воспринимать без необходимых оговорок и адаптации в качестве определенных, пусть и предварительных, результатов исследований социальных изменений.

Порой в процессе обмена индивиды в ходе координации своих действий устанавливают правила, которые существуют только в период осуществления сделки, а затем мирно умирают. Их появление на свет неопределенно, целиком зависит от асимметричности переговорной силы. В этом случае институт справедливо рассматривать как стохастическое явление. Однако социальный контакт двух заинтересованных сторон невозможен вне институционального поля. Правила же, вырабатываемые агентами при заключении сделок, выступают дополнительными по отношению к первоначальной совокупности правил. Вот почему нельзя трактовать воровство, вымогательство и тем более грабеж в качестве вынужденного обмена в противоположность обмену добровольному. Это не асимметричный контракт и уж конечно не односторонний избирательный обмен. Последнее словосочетание вообще бессмысленно, так как одностороннего обмена быть не может, иначе это не обмен. В процессе обмена одна из сторон может нести большие издержки, чем другая. Но обязательным условием и смысловым содержанием обмена является перетекание неких благ в обе стороны, при этом величина выгод может разниться. В ходе обмена исходная институциональная структура не нарушается — все базовые правила агентами соблюдаются. Контракт предполагает согласование позиций двух сторон. Если одного из участников никто не спрашивает ни о чем, то это не есть процесс контрактации. Преступные деяния не могут быть ни обменом, ни контрактом, поскольку разрушают исходное институциональное поле, являющееся фундаментом всех социальных процессов, включая и девиантные модели поведения, такие как воровство и др. В институциональной матрице запрограммировано, что считается преступлением, а что добровольным обменом.

При заключении контракта или совершении обмена появляются модели поведения, не вписывающиеся ни в представления о добровольном обмене, ни в представления о преступных действиях (Ходжсон, 2003; Фуруботн и Рихтер, 2005). Такое поведение является оппортунистическим и направлено на получение дополнительной выгоды одним из агентов без нарушения юридических норм. Описательные институциональные модели должны быть приближены к реальным событиям, в противном случае их полезность минимальна. Решение о нарушении нормы принимает каждый индивид самостоятельно в силу различных обстоятельств. От этого зависит, произойдет ли грабеж, воровство, вымогательство, мошенничество или другой вид преступления, а не от наличия какого-то асимметричного контракта или одностороннего обмена, которых на самом деле не существует.

Почему возникают девиантные формы поведения и нарушение норм — отдельный большой разговор, который обязательно должен быть увязан с проблемами экономической политики. Причина, видимо, в том, что нарушать становится более выгодно, чем исполнять. Трансакционные издержки и разрастающиеся правила делают невозможным достижение многих целей, не дают людям ответа

на вопрос: в силу каких обстоятельств они беднее других, в то время как ничем не отличаются от последних? Однако любые издержки не существуют сами по себе. Высокие транзакционные издержки являются следствием неэффективной организации обменов, т. е. их провоцируют соответствующие институты. Рост транзакционных издержек сказывается на интенсивности обменов, и это влияние зависит от совокупности характеристик, например, от особенностей изменения транзакционных издержек, возможностей экономии, защитных механизмов и эффективности иных институтов.

Не вызывает сомнений, что цель снижения издержек является доминирующей целью общественного развития. По крайней мере, с этим вряд ли кто-либо возьмется спорить. По этой причине и при институциональном планировании не может быть более главной цели. Обществу нужны институты (правила), которые бы сэкономили материальные и другие ресурсы, одновременно обеспечивая удовлетворение насущных потребностей людей и сложившиеся социальные стандарты. С развитием экономических систем наблюдается рост транзакционных издержек, что вызвано повышением их сложности, развитием сферы информации и услуг. Этот рост трендовый, долгосрочный. На коротких интервалах снижение издержек транзакций выступает критерием экономической эффективности, а также эффективности правительственных мероприятий, а значит, и институционального планирования (Попов, 2012). Процедуры проектирования институтов, образующие систему (алгоритм) институционального планирования, позволяют решить одну важную проблему. Институты обеспечивают игроков информацией, которая используется ими при формировании ожиданий и установлении контактов друг с другом. Без информации невозможно существование институтов, причем имеется в виду та информация, которая не регулируется официальными правилами (нормами), т. е. живет отдельной жизнью и используется в специальных целях (работа разведки, спецслужб, технологические секреты). Для развития экономики и мира ее значение очень велико.

Таким образом, возникает проблема онтологической приоритетности: что первично — институт или информация и можно ли рассматривать информацию в качестве института (Ходжсон, 2003; Фуруботн и Рихтер, 2005). В условиях экономической непрерывности убедительных ответов по этому поводу дать практически невозможно. Если экономическая реальность дифференцируется, а такое представление вполне допустимо, поскольку агенты ставят цели и разрабатывают планы по их достижению — и то и другое есть разновидности алгоритмов с конечным числом операций и функций, — тогда ответ очевиден и сводится к тому, что следующие порции информации и новые институты определяются качеством институционального планирования, основывающегося на анализе эффективности функционирования прежних институтов, и поступающей от них накопленной информации и текущих знаний.

3. Задача моделирования связи производства общественных благ и изменения цен, когда эффект представляет возрастающую линейную функцию

При институциональном планировании необходимо учитывать, что создаваемые институты могут выполнять функции общественных благ, порождая проблему «безбилетника» (Таллок, 2011). Принципиальным условием институционального планирования выступает тезис о невозможности стохастического возникновения института. Если признать, что спонтанно может возникнуть институт, которым будут пользоваться все экономические агенты, извлекая только выгоды и не неся никаких издержек для того, чтобы этот институт появился, то придется сделать вывод о наличии социального вечного двигателя (генератора), поставляющего в систему энергию и не требующего расходов на его работу. Итак, приходится сделать вывод, что возникающие случайно институты обслуживают интересы отдельных групп экономических субъектов и обеспечивают им выгодные условия, уменьшая выгоды для других групп или по крайней мере их не увеличивая. Иными словами, для одних экономических агентов предельные издержки не равны, а для других — равны нулю. Таким образом, в экономике имеются субъекты, не участвующие в некоторых обменах. Этот случай (принцип) можно назвать антипаретовской эффективностью. Одни институты снижают, а другие — увеличивают издержки транзакций, причем в экономике присутствуют формальные и неформальные правила, напрямую отвечающие за организацию всех возможных типов обменов и за их эффективность.

Оценка институтов как общественных благ зависит от того, имеются ли «безбилетники» или преобладают «инвестиционные ловушки»². Теоретически возможны две идеальные ситуации: 1) в экономике присутствуют одни «инвестиционные ловушки», то есть все субъекты без исключения проигрывают от вводимой системы правил на каком-то ограниченном интервале времени;

² Под ловушкой понимается непреодолимое или трудно преодолимое состояние, в котором находится экономический агент, институт или подсистема. (Прим. авт.)

2) все агенты — «безбилетники», т. е. выгоды каждого превышают затраты на производство институтов. В экономике всегда присутствуют те, кто проигрывает, и те, кто становится «безбилетником». Последнюю ситуацию можно воспринимать как выигрышную, поскольку индивидуальные затраты значительно меньше приобретаемой полезности (рис. 1).

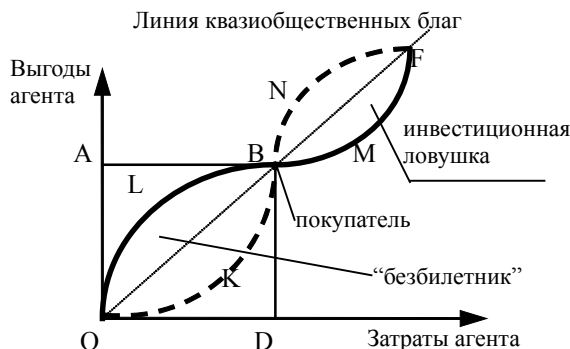


Рис. 1. Индивидуальные затраты-выгоды при производстве общественного блага

Конечно, нужно осторожно проводить аналогии между налогами и инвестициями. Дело в том, что в обычном понимании инвестиции осуществляются на добровольных началах, т. е. решения принимаются инвестором самостоятельно, без принуждения. Налоги представляют собой принудительный механизм аккумуляции инвестиций в государственное строительство, в обновление общественного капитала. Принуждение, практикуемое в виде устанавливаемых налоговых ставок и обязательности сборов, не имеет тотального характера, поскольку некоторые субъекты находят возможности уклонения от уплаты налогов, т. е. считают недопустимой устанавливаемую сверху потребную величину инвестиций. В таком случае они превращаются в «безбилетников», так как не несут издержек по поводу производства общественных благ, но пользуются ими, извлекая определенные выгоды. Если обозначить индивидуальные выгоды V_i , затраты — C , количество производимых общественных благ (институтов) — Q , экономический эффект, извлекаемый отдельным агентом — P_i , общий эффект — P_Σ , тогда цели экономического агента и государства в простейших двух вариантах а) и б) можно математически выразить следующим образом:

а) $P_i = V_i - C_i \rightarrow \max$, что означает $dP_i/dQ = 0$ и $\frac{dV_i}{dQ} = \frac{dC_i}{dQ}$.

$$P_{\Sigma} = \int_0^Q \frac{dV}{dQ} dQ - \int_0^Q \frac{dC}{dQ} dQ \rightarrow \max, dP_{\Sigma}/dQ = 0 \text{ и } \frac{dV}{dQ} = \frac{dC}{dQ}.$$

где:

$\frac{dV}{dQ}$ — приращение валовой выгоды от потребления каждой единицы общественного блага;

$\frac{dC}{dQ}$ — приращение издержек на производство единицы общественного блага (института).

В общем смысле величина затрат, идущих на производство нового института и вносимых одним агентом, представляет собой сумму налоговых отчислений этого агента, затрат на участие в союзах и организациях, отстаивающих интересы участников, а также затрат на установление, поддержание связей и лоббистскую деятельность – самостоятельную и в рамках образованной группы.

б) $P_i = V_i - C_i \geq \alpha(Q)$, что означает $dP/dQ \geq \frac{d\alpha(Q)}{dQ}$ и $\frac{dV_i}{dQ} \geq \frac{d\alpha(Q)}{dQ} + \frac{dC_i}{dQ}$.

$$P_{\Sigma} = \int_0^Q \frac{dV}{dQ} dQ - \int_0^Q \frac{dC}{dQ} dQ \geq \beta(Q), \quad dP_{\Sigma}/dQ \geq \frac{d\beta(Q)}{dQ} \text{ и } \frac{dV}{dQ} \geq \frac{d\beta(Q)}{dQ} + \frac{dC}{dQ}.$$

Причем: $0 \leq \alpha < \alpha_{\max}$ и $0 \leq \beta < \beta_{\max}$. В параметрах α и β заложен важный смысл. Это функции целей государственной политики — производства общественного капитала. Их можно рассматривать и как функции институционального планирования, точнее, в качестве добавочной отдачи от спланированной и внедренной институциональной подсистемы. С позиций строгой теории эти параметры могут иметь отрицательные значения, демонстрируя, что выгоды от производства общественных благ (институтов) не только не покрывают, но и меньше осуществляемых затрат. Рис. 2. строится на основе рис. 1 и

показывает изменение параметра α , представляющего собой разницу (судя по рис. 1) индивидуальных выгод V_i и затрат C_i . На участке OLB (OB на рис. 2) выгоды, приобретаемые от создания нового института, превосходят затраты, связанные с процессом институционального проектирования и внедрения для отдельного агента. Это означает, что создано общественное благо. В точке B достигается равновесие затрат и выгод, означающее покупку создаваемого блага, которое перестает в строгом смысле, с точки зрения общепринятого определения, быть общественным, поскольку каждый агент его оплачивает. На участке BMF (BF на рис. 2) издержки превосходят получаемые выгоды, что говорит о попадании индивида в инвестиционную ловушку. Когда каждый экономический субъект попадает в ситуацию инвестиционной ловушки, наблюдается абсолютная утрата созданных общественных благ.

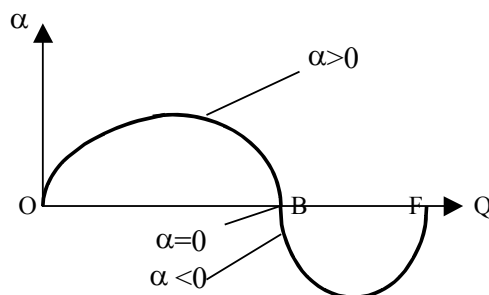


Рис. 2. Эффект (α) от создания общественных благ (институтов)

Экономисты предложили весьма интересное определение общественным благам, свойства которых приписывают часто и к производимым институтам. Это блага — товары, услуги, которые удовлетворяют требованию: что если их потребляет любой индивид X_i из группы $X_1, \dots, X_n$, то их могут потреблять все члены данной группы (Олсон, 1995. С. 12). Иными словами, другие агенты не могут быть исключены из состава потребляющих данное благо и не платят за его потребление. Отсюда следуют два принципиальных уточнения: во-первых, для тех, кто платит за потребляемое благо (осуществляют покупку), и, во-вторых, кто исключается из потребления, — для них благо не является общественным. Если вообще отсутствуют те члены группы, которые получают благо бесплатно и не могут быть исключены из его потребления, то общественного блага не существует согласно указанному определению, потому что все субъекты платят за приобретение блага и некоторые из них исключаются из потребления, то есть не получают блага вследствие несоответствия суммы внесенного платежа стоимости блага. Общественное благо обеспечивает коллективную выгоду, однако, вопросы относительно размера коллектива, для которого актуально (имеет смысл) это понятие, остаются. Наша позиция сводится к тому, что чистое общественное благо всегда сопровождается возникновением проблемы «безбилетника». Представьте, что проезд стоит 1 долл., а вы платите всего 0,5 долл. Частичная оплата не спасает от штрафа, поскольку вы все равно являетесь безбилетником — осуществляете проезд, перекладывая издержки на компанию или муниципалитет, если транспортное средство принадлежит ему. Следовательно, факт платежа за благо не устраняет его «общественного» характера. Важно только, чтобы затраты на создание общественных благ были меньше получаемых выгод. Таким образом, точка B на рис. 1 является пунктом превращения, в котором общественное благо перестает быть таковым, если тенденция после точки B развивается ниже линии квазиобщественных благ. Оптимальное количество общественных благ удастся произвести на линии квазиобщественных благ. В этом случае все произведенные блага оплачены всеми агентами и полный дифференциал выгод равен полному дифференциалу затрат рассматриваемой экономической системы: $dV = dC$. Приняв зависимость уровня цен от создаваемых общественных благ (Q), а именно: $p = F(Q)$, эффект от общественных благ для государства будет состоять в разнице между привносимой общей ценностью вводимых благ и общими издержками на их производство: $P_g = Qp - \int_0^Q \frac{dC}{dQ} dQ$. Естественно, стремление получить возрастающий эффект выглядит вполне закономерным. В дальнейшем примере будем для простоты предполагать, что эффект представляет собой линейную функцию от Q . Исследуем вопрос о том, когда эффект возрастающая функция. Для этого запишем: $P_g = Qp - \int_0^Q \frac{dC}{dQ} dQ \rightarrow \max$ и $dP_g/dQ = p + Q(dp/dQ) - (dC/dQ) = 0$. Тогда можно ввести понятие институциональной инфляции, под которой подразуме-

вается рост цен, обусловленный появлением новых институтов: $\pi_1 = \frac{dp}{dQ} = \frac{d^2C}{dQ^2} - \frac{dp}{dQ} - Q \frac{d^2p}{dQ^2}$.

Преобразуя, приходим к дифференциальному уравнению, связывающему изменение уровня цен, приращение затрат на введение новых институтов и количество создаваемых общественных благ при достижении максимального эффекта для правительства от вводимых институтов:

$$\frac{d^2p}{dQ^2} + \frac{2}{Q} \frac{dp}{dQ} - \frac{1}{Q} \frac{d^2C}{dQ^2} = 0 \quad (1)$$

Взаимосвязь между изменением цен, количеством производимых институтов и приращением валовой выгоды от производства каждой дополнительной единицы общественных благ выводится аналогичным образом. Уравнение будет иметь вид (1), только вместо величины C будет использоваться параметр валовой выгоды на единицу общественного блага — V . Это соответствует оптимальму, где $dV = dC$.

Старые правила и нормы создают определенные условия для инфляции, задают ее некоторый темп, но что касается новых институтов, возникших случайно или намеренно спроектированных, то цель экономической политики сводится именно к тому, чтобы не допустить ощутимого ускорения инфляции полученным набором правил и не спровоцировать увеличения безработицы. Таким образом, $\pi_1 = 0$, откуда следует, что $\frac{d^2C}{dQ^2} = Q \frac{d^2p}{dQ^2}$, т. е. при институциональном развитии скорость изменения издержек (инвестиций) разработки и введения (создания) благ (институтов) должна в Q раз превышать скорость изменения уровня цен (при соответствующих ограничениях на первую производную функции эффекта $P_s(Q, t)$), обеспечивающего возрастающий эффект от предлагаемой институциональной системы (изменение выгод должно равняться изменению издержек при создании общественных благ). Безусловно, отдельной оговорки требует интервал времени, за который необходимо оценивать общий эффект для государства. Но также нужно оценить соотношение издержек и выгод для тех агентов, деятельность которых затронет (регулирует, ограничивает) новый институт или некая совокупность вводимых правил.

Стало общепринятым считать, что правительство берет на себя функцию производства общественных благ и одновременно применяет мероприятия, предотвращающие появление безбилетников. Заставив агентов оплачивать потребление предоставляемых благ или отстранив их от потребления путем применения необходимых санкций, правительство фактически, желая того или нет, но стремится обеспечить ситуацию, соответствующую точке B на рис. 1. Причем исходная ситуация может располагаться на любой ветви возможных траекторий, изображенных на рисунке. Здесь может возникнуть интересная регрессионная проблема: для разрешения проблемы «безбилетника» при институциональном проектировании понадобятся еще какие-то дополнительные нормы, без которых нельзя будет достигнуть линии квазиобщественных благ, при этом появившиеся институты не должны спровоцировать всплеска инфляции или разрушить позитивное *status quo* на рынках труда. У нас появляются основания утверждать, что действия государства непреднамеренно обесценивают данное экономистами и ставшее общепринятым определение общественных благ.

Если появление новых благ, продуктов связано с затратами, то можно говорить и об их влиянии на общий уровень цен. Если вводятся новые институты, то также возможно говорить об их влиянии на уровень цен. Здесь уместно ставить вопрос об «институциональной инфляции», так как развертывание маховика цен в любой стране зависит от сложившейся в ней системы институтов и, конечно, от проводимой экономической политики. Различия в институтах и структурные отличия, при похожих мерах правительственной политики и неодинаковой динамике цен, говорят нам, что именно эти условия определяют инфляцию.

Теперь иллюстративно, на основе полученного выражения (1) покажем возможную взаимосвязь институциональной инфляции и создаваемых общественных благ (институтов) (Сухарев, 2001а. С. 405–408). Нижеприведенные выкладки составляют элементарный пример-схему изучения некоего институционального равновесия.

Решение уравнения (1) будет выглядеть следующим образом: $C = Qp + KQ + L$, где K, L — некоторые константы. Если предположить, что существует связь между издержками на создание единицы общественного блага (института) — C , объемом создаваемых благ (институтов) — Q и уровнем цен от вводимой институциональной структуры — p , представим эту функциональную связь полиномиальной зависимостью: $C = a + bpQ + cQ^2$ (где a, b, c — константы) и подставим ее в указанное выражение, тогда получим следующее уравнение:

$$Q \frac{d^2 p}{dQ^2} (1-b) + 2 \frac{dp}{dQ} (1-b) - 2c = 0$$

Решая данное уравнение, получим соотношение, связывающее уровень цен и объем создаваемых общественных благ — институциональных норм. Под уровнем цен здесь понимается совокупность цен, соответствующих максимальному эффекту от вводимой новой институциональной структуры или от функционирующей текущей институциональной системы. Если полиномиальная зависимость на эмпирических данных покажет тесную корреляционно-регрессионную связь, тогда ожидаемое решение покажет зависимость уровня цен и «институциональной» инфляции (темпа изменения цен) от числа создаваемых и вводимых в экономику благ. Решение будет следующим:

$$p = \frac{c}{1-b} Q - \frac{2k}{Q} + l, \quad (2)$$

где: k, l — константы интегрирования.

Фактически оно означает взнос в уровень цен, отвечающий состоянию максимальной эффективности институциональной структуры, вновь появляющихся благ.

«Институциональная» инфляция определится путем дифференцирования выражения для уровня цен по числу создаваемых благ Q и выражение для нее примет вид:

$$\pi = \frac{dp}{dQ} = \frac{c}{1-b} + \frac{2k}{Q^2}$$

Если считать функцию производства институтов $Q = Q(t)$ зависящей от времени, тогда дифференцирование уровня цен по времени даст иной результат:

$$\frac{dp}{dt} = \left(\frac{c}{1-b} + \frac{2k}{Q^2} \right) \frac{dQ}{dt},$$

так что изменение «эффективных» цен с течением времени пропорционально изменению числа благ (институтов), где коэффициент пропорциональности обратно пропорционален квадрату числа создаваемых благ.

Представим выражение (2) в виде $p = \alpha Q + \beta / Q + \gamma$, где $\alpha = \frac{c}{1-b}$, $\beta = -2k$, тогда $\frac{dp}{dQ} = \alpha - \frac{\beta}{Q^2}$, ($\alpha > 0, \beta > 0$). Теперь построим график функции зависимости уровня цен и инфляции от числа благ (институтов): $p = p(Q)$ и $\pi = \pi(Q)$, представленный на рис. 3.

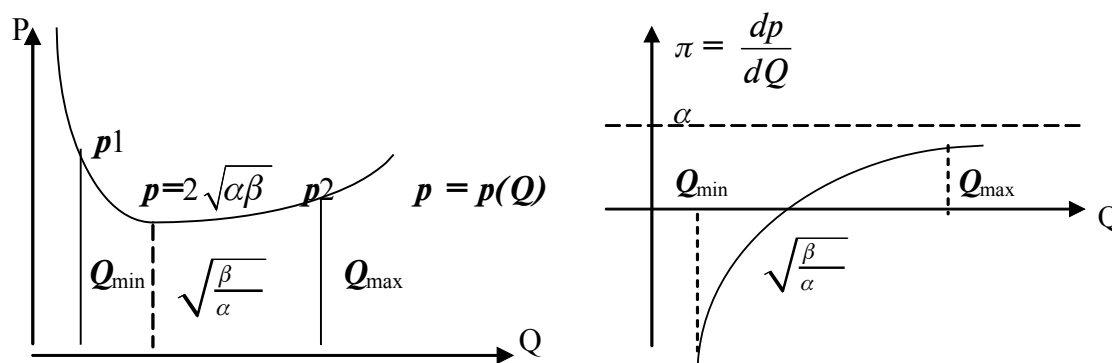


Рис. 3. Зависимость уровня цен от создаваемых общественных благ, институтов

Оптимальный объем производства благ (институтов) $Q = \sqrt{\frac{\beta}{\alpha}}$ дает минимальный уровень цен $p = 2\sqrt{\alpha\beta}$ (если принять $\gamma = 0$ или считать пренебрежимо малой), причем этот уровень цен (совокупность цен) отвечает возрастающему эффекту от создаваемых общественных благ. Интересно отметить, как видно из левого графика, что минимальное число норм обеспечит более высокий уровень цен по сравнению с неким максимальным объемом. По всей видимости, такой результат можно интерпретировать как демпфирующее влияние значительного числа создаваемых благ (институтов), выполняющих функцию сопротивления. Если реальный уровень цен представлен точками, не лежащими на кривой $p = p(Q)$, то максимальный эффект от созданной и действующей институциональной структуры не достигается. Число благ (институтов) $Q_{\min}$ дает наилучший эффект при уровне цен $p1$, а $Q_{\max}$ — соответственно при уровне $p2$. Поэтому необходимо так выстраивать (создавать) систему институтов, чтобы эффект был наибольшим при минимальном уровне цен, что

с достаточным приближением соответствует точке $(\sqrt{\frac{\beta}{\alpha}}, 2\sqrt{\alpha\beta})$. Для экономики серьезное значение имеет даже не столько уровень цен как таковой, сколько темп их изменения. Институты и создаваемые блага вносят в инфляционный механизм существенную лепту. Как видно из графика рис. 3 справа, при минимальном значении регулирующих институтов $Q_{\min}$ инфляция высока по абсолютной величине, но темп изменения отрицательный, то есть инфляция сокращается, причем довольно быстро при увеличении соответствующих институтов. При величине $Q = \sqrt{\frac{\beta}{\alpha}}$, инфляция $\pi = 0$, т. е. цены не растут, и, как следует из приведенного выше рассуждения, уровень цен минимален (рис. 3 слева). При увеличении величины Q как абсолютный уровень цен p , так и инфляция π растут до значения $Q_{\max}$, причем темп замедляется и ограничен сверху величиной α . Возможно, что при таких величинах инфляция приобретает разрушительную силу по отношению к функционирующей в режиме постоянного воспроизводства институтов экономической системы. Сокращение абсолютного уровня цен на отрезке $(Q_{\min}, \sqrt{\frac{\beta}{\alpha}})$, на наш взгляд, может быть объяснено эффектом структуризации экономических обменов, сокращения издержек транзакций, которые были высоки по причине отсутствия необходимых регулирующих норм или достаточного объема создаваемых благ.

Представленная идеальная модель-схема полезна тем, что позволяет показать влияние создаваемых благ (институтов) на уровень цен, а также, что самое важное, демонстрирует наличие оптимального сочетания институциональных структур и решений, связанных с их воспроизводством. Подобные эффекты можно моделировать и оценивать от введения одного общественного блага, например, «национальной обороны», определять масштаб этого блага, величину затрат, включая и на те правила, которые создаются в рамках этого блага, либо эффект от вводимой новой институциональной системы, например, земельного кодекса, либо налогового кодекса и др. Проектировочные и прикидочные расчеты по представленной здесь общей схеме, с требующимися усложнениями, будут полезны, а в отдельных случаях и необходимы. Эти решения должны строиться на точной аналитической базе, чтобы не провоцировать рост издержек, цен и сокращение жизненного уровня. Задача планирования экономической политики и, в частности, институционального планирования, по существу состоит (сводится к) в определении параметров $\sqrt{\frac{\beta}{\alpha}}, 2\sqrt{\alpha\beta}, Q_{\min}, Q_{\max}$, что довольно сложно, поскольку требует определения доли влияния каждого отдельно взятого института на изменение уровня цен. Однако соотношение выгод, издержек, оценка предполагаемого, ожидаемого их изменения на каком-то интервале времени, вполне возможна, как и оценка общего эффекта. В то же время уровень проработки институциональных модификаций в современной экономике ожидает желать лучшего.

Таким образом, при определенном числе вновь вводимых институтов агент будет ощущать нестабильность социальных и политических структур и связывать дальнейшее экономическое развитие с нарастающим инфляционным давлением. Подобные взаимосвязи, отношения агента и институтов определяют качество институционального развития, а в итоге, и оценку социальных правил, общественных стандартов, обозначающих качество жизни.

Правительство берет на себя функцию производства общественных благ и одновременно применяет мероприятия, предотвращающие появление «безбилетников». Заставив агентов оплачивать потребление предоставляемых благ или отстранив их от потребления путем применения необходимых санкций, правительство фактически стремится обеспечить ситуацию, соответствующую точке B на рис. 1. Причем исходная ситуация может располагаться на любой ветви возможных траекторий, изображенных на рисунке. Здесь может возникнуть интересная регрессионная проблема: для разрешения проблемы «безбилетника» при институциональном проектировании понадобятся еще какие-то дополнительные нормы, без которых нельзя будет достигнуть линии квазиобщественных благ. Появившиеся при этом институты не должны спровоцировать всплеска инфляции или разрушить позитивное status quo на рынках труда.

Тем самым появляется основание утверждать, что действия государства непреднамеренно обесценивают данное экономистами и ставшее общепринятым определение общественных благ. Поэтому справедливо усилить критику употребления в анализе понятия институтов как общественных благ. Если затраты на производство институциональной системы высоки, а выгоды от эксплуатации созданных институтов не просматриваются, возникает «инвестиционная ловушка».

Ее глубина тем больше, чем сильнее экономика нуждается в новых правилах или повышении эффективности функционирования прежних институтов. Важно получить объяснение причин возникновения «инвестиционной ловушки», характерной как для отдельного агента, так и для экономики в целом. Предлагаемый вариант объяснения такой «инвестиционной ловушки» (которую необходимо отделять от термина «институциональная ловушка» или «lock in» эффект) сводится к тому, что «инвестиционная ловушка» есть результат нарастающей дисфункции институтов и социальных структур. Она охватывает далеко не все группы экономических субъектов. Примером является институт права частной собственности на средства производства. Функционирование данного института поддерживается государством, получающим необходимые для этого средства от частных лиц-владельцев и невладеющих собственностью, а также приобретающим необходимые ресурсы самостоятельно. Однако не все агенты в равной степени реализуют формально одинаковое право на владение средствами производства. Кому удастся его использовать, тот приобретает неизмеримо большие доходы по сравнению с субъектами, отстраненными от возможности владеть средствами производства. Соответственно данным правом в практическом смысле пользуется лишь узкая группа экономических агентов. Их вклад в поддержание работы данного института по сравнению с вкладом, предоставляемым подавляющим большинством агентов-невладельцев, не так значителен, но выгоды колоссальны. Для невладеющих верно обратное, то есть они попадают в «инвестиционную ловушку». Ее трудно преодолеть, поскольку система институционализирована и отсутствуют легитимные способы преодоления подобной дисфункции и вытекающей из нее «инвестиционной ловушки» (Сухарев, 2001b. С. 33–44).

На протяжении длительного времени экономисты (за исключением марксистов и некоторых представителей институционализма) не только не воспринимали данную ситуацию как «инвестиционную ловушку» или дисфункцию института, но и считали, что благодаря сложившейся правовой системе, защищающей частную собственность и стимулирующей расширение владения, капитализму удастся сохранить жизнеспособность и обеспечить свое устойчивое развитие. Должна ли экономическая политика быть направлена на элиминирование влияния или ликвидацию «инвестиционных ловушек», или же на предотвращение их появления? Если точно установить, что они возникают не в результате проигрыша экономическим агентом конкурентной борьбы, а являются следствием ухудшения системного качества экономики или отдельных ее институтов, и удостовериться, что планируемые действия и вводимые новые институты не ухудшат ситуации и не приведут к еще большей концентрации экономической власти, тогда можно ориентировать политику на упразднение «инвестиционных ловушек» как крайне нежелательного явления, противодействующего социальному развитию. В противном случае, когда «инвестиционная ловушка» является отражением функции созидательного разрушения, усилия по ее ликвидации приведут к тому, что экономика лишится механизма, отсеивающего неэффективные формы.

Для того, чтобы исключить первый вариант и доказать второй, нужно дать аналитически строгую трактовку имманентности «инвестиционной ловушки» для экономической системы, продемонстрировать, что это особое явление, связанное с состоянием общественных институтов. Это довольно сложно сделать. Поэтому экономическая политика, видимо, должна исходить из негативного влияния «инвестиционной ловушки» как макропроцесса и допустимости ловушек такого рода для отдельных субъектов, если их число не превышает определенной критической массы. Если «инвестиционная ловушка» является следствием дисфункции институтов, продуцируется, в конечном счете, правилами организации экономической системы (деятельности), то необходимо установить закономерности возникновения различных следствий из этого состояния, а также то, каким образом изменение состояния институтов будет определять распределение инвестиционных ресурсов в соответствии с коэффициентами отдачи и уровнем ожидаемого риска.

Исходя из изложенного, можно сформулировать некоторые важные принципы институционального планирования (Сухарев, 2001b).

1. *Принцип задания цели.* Институциональное планирование представляет собой совокупность управленческих процедур, исполнение которых возлагается на правительство, хотя этим могут заниматься и отдельные экономические агенты — фирмы, крупные корпорации, ассоциации, общественные организации, союзы и т. д. Первым делом нужно определить цели планирования института, получить полное представление о желательном или нежелательном состоянии экономики. Во-вторых, следует проанализировать, насколько хорошо планирующий орган понимает имеющиеся социальные проблемы и существуют ли институциональные возможности их разрешения. Кроме того, придется сформулировать несколько целей для различения декларативных, несбыточных це-

лей от реально достижимых. В-третьих, требуется разработать несколько проектировочных вариантов институтов, которые, по мнению плановика, способны обеспечить достижение цели (целей). В-четвертых, понадобится сформировать критерии отбора институтов, осуществить сравнительный анализ различных вариантов исходя из ресурсной обеспеченности и с учетом ограниченности по времени. В-пятых, необходимо осуществить выбор и провести адаптацию выбранного варианта (института) к условиям экономического окружения, а также особо определить возможности привнесения новых институтов по режиму «заимствования», т. е., ориентируясь на опыт применения правил в иной социально-экономической системе (результативность их функционирования).

2. *Принцип определения области приложения.* Прежде чем проектировать (создавать) институт, нужно определить, какую нишу в экономической структуре он займет. Данная ниша есть область приложения конкретного института. Формальные институциональные структуры могут быть глобальными, т. е. распространять свое влияние на экономику в целом, а могут быть локальными – воздействовать на строго определенные группы экономических агентов. Эта градация позволяет четко выделить область приложения спроектированного и внедренного института. Но этого недостаточно для определения области приложения института. Требуется определить фактическое положение в той экономической структуре, в которую вводится данный институт, получить все характеристики объекта институционального преобразования с тем, чтобы предвидеть возможные изменения этих параметров в лучшую или худшую сторону. Поскольку проектировщик располагает несколькими вариантами институтов, то понадобится проведение сравнительного анализа на предмет установления наиболее продуктивной институциональной формы. Фактически нужно проделать анализ параметров области приложения и смежных областей предполагаемых институтов и затем осуществить их стыковку и «вживание» нового института.

3. *Принцип функциональной полноты.* Этот принцип позволяет ответить на вопрос: что будет делать институт после того, как расположится в отведенной для него нише, какие функции он будет или не будет выполнять? Кроме того, важно уяснить, какие функции должны выполняться, а какие нет. Здесь возникает проблема меры, полноты функций, институциональной достаточности. Функции возникают исходя из того, какие действия необходимо осуществить, какие агенты вовлекаются в новую схему взаимодействия, какие при этом совершаются операции, решаются задачи, происходят изменения, возникают доходы и издержки. Количество функций не должно превосходить некий допустимый предел, иначе возникает дисфункция института еще на стадии его проектирования, однако оно не должно быть и сильно малым, поскольку тогда не оправдываются затраты на создание этого института. Каждый институт призван выполнить определенный набор функций. Если правило внедрено, но не охватывает полагающуюся для него функциональную область, то издержки превышают выгоды и возникает типичная «инвестиционная ловушка», главной характеристикой которой выступает неоправданность вложения средств (ресурсов).

4. *Принцип необходимого разнообразия.* Действия агентов чрезвычайно разнообразны. Институты структурируют это разнообразие, заставляя совершать какие-то определенные действия в рамках установленных правил. Известное из кибернетики правило гласит: система сохраняет устойчивость, если разнообразие управляющего звена не ниже разнообразия управляемого объекта. Следовательно, институциональная матрица должна приходить в соответствие с матрицей индивидуальных действий, другими словами, разнообразие моделей действия и институтов не должно сильно отличаться, хотя точного совпадения добиться невозможно.

5. *Принцип необходимого восприятия.* При институциональном планировании необходимо исходить из того, что субъекты (предприятия) и агенты довольно часто не принимают новые институты, отторгают их. Если число таких институтов велико, экономическая система может начать деградировать и темп данного процесса будет определяться глубиной отторжения вводимых правил. Следовательно, одной из задач планирования должна стать адаптация прежних структур к ожидаемым нововведениям.

6. *Принцип устойчивости к изменениям.* Устойчивость института к изменениям программируется строгим соблюдением первых пяти и седьмого – принципов. Неустойчивость является ярким признаком дисфункции института и выражается в появлении девиантных форм поведения, неисполнении установленных правил, оппортунизме.

7. *Принцип монетарного наполнения.* Институты не могут функционировать без денежного обеспечения. Если институты денежно не обеспечены, то никакой эффективной работы текущих институтов, и тем более вновь создаваемых, наладить не удастся.

Несоблюдение одного из принципов чревато возникновением дисфункции института или организации, т. е. его девиация как бы закладывается на этапе институционального проектирования.

Институты облегчают выбор, так как принятие решения сопровождается издержками, и сберегают средства экономического агента, направляемые на получение информации о поведении других агентов, которое легко становится предсказуемым в рамках действующих институтов. Однако они способны и усложнять выбор. Даже число институтов и рост сложности взаимодействий этого растущего числа, и затраты времени агента на познание самих правил и привыкание к ним, что никак пока в экономическом анализе не учитывается в количественном виде, т. е. в виде затрат, будут затруднять выбор либо приводить к необходимости самых простых процедур выбора и поведения. При этом инвестиции осуществляются в то, чтобы данная институциональная система существовала, причем их осуществляют в тех или иных масштабах все субъекты экономики без исключения, если соответствующим образом рассмотреть налоговую систему как своеобразный институт трансформации инвестиционных потоков. Казалось бы, чем больше размер группы, потребляющей общественное благо, чем равномернее распределяются выгоды от его потребления, тем меньше стимулов у индивидов инвестировать в производство этих благ. В целом это верно, но принудительная природа государства возвышается над этим положением, сужая область его применимости, ограниченной только теоретическими рамками.

ЛИТЕРАТУРА

- Коуз Р. (1993). Фирма. Рынок. Право. М.: Дело.
- Коуз Р. (2000). Интервью на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики. Сент-Луис, 17 сентября 1997. *Квартальный бюллетень клуба экономистов*, вып. 4. Мн.: Пропплен, 28 с.
- Норт Д. (1997а). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд «Начала».
- Норт Д. (1997b). Институциональные изменения: рамки анализа. *Вопросы экономики*, № 3, с. 6–17.
- Нуреев Р.М. (2008). Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М.: ИНФРА-М.
- Нуреев Р.М. (2010). Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы.
- Нуреев Р.М. (2011). Генезис капитализма: роль институтов, благоприятных для развития предпринимательства. *TERRA ECONOMICUS*, т. 9, № 4, с. 122–141.
- Олсон М. (1995). Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы.
- Попов Е.В. (2012). Трансакции. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН.
- Сухарев О.С. (2001а). Институциональная теория и экономическая политика. Книга 1. Институциональная теория. Методологический эскиз. М.: ИЭ РАН.
- Сухарев О.С. (2001b). Теория экономической дисфункции. М.: Машиностроение.
- Сухарев О.С. (2012). Эволюционная экономика. Институты – структура, кризисы – рост, технологии – эффективность. М.: Финансы и статистика, 800 с.
- Таллок Г. (2011). Общественные блага, перераспределение и поиск ренты. М.: Издательство института Е.Т. Гайдара, 224 с.
- Фуруботн Э. и Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб: Изд-во СПбГУ.
- Ходжсон Дж. (2003). Экономическая теория и институты. М.: Дело, 464 с.
- North D. (1981). *Structure and Change in Economic History*. N.Y.: W.W. Norton.

REFERENCES

- Coase R. (1988). *The Firm, the Market and the Law*. Chicago and L.: University of Chicago Press (Russian ed.: Coase R. (1993). *Firma. Rynok. Pravo*. Moscow: Delo Publ.)
- Coase R. (2000). An Interview at the Inaugural Conference of the International Society for New Institutional Economics. St. Louis, 17 September, 1997. *Kvartalnyi bulletin kluba ekonomistov*, issue 4. Minsk: Propilen Publ., 28 p. (In Russian).
- North D. (1997a). *Institutions, institutional change and economic performance*. Moscow: The «Nachala» Fund Publ. (In Russian).
- North D. (1997b). Institutional change: a framework of analysis. *Voprosy ekonomiki*, no. 3, p. 6–17. (In Russian).

- Nureev R.M.* (2008). Development economics: the market economy making models. Moscow: INFRA-M. (In Russian).
- Nureev R.M.* (2010). Essays on the history of institutionalism. Rostov-on-Don: «Sodeystvie – XXI vek» Fund Publ.; Gumanitarnye perspektivy Publ. (In Russian).
- Nureev R.M.* (2011). Genesis of capitalism: the function of the entrepreneurship-promoting institutions. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 9, no 4, p. 122–141. (In Russian).
- Olson M.* (1965). The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. Cambridge, MA: Harvard University Press (*Russian ed.: Olson M.* (1995). Logika kollektivnykh deystviy. Obshchestvennye blaga i teoriya grupp. Moscow: Fond ekonomicheskoy initsiativy.)
- Popov E.V.* (2012). Transactions. Ekaterinburg: Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences Publ. (In Russian).
- Sukharev O.S.* (2001a). Institutional theory and economic policy. Book 1. Institutional theory. The methodological essay. Moscow: Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences Publ. (In Russian).
- Sukharev O.S.* (2001b). The theory of economic dysfunction. Moscow: Mashinostroenie Publ. (In Russian).
- Sukharev O.S.* (2012). The evolutionary economics. Institutions – structure, crises – growth, technology – effectiveness. Moscow: Finansy i statistika, 800 p. (In Russian).
- Tullock G.* (2011). Public Goods, Redistribution and Rent Seeking. Moscow: E.T. Gaidar Institute Publ. 224 p. (In Russian).
- Furubotn E.G. and Richter R.* (2000). Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. The University of Michigan Press: Ann Arbor (*Russian ed.: Furubotn E. and Richter R.* (2005). Instituty i ekonomicheskaya teoriya. Dostizheniya novoy institutsionalnoy ekonomicheskoy teorii. Saint-Petersburg: Saint Petersburg State University Publ.)
- Hodgson J.* (2003). Economic theory and institutions. Moscow: Delo Publ., 464 p. (In Russian).
- North D.* (1981). Structure and Change in Economic History. N.Y.: W.W. Norton.

КОМПЕНСАЦИЯ — МЕХАНИЗМ СОЗДАНИЯ СТИМУЛОВ

А.В. ШМАКОВ,

кандидат экономических наук, доцент
кафедры экономической теории,
Новосибирский государственный технический университет,
e-mail: a.shmakov@mail.ru

В данной статье рассмотрен экономический подход к определению размера компенсации в гражданском праве. Компенсация рассматривается не только как средство возмещения потерь и восстановления справедливости, но и как цена нарушения закона, правильное определение которой способствует достижению экономической эффективности. Данная статья написана с целью сформировать у читателя понимание назначения и механизмов функционирования института компенсации. В центре внимания находится проблема воздействия компенсации на поведение людей, создания эффективных стимулов к принятию мер предосторожности. В статье рассматривается широкий круг вопросов, связанных с функционированием механизма компенсации: методы расчета компенсации, подходы к решению дилеммы «эффективность–справедливость», пути преодоления парадокса компенсации, методы определения оптимального уровня мер предосторожности и оптимальной степени доверия, вопросы настройки каналов информирования о нарушениях, влияния систем страхования, административной и уголовной ответственности и т. д.

Ключевые слова: экономический анализ права; гражданское право; договорное право; деликтное право; компенсация; эффективность закона.

COMPENSATION AS THE MECHANISM OF STIMULUS CREATION

A.V. SHMAKOV,

Candidate of economic sciences (PhD),
Assistant Professor of the Economic Theory Department,
Novosibirsk State Technical University,
e-mail: a.shmakov@mail.ru

The article deals with the economic analysis of compensation in civil law. The compensation is not only judicial remedy, but also it is the price of delict, which has to be estimated correctly to achieve the economic efficiency. The article is aimed at understanding of destination and functioning of compensation institution. The issues of compensation influence on a people behavior and effective stimulus creation to accept precautions are the ones of the highest priority. The author considers a broad scope of questions about functioning of compensation system. They are: the methods for estimating of a compensation size; the methods for deciding a conflict between efficiency and justice; the ways of deciding the compensation paradox; the methods of estimating an optimal level of precautions and an optimal level of confidence; problems of informing about delinquencies; problems of influence of insurance systems; problems of responsibility under administrative and criminal law.

Keywords: law and economics; civil law; contract law; tort law; compensation; efficacy of law.

JEL classification: K12, K13.

Компенсация: справедливо, функционально, экономично

Надпись на упаковке детского сиропа от кашля предупреждает: «Не управляйте автомобилем и сложным технологическим оборудованием, находясь под воздействием этого лекарства». Надпись на коробке снотворного: «Осторожно! Может вызвать сонливость». На утюге: «Не гладьте одежду на теле». Инструкция к детской коляске: «Перед складыванием удалить ребенка». На коробке с замороженной пиццей: «После разогревания еда будет горячей». На упаковке орехов: «Осторожно! Содержит орехи» (Самые нелепые инструкции). Зачем эти нелепые надписи? Неужели покупатели настолько глупы? Нет, покупатели умны, а главное, хитры. Производители же не хотят оплачивать хитрости покупателей. И используя подобные предостережения, они пытаются защитить себя от санкций со стороны государства.

Получается, что к такому «нелепому» поведению производителей подталкивает правовая система. Плохая новость — правовая система несовершенна, иногда заставляет делать нелепости. Хорошая новость — посредством права можно заставить человека делать нелепости, а значит, можно регулировать его поведение. Штрафы и компенсации — часть механизма такого регулирования. Денежные санкции государства — это цена нарушения закона. Если эта цена слишком низкая, законы будут нарушать слишком часто, а потенциальные потерпевшие начнут в страхе перебегать через дорогу, шарахаться от незнакомых мужчин на улицах, бояться воспользоваться бытовой техникой. Если цена слишком высокая, законы будут нарушать редко (слишком редко), а у людей появятся стимулы провоцировать нарушения. На дорогах почти не останется автомобилей, поскольку водители станут опасаться ненароком нарушить правила дорожного движения. Мужчины и женщины перестанут знакомиться, боясь нарушить нормы о запрете сексуальной дискриминации. Обыватели начнут гладить на себе одежду и сушить в микроволновках домашних питомцев, чтобы высудить деньги корпораций. Цена нарушения должна быть определена верно, чтобы не провоцировать такое нездоровое поведение.

Мы выяснили, что нарушение может оплачиваться посредством штрафа или компенсации. В чем основное отличие штрафа от компенсации? Попробуйте ответить, зачем используют штрафы? Чтобы люди не совершали противозаконные действия. Для чего присуждают компенсации? Чтобы возместить потери пострадавшей стороне, восстановить справедливость? На самом деле и то и другое направлено на создание стимулов к тому, чтобы не совершать вредных для общества поступков, не нарушать установленные правила. Различие лишь в том, кто является получателем изъятых у нарушителя денег. В случае штрафа — это государство, в случае компенсации — потерпевший.

Что же касается «восстановления справедливости», то это вопрос не менее важный. Наказывая других людей, мы идем наперекор выработанным в ходе эволюции альтруистическим мотивациям. Если мы станем наказывать невиновных, нас будет мучить совесть и пострадает самооценка. Именно здесь кроется причина, по которой люди стремятся к тому, чтобы наказание выглядело справедливым. И это одна из причин предпочтительности компенсации, которая выглядит более справедливой: цель передачи денег понятна и оправдана. Но по факту не справедливость, а здравый смысл определяет выбор между штрафом и компенсацией.

Используя санкции, государство стремится избежать нецелесообразных, разрушительных действий своих граждан. Такие действия приобретают статус правонарушений. Однако для поддержания порядка государству мало составить перечень правонарушений и определить санкции. Чтобы механизм работал, необходима информация о фактах совершения правонарушений. Откуда получить такую информацию? Во-первых, можно содержать штат государственных служащих, целенаправленно собирающих информацию о правонарушениях и назначающих штрафы. В ряде случаев так и делается. Но чтобы отслеживать все правонарушения, этого недостаточно, слишком накладно содержать необходимое для этого количество госслужащих. Прибавьте к этому затраты на «наблюдение за наблюдателями», ведь проблема коррупции пока не решена.

И тут появляется «во-вторых». Имеется еще одна возможность сбора информации. Можно получать информацию непосредственно от лиц, несущих потери от правонарушений. Часть информации, конечно, может быть получена совершенно бесплатно: в силу соображений патриотизма, гражданского долга или просто потому, что «сосед — нехороший человек». Но поскольку восстановление социальной справедливости — дело затратное, многие предпочтут в государственные органы не обращаться. Не каждый готов платить за высокие идеалы. Но вот если за информацию заплатят, тогда совсем другое дело. Компенсация — это не просто способ восстановить статус-кво, это не просто способ сдерживания правонарушений, это еще и механизм оплаты добровольным до-

носителям за информацию о правонарушении. Или способ компенсации затраченных на донесение информации усилий, если вас больше устроит такая формулировка.

Компенсация — это удивительный механизм: справедливый, функциональный и экономичный. Вместе с тем штраф может быть предпочтителен в некоторых случаях. Например, если централизованный аппарат сбора информации все равно существует в силу особой опасности противоправных действий (ГИБДД, МЧС и т. д.). Или же в случае причинения ущерба широкому кругу лиц, когда значительный для группы граждан ущерб может ложиться малыми частями на отдельных людей и оказаться недостаточным, чтобы стимулировать отдельного потерпевшего к подаче иска (жертвы загрязнений). Для обеспечения приговороустойчивости (способности нести наказание) бывает необходимо снизить размер санкции. А штрафы, как правило, меньше компенсаций. Что будет, если человека с заработной платой в 10 тыс. заставить выплачивать компенсацию в 1 млн руб.? К какому поведению простимулирует человека такая компенсация? Наконец, шансы выиграть в суде у крупной корпорации, имеющей возможность нанять хороших адвокатов (и это только легальные возможности), относительно невелики. И штрафные санкции могут оказаться полезны с точки зрения регулирования поведения корпораций. Имеются и вовсе парадоксальные случаи, делающие использование компенсации невозможным. Например, 22-летняя женщина неосторожно уронила собственного грудного ребенка (*Курские новости*). Если использовать компенсацию, кто выступит в качестве получателя? Как бы ни высмеивали решение суда о выплате матерью штрафа в размере 15 тыс. руб., лучшего способа сдерживания таких правонарушений просто не существует. Но в большинстве случаев компенсация предпочтительна во всех отношениях.

В сухом остатке: компенсация — это цена, которую должен заплатить нарушитель некоторого законного правила. Если цена невысока, и нарушитель готов заплатить указанную цену, правило не будет выполняться. Если же цена слишком высока, любые, даже неэффективные правила будут выполняться, но при этом люди будут избегать деятельности в тех сферах, где величина компенсации завышена. Вопрос определения размера компенсации больше похож на определение оптимальной цены нарушения закона, чем на определение справедливого возмещения потерь пострадавшей стороны. Основной целью использования компенсации необходимо признать снижение экономической неэффективности нарушения законодательства.

Разумная компенсация — верные стимулы

Жительница Красноярскa поскользнулась на мокром полу из глазурованного керамогранита, выходя из салона красоты. В результате падения посетительница сломала шейку бедра. Суд постановил взыскать с собственника помещения в пользу потерпевшей 455,6 тыс. руб. (*Новостная колонка*). Много это или мало? Житель Денвера Уэйн Уотсон получил компенсацию в размере 7,2 млн долл. за вред здоровью, нанесенный в результате приготовления попкорна в микроволновой печи (*BBC. Русская служба*). «Попкорновая болезнь легких» страшнее перелома шейки бедра в 474 раза? Не думаю. Но это не значит, что компенсация определена неверно.

Опуская вопрос финансовой поддержки потерпевшего, подумаем, чего должен добиваться суд от собственника салона красоты? Чтобы он сделал пол нескользким и посетители не падали бы. Если назначить меньшую компенсацию, например, 50 тыс. руб., собственник помещения заплатит, но сумма не настолько велика, чтобы стимулировать его потратиться на дорогое резиновое покрытие для пола. Если назначить ему компенсацию в 7,2 млн долл., салон разорится, что тоже нехорошо. Пострадают модницы, которым придется добираться по пробкам до отдаленного салона красоты. Если сумма 455,6 тыс. руб. за каждого травмированного (упасть мог не один посетитель) заставит владельца помещения постелить резиновое покрытие, то такой размер компенсации эффективен.

С чем же связана выплата Уэйну Уотсону астрономической суммы в 7,2 млн долл.? Только лишь с тем, что он американец? Очевидно, нет. Дело в том, что сумма, необходимая, чтобы заставить корпорацию Gilster-Mary Lee изменить технологию производства попкорна, в разы больше суммы, необходимой, чтобы заставить владельца салона красоты постелить на пол резиновое покрытие. Производитель попкорна сравнивает размер всех предстоящих компенсаций с затратами на изменение технологии производства. Если выплачивать компенсации окажется дороже, чем изменить технологию, ее изменят. В противном случае дешевле оплачивать ущерб. Затраты на изменение технологии производства попкорна выше, чем покупка резинового покрытия. Выиграть же в суде у крупной корпорации гораздо сложнее: не каждый потерпевший обратится в суд и выигрывает дело. А значит, и размер компенсации, если мы хотим, чтобы она на что-то влияла, должен быть больше.

Для владельца салона красоты 455,6 тыс. руб. — значительная сумма. Если стоимость резинового покрытия меньше, при этом салон достаточно крупный, и подобная выплата не приведет его к разорению, риск будущих компенсаций заставит владельца принять меры предосторожности, и посетители будут защищены от переломов. Теперь представьте, что такую же компенсацию в 455,6 тыс. руб. (примерно 15 тыс. долл.) должна выплатить компания Gilster-Mary Lee Уэйн Уотсону. Если 319 млн американцев съедают в год примерно 500 тыс. т попкорна (*Факты о попкорне*), а внедрение безопасной технологии увеличит затраты на производство попкорна всего на 1 цент с килограмма, то суммарные затраты возрастут на 5 млн долл. В такой ситуации производителю дешевле выплачивать компенсации. Чтобы стимулы изменились, в суде должны выиграть 334 чел. в течение года (5 млн долл. затрат делим на 15 тыс. долл. компенсации). Пока этого не произойдет, а возможно, этого не произойдет никогда, менять технологии будет невыгодно. Другое дело, если размер компенсации составит 7,2 млн долл., в таких условиях выгодно будет изменить технологию производства. При этом сумма компенсации не настолько высока, чтобы привести компании к разорению и лишит американцев любимого продукта. Заметьте, что из 7,2 млн долл. для возмещения ущерба предназначена лишь часть компенсации (например, 15 тыс. долл.), остальное — это некоторая штрафная санкция, необходимая, чтобы избежать возникновения неблагоприятных событий в будущем. В современном мире ее также принято передавать потерпевшему.

Мы снова подошли вплотную к основной цели, реализуемой посредством компенсации. Компенсация является средством уменьшения риска причинения ущерба. Если вы будете настаивать, что компенсация является в первую очередь источником финансовой поддержки для потерпевшего, я возражу, напомнив, что эту функцию эффективнее выполняет система страхования. Компенсация — это цена, уплачиваемая за действия, связанные с необоснованным риском. Неправильное определение компенсации может стимулировать рискованное поведение как со стороны причинителей ущерба, так и со стороны потерпевших. Важно, чтобы компенсация создавала эффективные стимулы по принятию мер предосторожности как для первых, так и для вторых.

Принимая решение об осуществлении действий, связанных с риском, потенциальный правонарушитель сравнивает сумму, которую он точно потратит (или недополучит) при избегании риска, с суммой, которую он, возможно, заплатит в виде компенсации, если обстоятельства будут неблагоприятны, умноженную на вероятность такого неблагоприятного исхода. Ведь не в каждом случае рискованные действия приводят к выплате компенсации. Если затраты на предотвращение риска окажутся больше ожидаемых потерь от компенсации, правонарушитель не будет принимать мер предосторожности. Значит, размер компенсации должен быть таким, чтобы при его умножении на вероятность неблагоприятного для правонарушителя исхода он перекрывал выигрыш правонарушителя от бездействия. С большей стороны компенсация ограничена нежеланием разорить фирму-нарушителя.

Вернемся к условному примеру Уэйн Уотсон против Gilster-Mary Lee. Допустим, вероятность того, что при потреблении очередной порции попкорна кто-то почувствует недомогание, обратится в суд и выиграет дело (P), равна 0,000000002. Внедрение безопасной технологии увеличит затраты на производство попкорна (w) на 0,01 долл. с кг. Тогда минимальная эффективная компенсация (F) составит 5 млн долл. ($F=w/P=0,01/0,000000002$). При такой компенсации производителю уже после первого проигранного иска выгодно будет изменить технологию производства попкорна. Несколько большая выплата в 7,2 млн долл. не ухудшит ситуацию: она не столь значительна, чтобы разорить производителя, и достаточна для создания эффективных стимулов. А вот если мы сократим выплату вдвое (до 2,5 млн долл.), компенсация принесет результат, только если вероятность наказания возрастёт вдвое, т. е. придется подождать еще одного выигранного иска. Если же компенсацию сократить до размера фактического ущерба здоровью, например, до 15 тыс. долл., то потребуется уже 334 иска.

Мы видим, что факт выплаты компенсации, даже заниженной, может повлиять на поведение правонарушителя. Осуществляя каждую последующую компенсационную выплату, правонарушитель осознает рост вероятности наказания. Оценка вероятности выплаты компенсации корректируется в большую сторону по мере роста числа исков. А значит, растет произведение размера компенсации на вероятность наказания. Если при компенсации в 15 тыс. долл. в течение года большими «попкорновой болезнью легких» будет подано 334 иска, вероятность наказания увеличится настолько, что нарушать правила безопасности станет слишком дорого для компании-производителя. Если же частота подачи исков будет расти, то, возможно, нарушитель оценит вероятность как значимую даже гораздо раньше. Однако подобная «грубая» оценка размера компенсации приведет к

тяжелому заболеванию нескольких сотен человек. Отметим также, что при некоторых видах правонарушений, когда правонарушитель выплачивает компенсации в 100% случаев (наказание неотвратимо), компенсация должна равняться причиненному ущербу.

Мы выяснили, что, определяя размер компенсации, нужно учитывать не только величину нанесенного ущерба, но и влияние компенсации на поведение людей. Эффективный размер компенсации, формирующий верные стимулы, определяется как отношение затрат, необходимых для предотвращения ущерба, к вероятности того, что причинитель ущерба будет выплачивать компенсацию за свои противоправные действия. При этом только часть компенсационной выплаты имеет целью возмещение потерь потерпевшего. Остальная часть (превышение компенсации относительно величины ущерба) бывает необходима для предотвращения противоправного поведения в будущем. В современном мире ее почему-то тоже принято передавать потерпевшему.

Парадокс компенсации: потерпевшие тоже бывают неосторожны

Истица просила о возмещении материального ущерба и морального вреда, причиненных в результате ДТП, в размере 164 511 руб. Решением суда иски удовлетворены частично, в пользу истицы взыскана компенсация материального ущерба в размере 1300 руб. и морального вреда в размере 50 000 руб. В результате обжалования ответчиком размер компенсации морального вреда был снижен до 20 000 руб. (*Lawmix: бизнес и власть*). Следующий истец обратился в суд с иском о взыскании компенсации морального вреда в размере 50 000 руб., указав, что он был незаконно, необоснованно подвергнут уголовному преследованию. Суд постановил взыскать в пользу истца компенсацию морального вреда 5000 руб. (*Центр юридической помощи*). Третий истец обратился в суд с иском к садоводческому товариществу о признании действий незаконными (ему было отказано в выдаче протоколов общего собрания членов общества) и компенсации морального вреда в сумме 10 000 руб. Суд постановил взыскать в пользу истца 100 руб. в счет компенсации морального вреда (*СНТ: новый взгляд*). На просторах интернета вы найдете тысячи подобных дел, похожих лишь по одному признаку: суд существенно снизил размер компенсации.

Мы уже выяснили одну из причин, по которой в ряде случаев целесообразно снижать размер компенсации — возможная неплатежеспособность, нежелание разорвать компанию, формировать у людей стимулы скрываться от правосудия. Но в приведенных примерах размер компенсации не выглядит заоблачным. Мы же показали, что некоторое завышение размера компенсации не искажает стимулы причинителей ущерба и, вроде бы, не должно приводить к негативным результатам? Но это не совсем верно. В случае выплат завышенных компенсаций снижать уровень предосторожности будут сами потерпевшие. И это приведет к увеличению риска возникновения ущерба. Люди теряют стимулы к тому, чтобы вести себя осторожно. А некоторые из них могут сознательно превратить собственную неосторожность или чьи-то незначительные промахи в постоянный источник дохода.

Возникает парадокс компенсации: чтобы причинитель ущерба вел себя осмотрительно, он должен полностью выплатить компенсацию, необходимую для снижения риска возникновения ущерба. Однако полная компенсация снижает стимулы потерпевшего к соблюдению мер предосторожности. Чтобы потерпевший вел себя осмотрительно, он не должен получать никакой компенсации, разве что сумму, достаточную, чтобы стимулировать его к подаче иска. Однако в юридической традиции компенсация выплаченная равна компенсации полученной. Имеется мнение, что такая компенсация не может создавать максимально эффективных стимулов. Современная юридическая традиция в большей степени нацелена на создание эффективных стимулов для потенциальных причинителей ущерба. При определении компенсации не может быть золотой середины: и причинитель ущерба, и потерпевший должны чувствовать потери. Только в этом случае они в будущем будут стремиться вести себя осмотрительно. Эту проблему можно было бы решить, передавая потерпевшему только часть суммы, достаточную для стимулирования подачи иска: создания стимулов к добровольному доносительству. В крайнем случае, сумму, равную ущербу, если этого требует справедливость. Остальное эффективнее было бы изымать в виде штрафа. Возможны различные механизмы реализации данного принципа, это уже дело юридической техники.

В целом, высокие размеры компенсаций в долгосрочном периоде способны привести к положительному результату. Например, в США начиная с 1930-х гг. существенно увеличили компенсацию родственникам погибших на производстве. Сегодня размер такой компенсации составляет в среднем 3 млн долл. Средняя продолжительность жизни американцев за указанный период выросла с 72 до 79 лет. Появилось понятие стоимости человеческой жизни, новые стандарты безопасности. Стали иначе проектировать дороги, ужесточились требования к безопасности автомобилей.

В результате в США при 300 млн чел. населения и 900 млн автомобилей за год на дорогах погибает 42 тыс. чел. В России при 142 млн чел. населения ежегодно в автомобильных авариях гибнет более 30 тыс. чел. (*Международный центр финансово-экономического развития*). А наши суды, несмотря на низкие размеры компенсаций, слабо справляются с потоком исков. Возможно, не стоит через суд решать вопросы о взыскании налоговых недоимок в 25 руб., ведь потраченные на решение дела канцелярские принадлежности стоят дороже.

Определение величины компенсации: роль справедливости

Запись на форуме Юрического клуба: «Хочу возмутиться и спросить: до каких пор будет продолжаться безобразие в сфере компенсации морального вреда? Побили бабушку, ветерана труда, инвалида второй группы. Побил зять, здоровенный мужик. Уголовный суд установил факт побоев. Компенсация — тысяча. Это за 5 месяцев хождения по инстанциям и больницам. Какие мысли?» (*Конференции Юрклуба*)

Единственная мысль, которая приходит в голову — компенсация явно не соответствует причиненному вреду и уж точно не удовлетворяет требованию справедливости. Возможно, конечно, судья низко оценивает страдания бабушки-пенсионерки. Возможно, он попросту не умеет оценивать моральный вред. Либо же есть другие, более обоснованные причины, по которым российские суды явно недооценивают величину морального вреда. Попробуем разобраться в данных причинах, а заодно вспомним основы действия компенсационного механизма.

По закону РФ, потерпевший имеет право на полное возмещение убытков (реального ущерба и упущенной выгоды), а также на компенсацию морального вреда. Реальный ущерб — это расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества. Упущенная выгода — это неполученные доходы, которые данное лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено. Моральный вред — это физические или нравственные страдания гражданина, вызванные нарушением его личных неимущественных прав либо посягательством на принадлежащие гражданину другие нематериальные блага (*ГК РФ*).

Используемый при расчете компенсации метод «нейтральности к риску» основан на экономической концепции безразличия: при выплате потерпевшему полной компенсации, его общее состояние не должно ухудшиться по сравнению с состоянием, существующим до события, приведшего к возникновению ущерба. В идеале потерпевшему должны быть в полном объеме компенсированы все три элемента ущерба: реальный ущерб, упущенная выгода и моральный вред. Если использование компенсации (экономисты называют ее компенсацией ожидания) достигает своей цели, то потерпевшему безразлично, были ли его законные права соблюдены или имело место возмещение ущерба, поскольку его благосостояние не изменяется. Однако в реальной практике компенсация часто осуществляется не в полном объеме. Происходит это по разным причинам, в том числе из-за трудности получения и обработки необходимой судам информации.

При оценке упущенной выгоды могут возникнуть сложности, например, если условия текущей сделки зафиксированы недостаточно четко. В этом случае можно попытаться определить упущенную выгоду не от текущей сделки, а от какой-либо другой, упущенной потерпевшим альтернативой сделки. В этом случае суд присуждает возмещение ущерба в размере, который ставит потерпевшего в такое положение, в котором он оказался бы в случае осуществления альтернативных действий. Если использование компенсации (экономисты называют ее компенсацией упущенных возможностей) достигает своей цели, то потерпевшему безразлично, была ли реализована лучшая из упущенных альтернатив или имело место возмещение ущерба, поскольку его благосостояние в обоих случаях одинаково. Такая компенсация меньше предыдущей, но лучше меньше, чем ничего.

Если же и таким способом не удастся доказать упущенную выгоду, остается компенсировать реальный ущерб. При использовании такой компенсации (экономисты называют ее компенсацией доверия) суд присуждает возмещение ущерба в размере, который ставит потерпевшего в такое положение, в котором он оказался бы, если бы события, приведшего к ущербу, не произошло. Если использование компенсации достигает своей цели, то потерпевшему безразлично, имело место возмещение ущерба или же действие, связанное с нарушением законных прав, не произошло вовсе, его благосостояние в обоих случаях совпадает.

Как юристы, так и экономисты считают, что компенсация ожидания является наиболее эффективной и справедливой¹. Однако проведенное нами исследования показывает, что на прак-

¹ Подробнее см.: (*Шмаков, 2011*).

тике данная компенсация используется крайне редко (*Шмаков, 2011. С. 65–76*). Анализ 65 судебных дел, рассмотренных Высшим Арбитражным Судом РФ за период с марта 2007 по март 2009 гг. показал, что идеальная компенсация ожидания фактически не используется; примерно в 30% случаев используется менее эффективная компенсация издержек упущенных возможностей, а в 70% случаев применяется самая неэффективная, но простая для расчета компенсация доверия. Недостаток информации часто не позволяет достигнуть желаемого результата.

Больше всего споров ведется относительно компенсации морального вреда. В настоящее время порядок определения размера компенсации морального вреда в законах не зафиксирован. Судья должен определять размер компенсации морального вреда по своему внутреннему убеждению с учетом характера причиненных физических и нравственных страданий, а также степени вины причинителя ущерба. Характер физических и нравственных страданий оценивается судом с учетом фактических обстоятельств и индивидуальных особенностей потерпевшего. При определении компенсации должны учитываться требования разумности и справедливости.

И что же, согласно «внутреннему убеждению» судьи физические и нравственные страдания старушки, дело которой мы обсуждали в начале раздела, оцениваются им в 1000 руб.? Весьма странное «внутреннее убеждение». Его справедливость означала бы, что за тысячу руб. судья, будучи старушкой, был бы готов спокойно сносить побои и оскорбления. Судья прекрасно понимает, что это не так. Но рациональный судья предпочтет ориентироваться не на собственные «внутренние убеждения», а на сложившуюся судебную практику: при причинении легкого вреда здоровью размер возмещения морального вреда составит 30–40 тыс. руб.; для случая телесных повреждений средней тяжести — от 50 до 70 тыс. руб.; при причинении тяжкого вреда здоровью — 90–110 тыс. руб. Если же вред классифицируется «как телесные повреждения, не повлекшие причинение вреда здоровью», сумма возмещения не превысит 10 тыс. руб. (*Юрист Онлайн*). Можно ли в таком случае говорить о наличии жесткого соответствия размера компенсации причиненному ущербу? Очевидно, нет.

Требования разумности, хотя бы с позиции отдельного судьи, в данном случае преобладают над требованием справедливости, выраженном в эквивалентности компенсации причиненному ущербу. Во-первых, судья, ориентируясь на ранее принятые решения, чувствует себя увереннее. Хочется процитировать доктора юридических наук А.А. Арямова: «Для судьи более важное значение имеет не закон, а корпоративные акты судебной системы ... Цель деятельности судьи — не грамотное применение закона, а то, чтобы его решение «устояло» в вышестоящих судебных инстанциях и для него «не случилось бы» осложнений по службе» (*Арямов, 2010. С. 12*). Во-вторых, судебных дел при таком подходе значительно меньше. Представьте, что произойдет, если за причинение морального вреда в России будут присуждаться американских размеров компенсации?

И мы снова приходим к выводу, что соображения эффективности, если не с позиции всего общества, то с позиции отдельных людей, имеют определяющее значение при определении размера компенсации. Достижению справедливости мешает множество факторов: от недостаточной формальной определенности самого понятия «справедливость» до эгоизма участников социальных взаимодействий. Почему бы не воспользоваться компенсацией как инструментом достижения эффективности, хотя бы в тех случаях, когда требованию справедливости это не противоречит.

Компенсации погибшим: несоответствие причиненному ущербу

В апреле 2012 г. авиакатастрофа самолета АTR-72 унесла 33 жизни (*УралИнформБюро*). Согласно российскому законодательству, жизнь пассажиров на авиатранспорте страхуется на 2 млн руб. Это и есть компенсация, которую получают родственники погибших. Действительно ли она соответствует причиненному ущербу? Действительно ли жизнь человека оценивается в 2 млн руб.?

Существуют различные подходы к оценке стоимости человеческой жизни. Ее можно рассчитать как чистую приведенную стоимость выгод, недополученную родственниками погибшего; через недополученное погибшим удовольствие от жизни или как-то иначе. Официально признанной методики в РФ не существует. Рассмотрим один из методов, основанный на оценке стоимости жизни самим человеком, которую он косвенно демонстрирует при жизни (метод эквивалентности к риску).

Этот метод используется не только для оценки стоимости жизни, но и в других случаях, когда размер ущерба невозможно определить по цене имеющихся на рынке товаров заменителей. В предыдущем разделе мы выяснили, что при полном возмещении причиненного ущерба потерпевший должен перестать чувствовать ухудшение своего положения. В ряде случаев это невозможно, например, если потерпевший получил непоправимые увечья или погиб. Для повреждений, повлекших смерть или неизлечимые увечья, компенсация не может быть вычислена однозначно

правильно, поскольку жизнь и здоровье человека бесценны. Однако использование механизма компенсации необходимо, чтобы создать верные стимулы к предосторожности и снизить количество нарушений в будущем.

Фактически любая деятельность человека может привести к травме или смерти при несоблюдении мер предосторожности. Каждый человек в той или иной степени оценивает для себя риски неблагоприятного события и, если риски достаточно высоки, принимает меры предосторожности, связанные с затратами. Рациональное решение приводит к равенству затрат и ожидаемых выгод от принятия дополнительных мер предосторожности. Выгоды в данном случае выражаются в сохранении жизни и здоровья, затраты – в денежной сумме, потраченной на обеспечение безопасности. Если выгоды от потраченной на меры предосторожности денежной суммы больше, чем сама потраченная сумма, ее следует тратить, увеличивая меры предосторожности. Если же дополнительно потраченная денежная сумма приводит к незначительному увеличению безопасности, денежная оценка которого меньше, чем затраченная сумма, нести такие затраты нерационально.

Человек, принимая решение о принятии мер безопасности, производит несколько оценок:

А. Оценку вероятности того, что меры безопасности помогут избежать отрицательных последствий несчастного случая (P). Данная оценка формируется на основании располагаемой им информации о подобных несчастных случаях. Поскольку такая информация распределена между людьми относительно равномерно, суд может сравнительно легко определить данный параметр.

Б. Оценку ущерба от несчастного случая (L). В данном случае человек формирует оценку собственной жизни и здоровья. Суду трудно получить данную оценку, поскольку такого рода оценки очень субъективны. Потерпевший, даже если он остался жив, будет искажать данную оценку, чтобы увеличить размер компенсации. Однако цель суда состоит в том, чтобы найти подтверждение субъективной оценке потерь потерпевшего и назначить выплату соответствующей компенсации.

В. Оценку адекватных затрат на дополнительные меры предосторожности (B). Человек оценивает меры предосторожности по выявленному нами правилу: принятие дополнительных мер предосторожности разумно до тех пор, пока расходы на меры предосторожности не сравняются по величине со снижением ожидаемого ущерба от несчастного случая ($B = P \cdot L$). Для человека это финальная стадия расчетов, на которой он определяет, тратить или не тратить средства на дополнительные меры безопасности. Суд же располагает данной величиной, поскольку в ходе судебного процесса может выяснить, какие разумные меры предосторожности были приняты.

Таким образом, суд может выяснить субъективную оценку человека относительно причиненного ему ущерба, изучив его поведение: определив сумму денег, потраченную им на меры предосторожности, и приняв во внимание вероятность несчастного случая. Суду остается только провести обратный расчет по формуле, используемой индивидом для определения рациональных затрат. Размер адекватной компенсации ущерба составит: $L = B/P$.

Предположим, что погибший в авиакатастрофе человек практикует безопасный секс. Боясь заражения ВИЧ, он накануне воспользовался презервативами и потратил на них 100 руб. Как это характеризует его индивидуальную оценку собственной жизни? Его субъективная оценка адекватных мер предосторожности (B) составила 100 руб. Статистика показывает, что пораженность женщин в возрасте 18–49 лет ВИЧ-инфекцией в России на начало 2012 г. составляла 0,54%, т. е. вероятность заражения ВИЧ (P) составляет 0,0054 (*ВИЧ-ИНФЕКЦИЯ. Информационный бюллетень № 36*). Из полученных данных можно определить субъективную оценку собственной жизни потерпевшим. Если он вел себя рационально, то он решил потратить дополнительные 100 руб., потому что для него $B = P \cdot L$, то есть $100 = 0,0054 \cdot L$. Значит, он оценивал свою жизнь в сумму не меньшую, чем $L = B/P = 100/0,0054 = 18518$ руб.

Но это не единственные его затраты, связанные с принятием мер предосторожности. Накануне этот же человек, обеспокоенный собственной безопасностью, поменял автомобиль Kia Sportage (197 смертей на миллион) на Toyota RAV4 (18 смертей на миллион) (*Самые опасные автомобили*). Тем самым он снизил вероятность гибели в аварии на 0,000179. При этом новый автомобиль обошелся ему дороже на 250 000 руб. Значит, он оценивал свою жизнь в сумму, не меньшую, чем $L = B/P = 250.000/0,000179 = 1,4$ млрд руб. И вот уже оценка стоимости жизни данного человека возрастает до 1,4 млрд плюс 18518 руб. После того, как мы оценим подобным образом все осуществленные им мероприятия по обеспечению безопасности, мы приблизимся к пониманию того, что жизнь человека бесценна!

И как же в этом конкретном случае реализуется принцип соответствия размера компенсации полученному ущербу? И почему в 2012 г. размер компенсаций родственникам погибших в авиакатастрофе составил 2 млн руб., а семьи погибших при теракте в минском метро получили всего по

10 тыс. долл. (*Комсомольская правда*)? А родственникам погибших при аварии самолета авиакомпании «Swissair» у побережья Канады в 1998 г. выплатили по 3 млн долл. (*Отчет Центра стратегических исследований*)? Чем реально обоснован размер компенсации родственникам погибших? Данные суммы обоснованы не величиной ущерба, а экономическими и политическими соображениями: финансовыми возможностями государства и отдельных компаний, уровнем социальной напряженности и т. д. Вы же не станете утверждать, что готовы разорить все авиакомпании ради того, чтобы компенсации родственникам погибших были справедливы?

Мы привели еще один пример, когда размер компенсации очень условно связан с величиной причиненного ущерба. Выходит, что во многих случаях величина причиненного ущерба — далеко не главный, и уж точно не единственный параметр, учитываемый при определении размера компенсации. Соображения экономической эффективности могут оказаться гораздо важнее.

Оптимальные меры предосторожности: влияние компенсации

В 2006 г. крупнейшая в США эпидемия свинки поразила около 6,5 тыс. жителей штата Айова. Случаи заболевания были отмечены еще в 7 штатах. Примерно 20% заболевших — студенты колледжей. Специалисты подозревали, что болезнь завезена студентом из Великобритании (*Gazeta.ua*). Что же нужно было предпринять властям? Приостановить международные рейсы из Великобритании? Закрыть на карантин колледжи, детские лагеря, школы и прочие детские учреждения? Возможно, такие меры покажутся разумными в случае птичьего или свиного гриппа, но для заболевания свинкой они избыточны. Меры предосторожности должны быть адекватны возможному ущербу.

Компенсация направлена на создание стимулов к принятию адекватных мер предосторожности. Настало время связать понятие «адекватных мер предосторожности» с экономической категорией «обоснованного риска». Риск — это сознательное поведение человека, направленное на достижение положительного результата, но предполагающее некоторую вероятность наступления неблагоприятных последствий. Всякая деятельность связана с некоторым риском. Любая безопасная, и даже направленная на обеспечение безопасности, деятельность может стать причиной ущерба. Для примера, охранник московского банка попросил коллегу ударить его ножом в грудь — проверить бронезильт на прочность. Коллега ударил. Бронезильт не выдержал, и 25-летний охранник умер от попадания в сердце (*Премия Дарвина*). Другой пример, Аллан Пинкертон (известный детектив) споткнулся во время прогулки, прикусил язык и умер от гангрены. Несмотря на эту неприятность, думаю, вы согласитесь, что прогулка связана с меньшим риском, чем поимка преступников.

Понимание обоснованности риска кроется в вероятности наступления неблагоприятного исхода, которую нужно учитывать при определении ожидаемых неблагоприятных последствий рискованной деятельности наравне с величиной ущерба. Ожидаемые неблагоприятные последствия оцениваются как произведение ущерба на его вероятность. Ущерб в 10 тыс. руб., причиняемый в 50% случаев, равносильен ущербу в 100 тыс. руб., причиняемый в 5% случаев. Данный ожидаемый ущерб необходимо сравнивать с положительным результатом, ради которого осуществляется деятельность, связанная с риском. Если ожидаемые неблагоприятные последствия незначительны, то риск обоснован, поскольку стимулирует общественный прогресс. Если же ожидаемые неблагоприятные последствия превышают ожидаемый положительный результат, принятие риска необоснованно. В соответствии с законодательством РФ: «Риск признается обоснованным, если указанная цель не могла быть достигнута не связанными с риском действиями (бездействием) и лицо, допустившее риск, предприняло достаточные меры для предотвращения вреда...» (*УК РФ*).

Но можно ли с приемлемой точностью определить, обоснован ли риск, достаточны ли принятые меры предосторожности? С любым риском связаны два вида издержек: издержки принятия мер предосторожности (включая недополученную прибыль) и издержки ожидаемого ущерба. Если уровень предосторожности удастся измерить (X), и каждая единица принятых мер предосторожности стоит определенной суммы денег (w), тогда издержки принятия мер предосторожности составят $w \cdot X$. Умножая размер ущерба (A) на вероятность его причинения ($P(X)$), мы получаем ожидаемый ущерб ($A \cdot P(X)$). Суммируя данные издержки, мы получаем ожидаемые социальные издержки деятельности, связанной с риском (SC), которые равны: $SC = w \cdot X + A \cdot P(X)$. При некотором уровне мер предосторожности (X^*) достигается минимум этой функции. Именно этот уровень мер предосторожности (равно как и уровень риска) и является оптимальным.

Исследовав функцию SC на наличие экстремума (минимума), т. е. приравняв к нулю ее производную, мы получим условие достижения оптимального уровня мер предосторожности ($X = X^*$): $w = -A \cdot P'(X)$. Если

уровень мер предосторожности меньше эффективного ($X < X^*$), то предельные социальные издержки предосторожности меньше, чем предельные социальные выгоды ($w < -A \cdot P'(X)$), и рационально усилить меры предосторожности, стимулируя к этому посредством компенсации. В случае же если уровень мер предосторожности больше эффективного ($X > X^*$), предельные социальные издержки предосторожности больше предельных социальных выгод ($w > -A \cdot P'(X)$), и эффективность требует ослабить меры предосторожности, в этом случае выплата компенсации экономически неэффективна.

Стоит пояснить содержательный смысл представленной математической формулы. Величина $P'(X)$ — производная функции вероятности возникновения ущерба — показывает не просто вероятность возникновения неблагоприятного исхода, а ее изменение в результате принятых мер предосторожности. Перед размером ущерба (A) стоит знак минус, использование которого необходимо для получения абсолютной величины издержек, поскольку сами издержки в экономике принято обозначать отрицательной величиной. В соответствии с предложенными формулами дополнительные меры предосторожности рационально принимать (снижать уровень риска), если снижение ожидаемых потерь от неблагоприятных исходов в результате принятия дополнительных мер предосторожности перекрывает затраты на принятие таких мер.

Вернемся к примеру из второго раздела статьи: женщина поскользнулась на мокром полу из глазурованного керамогранита и сломала шейку бедра. Суд оценил ущерб в 455,6 тыс. руб. Резиновое покрытие для пола, которое, по мнению суда, могло бы обеспечить покупателям безопасность, обойдется салону 100 000 руб. Будет ли рационально стимулировать собственника помещения к постилке резинового покрытия, если оно может сократить вероятность падения на 50%? Используем предложенную формулу: $w = 100\,000$ руб., $-A = -455\,600$ руб., $P'(X) = -0,5$. Поскольку $100\,000 < (-455\,600) \cdot (-0,5)$, т. е. $w < -A \cdot P'(X)$, целесообразно создавать у владельца помещения стимулы к принятию данной меры предосторожности. И правильно рассчитанная компенсация может помочь добиться желаемого результата.

Но возможна и другая ситуация. Мужчина, выходя из магазина, запнулся за ступеньку, упал и сломал ногу. Над дверью предусмотрительно было повешено предостережение «осторожно, ступенька», но мужчину ослепило солнце, и он не заметил надписи. Ущерб здоровью оценивается в 455 тыс. руб. Владелец магазина мог бы поставить у двери швейцара и платить ему всего по 100 тыс. руб. в год. Предположим, что и без того редкие падения в этом случае вообще прекратятся, и вероятность падения уменьшится на 0,1. Поскольку $100\,000 > (-455\,000) \cdot (-0,1)$, т. е. $w > -A \cdot P'(X)$, для общества такие меры предосторожности обойдутся дороже снижения ожидаемого ущерба, и найм швейцара нецелесообразен. Но ведь можно придумать другие меры предосторожности, например, владелец магазина мог бы повесить над дверью более броское предостережение, для этого необходимо затратить всего 5000 руб. в год. Но и снижение вероятности несчастного случая будет меньше, например, 0,01. Мы видим, что $5000 > -455\,000 \cdot (-0,01)$, т. е. $w > -A \cdot P'(X)$, а значит, данные затраты на принятие мер предосторожности также будут излишни. Некоторые несчастные случаи, имеющие низкую вероятность, не стоят принятия дополнительных мер предосторожности.

Получается, что верно определенная компенсация должна стимулировать не просто к осуществлению мер предосторожности, а к достижению оптимального уровня предосторожности, к избеганию необоснованного и принятию обоснованного риска. Риск считается необоснованным, если связанный с ним ожидаемый ущерб не покрывается выгодами от связанной с риском деятельности.

Неоправданное доверие — еще одна форма риска

С момента рождения я пережил 54 предсказанных «конца света». Первый из них ожидался в апреле 1980 г., последний — в декабре 2012 (*Список дат конца света*). Самым богатым на предсказания был 1999 г. (13 предсказаний). Наиболее длительный период без ожидания «конца света» — 7 лет (с 1981 по 1987 гг.). Каждый из предсказываемых катаклизмов был связан с беспокойством, неразумными действиями и абсурдными тратами. Умелые предприниматели даже придумали специальные наборы для «конца света». «Стандартный» набор в 2012 г. продавался за 1900 руб. и содержал по одной пачке соли и сахара-рафинада, 10 коробков спичек, одну упаковку сухого спирта, два литра воды, две банки тушенки, один пакет гречки, компас, набор ручек и карандашей, 10 листов бумаги, кусок хозяйственного мыла, свисток и охотничьи спички. Наборы «продвинутый» и «extra save» продавались по 4900 и 9900 руб. (*Российская газета*). Самые «доверчивые» продавали имущество, с целью приятно провести оставшиеся дни. Конец света состоялся, могут ли эти люди рассчитывать на компенсацию ущерба?

Скорее нет, поскольку доверие в данном случае нецелесообразно, неоправданно, неэффективно. Доверие — это одна из форм риска. Доверяя другому человеку, вы осуществляете затраты денег,

времени, усилий, упущенных возможностей, ожидая получения в будущем каких-либо благ. Рост степени доверия увеличивает как выгоды при выполнении, так и потери при нарушении доверия. Поэтому излишняя степень доверия может быть связана со снижением общественной эффективности. Равно как и риск, доверие может быть оправданным и неоправданным. Правовая система посредством компенсации должна стимулировать человека к реальной оценке ситуации и выбору оптимальной степени доверия. Если судом компенсируются потери, являющиеся результатом оптимальной, а не фактической степени доверия, человек не получает никакой компенсации потерь от сверхдоверия и имеет стимул избегать сверхдоверия, вести себя более осмотрительно. Правовая система, таким образом, препятствует чрезмерному доверию, компенсируя потерпевшему понесенный им ущерб лишь до определенного уровня, равного ущербу, который возник бы при оптимальном, оправданном уровне доверия.

Оправданным следует считать уровень доверия, при котором ожидаемая выгода от действий, связанных с доверием, выше ожидаемых потерь в случае нарушенного доверия. Компенсировать необходимо не все фактические потери, а только потери, связанные с оправданным доверием. Компенсация не должна стимулировать чрезмерное, неоправданное доверие между людьми. Например, если вы отправляете важные деловые документы простой почтой, они с определенной вероятностью могут быть утеряны. В данном случае возможный ущерб, связанный с потерей документов, вызван излишним доверием к почтовой службе, и данных потерь легко можно было избежать, отправив бумаги заказным письмом либо заказав доставку с курьером. Но если суд постановит полностью компенсировать потери отправителя документов за счет средств почтовой службы, появится неверный стимул отправлять важную деловую корреспонденцию простой почтой. Данное судебное решение будет связано с дополнительными потерями в будущем: стоимость доставки существенно возрастет, а часть почтовых служб сочтет невозможным для себя работать в таких условиях.

На практике юристам следует связывать понятие сверхдоверия с предсказуемостью. Доверие потерпевшего является предсказуемым со стороны причинителя ущерба, если его степень соответствует разумным ожиданиям причинителя ущерба в данных обстоятельствах. Чрезмерное доверие потерпевшего предвидеть невозможно, и убытки, связанные с чрезмерным доверием, не должны компенсироваться. Если только потенциальный причинитель ущерба не был заранее поставлен в известность относительно необычно высоких издержек (актуально для договорных отношений).

Регулируя уровень компенсации, правовая система, таким образом, может регулировать и уровень доверия. Если судом компенсируется ущерб, являющийся результатом оптимальной, а не фактической степени доверия, потерпевший не получает никакой компенсации ущерба, возникшего в результате сверхдоверия, и имеет стимулы избегать сверхдоверия, вести себя более осмотрительно.

Страхование размыкает стимулы к предосторожности

Ранее в этой статье мы уже обсуждали вопросы компенсации родственникам пассажиров, погибших в авиакатастрофе самолета ATR-72 в апреле 2012 г. Причиной катастрофы, по мнению экспертов, стало отсутствие надлежащей противообледенительной обработки воздушного судна. Родственникам погибших было выплачено по 2 млн руб. в качестве компенсации. Именно на такую сумму, согласно российскому законодательству, страхуется жизнь пассажиров авиатранспорта. Стимулируют ли подобные «компенсационные» выплаты авиакомпанию к дополнительным вложениям в безопасность полетов? Жизнь экипажа и пассажиров застрахована, самолет застрахован, зачем тратить на меры безопасности? Цитата из статьи, посвященной описываемой авиакатастрофе: «Такую политику можно объяснить коммерческим интересом. Перевозчик может годами экономить на противообледенительной обработке — в случае авиакатастрофы предприятие получает только репутационный урон, поскольку все воздушные суда застрахованы, отмечают эксперты» (*УралИнформБюро*). Мы видим пример того, как страхование облегчает проблему с выплатой потерпевшим, но размыкает стимулы к принятию адекватных мер предосторожности.

Действительно, система страхования все чаще становится источником искажения действия норм ответственности, будь то страхование пассажиров, автогражданской ответственности или другой вид страхования. При должной степени развития страховых рынков возможна покупка страховки фактически от любого вида несчастных случаев. При этом размер страховой выплаты часто полностью покрывает причиненный ущерб. С одной стороны, нельзя не признать преимуществ системы страхования, позволяющей устранить отрицательные последствия несчастных случаев для индивидов. С другой стороны, полная страховка снижает стимулы к принятию мер предосторожности и

приводит к неосмотрительному поведению людей. В итоге система страхования может препятствовать достижению оптимального уровня предосторожности, к которому мы стремимся приблизиться посредством использования механизма компенсации.

Средством борьбы с отрицательными последствиями страхования могут выступать снижение страховых взносов при условии осторожного поведения индивида, занижение размера страховых выплат, оговорка о суброгации (предоставляет страховщику право осуществлять действия, как от своего имени, так и от имени страхователя, против третьего лица, которое несет ответственность за причинение убытка, возмещенного страховщиком) и прочие меры, направленные на сохранение стимулов к осмотрительному поведению индивидов. В реальной жизни страховые компании хорошо осведомлены о том, что страхование может привести к росту количества страховых случаев, а следовательно, к снижению прибыли страховых компаний, и достаточно эффективно с этим борются. Например, страхование не на полную стоимость и занижение размера страховых выплат приводят к тому, что компенсируется не вся сумма ущерба и стимулы к осторожному поведению сохраняются. В отношении причинителя ущерба страховая компания потерпевшего может использовать условие суброгации, дающее ей право регрессного требования компенсации от виновной стороны. Страховые компании могут также увеличивать страховые премии или расторгнуть договор, если имеется доказательство неспособности страхователя принимать необходимые меры предосторожности.

И наконец, если денежные стимулы оказываются неэффективны, можно «добирать» часть наказания за счет не денежных стимулов, например, с помощью уголовного преследования. Так, по факту катастрофы АTR-72 было возбуждено уголовное дело по ч.3 ст.263 УК РФ — «Нарушение правил эксплуатации воздушного транспорта» (*Лента новостей*).

Справедливость важна, но будем помнить о стимулах

Говорят, «Сингапур славится высокими штрафами за все подряд, начиная от использования жевательной резинки и заканчивая не спущенной в туалете водой ... За высмеивание короля Тайланда или его фотографии вы на пятнадцать лет попадаете в тюрьму за оскорбление монархии ... Если бы вы были портным, живущим в Афганистане, вы получили бы тюремное заключение за снятие мерок с женщин-клиенток ... Если вы держитесь за руки или целуетесь на публике в Малайзии, то рискуете на год оказаться за решеткой ... До недавнего времени (до 2009 г.) в провинции Шаньдун, если вы слишком часто пользовались интернетом, вас могли бы отправить в клинику, где лечили бы электрошоком» (*Самые нелепые и чудовищные наказания*).

Чтобы санкция (в том числе компенсация) не выглядела нелепой, оно должна быть чем-то обоснована: культурными традициями, требованиями справедливости, эффективности или чем-то иным. И это обоснование должно быть понятно. Приведенные выше санкции не понятны нам, потому что мы плохо знакомы с культурными традициями данных государств. Мы больше привыкли к обоснованию наказания требованиями справедливости.

Но что такое справедливое наказание? Со времен Ветхого завета (а может и раньше) библейское «зуб за зуб» является отражением понятия справедливости наказания. Но если вспомнить, например, Нагорную проповедь Иисуса Христа: «во всем, как хотите, чтобы с вами поступали люди, так поступайте и вы с ними, ибо в этом закон и пророки», вряд ли кого-то вообще стоит наказывать, поскольку наказанным быть никто не пожелает. Чезаре Беккариа писал о том, что требование справедливости — это базовый принцип, на котором держится общественный договор (*Беккариа, 2004*). Нельзя с ним не согласиться, так же как и с тем, что соблюдение требований справедливости крайне важно. В качестве оправдания скажу, что мною написан ряд статей, посвященных значимости влияния справедливости на стимулы людей². Но компенсации, обоснованные только в терминах справедливости, могут выглядеть так же нелепо, как санкции, обоснованные только лишь культурными традициями.

В заключение приведу любимую цитату известного экономиста Людвиг фон Мизеса: «Концепция справедливости, используемая в юриспруденции, ссылается на легальность, т. е. на законность с точки зрения действующего права страны. Она подразумевает справедливость *de lege lata* [с точки зрения действующего закона]. Наука о праве ничего не может сказать о справедливости *de lege ferenda* [с точки зрения законодательного предложения], о законах, какими они должны быть. Введение в действие новых законов и отмена старых является задачей законодательного органа, единственный критерий которого — общественная польза. Помощь, которую законодатель может ждать от юристов, касается только технических деталей, а не существа законов или декретов» (*Мизес, 2009. С. 47*). Чтобы люди не сушили в микроволновках домашних питомцев и избегали наносить оскорбления, чтобы

² См. (Шмаков, 2010; Шмаков и Герасимова, 2011) и др.

компании застилали скользкие полы резиновыми ковриками и производили безопасный попкорн, чтобы авиакомпании заботились о безопасности полетов, чтобы в жизни было меньше нелепости и больше безопасности, компенсации должны быть не только справедливыми, но и эффективными.

ЛИТЕРАТУРА

Арямов А.А. (2010). Общая теория риска: юридический, экономический и психологический анализ. М.: Wolters Kluwer.

Беккариа Ч. (2004). О преступлениях и наказаниях. М.: ИНФРА-М., 184 с.

ВИЧ-ИНФЕКЦИЯ. Информационный бюллетень № 36. Доступно на: http://www.hivrussia.ru/files/bul_36.pdf.

Гражданский кодекс Российской Федерации. ФЗ РФ № 51-ФЗ от 30 ноября 1994 (в редакции от 30 декабря 2012 г.).

Комсомольская правда. Доступно на: <http://www.kp.ru/online/news/869617/>

Конференции Юрклуба. Доступно на: <http://forum.yurclub.ru/index.php?showtopic=51665>.

Курские новости. Доступно на: <http://astrokursk.ru/kurskie-novosti/2012/12/13/moloduyu-mamu-oshtrafovali-na-15-tysyach-rublei-za-to-chto-uronila-rebenka.html>.

Лента новостей. Доступно на: http://www.tass-ural.ru/lentanews/razbivsheysya_segodnya_atr_72_byl_zastrakhovan_kompaniey_surgutneftegaz.html.

Международный центр финансово-экономического развития. Доступно на: <http://www.mcfr.ru/journals/63/190/18130/18210/>

Мизес Л. (2009). Теория и история: интерпретация социально-экономической эволюции. Челябинск: Социум, Социум ИнфоПолис.

Новостная колонка. Доступно на: <http://www.partner-pravo.ru/news/350.html>.

Отчет Центра стратегических исследований. Доступно на: http://www.rgs.ru/media/CSR/on_startup/Life_value_07.pdf.

Премия Дарвина. Доступно на: http://www.drink.nov.ru/darvin/darv_08.shtml.

Российская газета. Доступно на: <http://www.rg.ru/2012/12/19/nabor-konets-anons.html>.

Самые нелепые и чудовищные наказания за обыденные для большинства людей поступки. Доступно на: <http://www.livejournal.ru/travel/themes/id/2816>.

Самые нелепые инструкции. Доступно на: http://norma.uz/publish/doc/text53244_samye_nelepye_instrukcii.

Самые опасные автомобили. Доступно на: <http://top-auto.ru/index.php?id=21>.

СНТ: новый взгляд. Доступно на: <http://www.snt-forum.ru/sudebnaya-praktika/organy-upravleniya-kontrolya-dokumenty-obyedineniya/606-2011-11-10-09-26-45>.

Список дат конца света. Доступно на: http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_дат_конца_света.

Уголовный кодекс Российской Федерации. ФЗ РФ № 63-ФЗ от 13 июня 1996 (в редакции от 30 декабря 2012 г.).

УралИнформБюро. Доступно на: <http://www.uralinform.ru/analytics/society/152703-chistye-krylya-rossiiskoi-aviacii/>

Факты о попкорне. Доступно на: <http://www.pop-corn.ru/1-facts/1-facts.htm>.

Центр юридической помощи. Доступно на: <http://www.advocate-realty.ru/practices/unitsp/?id=444324>.

Шмаков А.В. (2010). Стремление к справедливому сотрудничеству как мотив экономического поведения. *TERRA ECONOMICUS*, т. 8, № 4, с. 57–61.

Шмаков А.В. (2011). Экономический анализ права. М.: ИНФРА-М.

Шмаков А.В. и Булгакова Е.В. (2011). Использование механизма компенсации в гражданском праве: экономический подход. *TERRA ECONOMICUS*, т. 9, № 4, с. 65–76.

Шмаков А.В. и Герасимова Ю.Е. (2011). Воздействие фактора справедливости на эффективность функционирования национальной экономики. *Институциональная трансформация экономики на постсоветском пространстве: барьеры и перспективы: сборник статей*. Кемерово: ООО ПК «Офсет», с. 275–281.

Юрист Онлайн. Доступно на: <http://www.yurist-online.net/question/8284>.

ВВС. Русская служба. Доступно на: http://www.bbc.co.uk/russian/international/2012/09/120920_popcorn_lung_verdict.shtml.

Gazeta.ua. Доступно на: http://gazeta.ua/ru/articles/life-photo/_v-ssha-epidemiya-svinki/109132.

Lawmix: бизнес и власть. Доступно на: <http://www.lawmix.ru/obsh/4117>.

REFERENCES

- Arjamov A.A. (2010). The general theory of risk: the legal, economic and psychological analysis. Moscow: Wolters Kluwer. (In Russian).
- Bekkaria Ch. (2004). About crimes and punishments. Moscow: INFRA-M, 184 p.
- HIV-INFECTION. The newsletter № 36. Available at: http://www.hivrussia.ru/files/bul_36.pdf. (In Russian).
- The Civil Code of the Russian Federation. The Federal Law of the Russian Federation № 51-FZ from 30 November 1994 (in Edition from 30 December 2012). (In Russian).
- Komsomolskaya Pravda. Available at: <http://www.kp.ru/online/news/869617/>
- Conferences of Legal Club. Available at: <http://forum.yurclub.ru/index.php?showtopic=51665>. (In Russian).
- Kursk News. Available at: <http://astrokursk.ru/kurskie-novosti/2012/12/13/moloduyu-mamu-oshtrafovali-na-15-tysyach-rubley-za-to-chto-uronila-rebenka.html>. (In Russian).
- News Line. Available at: http://www.tass-ural.ru/lentanews/razbivsheysya_segodnya_atr_72_byl_zastrakhovan_kompaniey_surgutneftegaz.html. (In Russian).
- The International Centre of Financial and Economic Development. Available at: <http://www.mcfr.ru/journals/63/190/18130/18210/> (In Russian).
- Mises L., von (2009). Theory and History: An interpretation of social and economic evolution. Chelyabinsk: Sotsium, Sotsium InfoPolis Publ. (In Russian).
- News Column. Available at: <http://www.partner-pravo.ru/news/350.html>. (In Russian).
- The Report of the Center of Strategic Researches. Available at: http://www.rgs.ru/media/CSR/on_startup/Life_value_07.pdf. (In Russian).
- The Darwin Award. Available at: http://www.drink.nov.ru/darvin/darv_08.shtml. (In Russian).
- The Russian Newspaper. Available at: <http://www.rg.ru/2012/12/19/nabor-konets-anons.html>. (In Russian).
- The Most Ridiculous and Monstrous Punishments for Ordinary for the Majority of People Acts. Available at: <http://www.livejournal.ru/travel/themes/id/2816>. (In Russian).
- The Most Ridiculous Instructions. Available at: http://norma.uz/publish/doc/text53244_samye_nelepye_instrukcii. (In Russian).
- The Most Dangerous Cars. Available at: <http://top-auto.ru/index.php?id=21>. (In Russian).
- SNT: a New View. Available at: <http://www.snt-forum.ru/sudebnaya-praktika/organy-upravleniya-kontrolya-dokumenty-obyedineniya/606-2011-11-10-09-26-45>. (In Russian).
- The List of Dates of a Doomsday. Available at: http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_дат_конца_света. (In Russian).
- The Criminal Code of the Russian Federation. The Federal Law of the Russian Federation № 63-FZ from 13 June 1996 (in Edition from 30 December 2012). (In Russian).
- The Ural Information Bureau. Available at: <http://www.uralinform.ru/analytics/society/152703-chistye-krylya-rossiiskoi-aviacii/> (In Russian).
- The Facts about Popcorn. Available at: <http://www.pop-corn.ru/1-facts/1-facts.htm>. (In Russian).
- The Legal Aid Centre. Available at: <http://www.advocate-realty.ru/practices/unitsp/?id=444324>. (In Russian).
- Shmakov A.V. (2010). Aspiration to Fair Cooperation as Motive of Economic Behaviour. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 8, № 4, pp. 57–61. (In Russian).
- Shmakov A.V. (2011). The Economic Analysis of the Law. Moscow: INFRA-M. (In Russian).
- Shmakov A.V. and Bulgakova E.V. (2011). Use of the mechanism of indemnification in Civil Law: the economic approach. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 9, no. 4, pp. 65–76. (In Russian).
- Shmakov A.V. and Gerasimova J.E. (2011). Influence of the factor of justice on efficiency of functioning of national economy. Institutional transformation of economy on the post-soviet territory: barriers and prospects: the Collection of articles. Kemerovo: PC «Offset» Open Company, pp. 275–281. (In Russian).
- The Lawyer Online. Available at: <http://www.yurist-online.net/question/8284>. (In Russian).
- BBC. Russian service. Available at: http://www.bbc.co.uk/russian/international/2012/09/120920_popcorn_lung_verdict.shtml. (In Russian).
- Gazeta.ua. Available at: http://gazeta.ua/ru/articles/life-photo/_v-ssha-epidemiya-svinki/109132. (In Russian).
- Lawmix: business and the power. Available at: <http://www.lawmix.ru/obsh/4117>. (In Russian).

ИВАН ПОСОШКОВ КАК ЗЕРКАЛО РОССИЙСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ (К 290-ЛЕТИЮ РОЖДЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ)

Ю.В. ЛАТОВ,

доктор социологических наук,
кандидат экономических наук, доцент,
ведущий научный сотрудник Научного центра,
Академия управления МВД России, г. Москва,
e-mail: latov@mail.ru

Написанная почти 300 лет назад «Книга о скудости и богатстве» И.Т. Посошкова является первым в России произведением, специально посвященным комплексному анализу социально-экономических проблем. Хотя в научной литературе стало общепринятым причислять И.Т. Посошкова к меркантилистам, более правомерным является сопоставление «Книги о скудости и богатстве» с «государевой литературой» восточных обществ азиатского способа производства. Подобно авторам «Гуань-цзы» или «Артахашастры», И.Т. Посошков рассматривал макроэкономические проблемы с точки зрения, прежде всего, государственных интересов. В «Книге о скудости и богатстве» отразилось представление автора о нормативности институтов власти-собственности, подчиненности им институтов частной собственности. Книга И.Т. Посошкова ярко отражает одну из тенденций российской модернизации — стремление бороться с негативными проявлениями рыночной экономики путем усиления этатизма, в результате чего «провалы государства» нередко превосходят «провалы рынка».

Ключевые слова: история экономической мысли; азиатский способ производства; власть-собственность; меркантилизм; институционализм; модернизация; догоняющее развитие; отчуждение государства от общества.

IVAN POSOSHKOV AS THE MIRROR OF THE RUSSIAN MODERNIZATION (TO THE 290 ANNIVERSARY OF THE RUSSIAN ECONOMIC SCIENCE)

Y.V. LATOV,

Doctor of Sociology (DSc), Candidate of economic sciences (PhD),
Associate Professor, Leading staff scientist, The Centre of Science,
Management Academy of the Ministry of the Interior of Russia, Moscow,
e-mail: latov@mail.ru

Written almost 300 years ago, «A treatise on poverty and wealth» by I.T. Pososhkov was the first Russian paper intentionally devoted to the complex analysis of socio-economic issues. Conventionally included among the mercantilists, I.T. Pososhkov is rather considered to be compared with the authors of «governor's literature» of the Eastern Societies characterized by the Asiatic mode of production. Likewise the authors of «Kuan-tzu» and «Arthashastra», I.T. Pososhkov dealt with the macroeconomic issues from the viewpoint of state's concern. In «A treatise on poverty and wealth» the author's conception of power-property institutions' normativity had been reflected, along with the idea of subjection of private property institutions to the power-property institutions. A treatise by I.T. Pososhkov highlights one of the features of the modernization process in Russia — a tendency to fight against the negative occurrence of the market economy by means of etatism reinforcement, which frequently results in excessive «state failure» compared to «market failure».

Keywords: *history of economic thought; Asiatic mode of production; power-property; mercantilism; institutionalism; modernization; catch-up growth; alienation between the government and the population.*

JEL classification: *A11, B25, N35, O10.*

Крестьянина-предпринимателя Ивана Тихоновича Посошкова (1652–1726) считают первым российским экономистом. Для этого есть серьезные основания: его «Книга о скудости и богатстве» (1724) действительно является первым произведением российской общественной мысли, специально посвященным более или менее комплексному анализу социально-экономических проблем, — торговле, сбору налогов, крепостничеству, регулированию денежного обращения и т. д.¹

Для присвоения Посошкову почетного звания основоположника российской экономической науки есть, правда, одно существенное препятствие. Дело в том, что его экономический трактат почти сразу после написания «утонул» в архивах Тайной канцелярии и был слабо известен современникам и последующим поколениям россиян вплоть до 1842 г., когда его впервые опубликовали. Однако можно привести близкий пример: основоположника классической политэкономии Вильяма Петти (1623–1687) современники и ближайшие потомки знали в основном как статистика, слава выдающегося экономиста-теоретика пришла к нему лишь в XIX в. Хотя ни В. Петти, ни его младший современник И.Т. Посошков не создали научных школ и не оказали своими экономическими сочинениями сколько-нибудь существенного влияния на современников², их по праву считают «первопроходцами» экономической науки, отразившими важные тенденции экономической культуры своих стран в эпоху генезиса капитализма. Поэтому в следующем году 24 февраля (именно этой датой И.Т. Посошков подписал свою книгу) российские экономисты могут по праву отмечать 290-летие рождения отечественной экономической науки.

Жизненный путь первого отечественного экономиста можно рассматривать как шаблон, под который «равнялись» биографии многих последующих экономистов России (например, А.В. Чаянова): новаторские идеи — попытки «образумить» власть имущих — отчуждение от власти — репрессии — забвение современниками — открытие потомками — посмертная слава. Выходец из сословия государственных крестьян, И.Т. Посошков на протяжении всей своей жизни активно занимался «прожектерством» в самых разных сферах — изобретал «огнестрельные рогатки», организовывал чеканку денег, открывал винокуренные предприятия, занимался откупам, обличал старообрядцев, пытался наладить выпуск игральные карты, разведывал полезные ископаемые, подавал проекты царским сподвижникам. Хотя многие его предпринимательские «прожекты» кончались неудачей, к концу жизни И.Т. Посошков смог стать умеренно состоятельным владельцем дома в Петербурге, имения и нескольких десятков крепостных крестьян. Подводя своеобразный итог своей жизни, в начале 1720-х гг. он пишет «Книгу о скудости и богатстве», свод размышлений и рекомендаций по актуальным макрохозяйственным проблемам. В 1725 г. автор отправил свою книгу императору Петру I, через несколько месяцев И.Т. Посошков был арестован (предположительно, именно за «крамольную» книгу) и умер в Петропавловской крепости.

В отечественном посошкововедении³ принято обычно причислять Посошкова к меркантилистам, поскольку «Книга о скудости и богатстве» рекомендует запретить вывоз за границу серебряной монеты, а также больше продавать за рубеж и меньше покупать заграничных товаров, как того требовали и западноевропейские меркантилисты⁴. Нередко подчеркивают, что Посошков во многом стоит выше западных меркантилистов, на уровне ранних экономистов-классиков, так как

¹ Памятники российской экономической мысли, предшествующие «Книге о скудости и богатстве» (прежде всего, дискуссия иосифлян и нестяжателей о церковном землевладении, произведения Ивана Пересветова), рассматривали экономические сюжеты исключительно в контексте более крупных социальных проблем — прежде всего, о границах самодержавной власти.

² Экономическая наука как устойчивый институт (с включенностью в систему вузовского преподавания, регулярным изданием монографий и учебников, формированием специфического понятийного аппарата) формируется в Западной Европе только со времен Адама Смита (с конца XVIII в.), а в России — со времен Х. Шлецера и А.К. Шторха (с начала XIX в.).

³ Хотя есть много научных работ, посвященных в той или иной степени анализу экономических взглядов И.Т. Посошкова, однако их большинство опубликовано более чем 50 лет назад и потому не вполне соответствуют современным взглядам на историю экономической мысли. Наиболее новой монографической работой, специально посвященной И.Т. Посошкову как экономисту, является изданная почти 25 лет назад брошюра Д.Н. Платонова (*Платонов, 1989*).

⁴ В первом советском издании книги Посошкова в 1937 г. дана оценка, что «"Книга о скудости и богатстве" является наиболее ярким и оригинальным литературным выражением меркантилизма в России в первой четверти XVIII века» (*Кафенгауз, 1937. С. 35*). В более позднем издании 1951 г., во времена «критики космополитизма», эта оценка приобрела еще более утрированную форму: «И.Т. Посошков является одним из крупнейших представителей меркантилизма не только в русской, но и в мировой литературе. Он превосходит западноевропейских меркантилистов широтой мысли...» (*Кафенгауз, 1951. С. 309*). В последующий период из научной литературы ушли утверждения, будто «русский меркантилизм» Посошкова есть вершина меркантилистской мысли, однако причисление Посошкова к «русскому меркантилизму» сохранилось до наших дней.

автор «Книги о скудости и богатстве» считал богатством (подобно В. Петти) не только деньги и материальные ценности, но также и людей. Даже название его книги перекликается с «Богатством народов» А. Смита. Поскольку Посошков подчеркивал большое экономическое значение институциональных факторов (морали, правосудия), то его называют также предтечей институционалистов.

Причисление Посошкова к меркантилистам или к экономистам классического направления явно или неявно опирается на уподобление истории России истории Западной Европы. Считается, что, переживая одинаковые с Европой стадии развития, российское общество должно было порождать сходные экономические теории, даже если первый русский экономист заведомо не был знаком с зарубежным обществоведением и вообще отрицательно относился к Западу⁵. Но если признать Россию раннего нового времени страной с существенными чертами «восточного деспотизма»⁶, то можно предложить поискать черты сходства «Книги о скудости и богатстве» не с западной, а с восточной традицией экономической мысли. Однако на параллели его идей с восточной докапиталистической литературой о государственном хозяйстве (типа «Гуань-цзы», «Архашастры» или «Сиясет-наме») никто до сих пор внимания не обращал. Даже Г.В. Плеханов, проанализировавший «Историю русской общественной мысли» (1909–1918) с позиций теории «восточного деспотизма», этой параллели не проводил, поскольку при его жизни экономическая мысль докапиталистических обществ Востока была еще практически неизвестна⁷. Между тем есть веские основания утверждать, что «Книга о скудости и богатстве» объективно относится к жанру «государевой литературы» — советам «восточному» правителю, как обеспечить процветание государства.

Традиционным восточным обществам (особенно, китайскому) хорошо знаком жанр трактатов о том, как следует обеспечить «правильное» государственное хозяйство. Общим лейтмотивом таких трактатов является представление о почти безграничных возможностях мудрого правителя страны, поскольку он может по своей воле распоряжаться всеми ресурсами — землей, людьми и всем остальным. В экономической мысли Западной Европы такого дискурса никогда не было, поскольку в западной цивилизации государство ни в античности, ни в средние века не претендовало на роль верховного собственника. Сущность же поземельных отношений в России раннего нового времени лаконично изложена И.Т. Посошковым следующим образом: «...Земля вековая царева, а помещикам дается ради пропитания на время. Того ради царю и воля в ней большая и вековая, а им меньшая и временная...» (Посошков, 1951. С. 222). Аналогично оценивал И.Т. Посошков и крепостнические отношения: «Крестьянам помещики не вековые владельцы... а прямой их владелец всероссийский самодержец, они [помещики] владеют временно» (Посошков, 1951. С. 178). Такое представление о подчиненности частно-помещичьего владения верховной государственной собственности (и вообще априорной подчиненности частных интересов государственным) является веским доказательством принадлежности «Книги о скудости и богатстве» скорее к восточной культуре доминирования власти-собственности, чем к западной культуре частнособственнических отношений.

В принципе, конечно, западные политэкономы тоже рассуждали о том, «как государство богатеет, и чем живет, и почему не нужно золота ему...». Только в западной традиции под государством подразумевается сообщество граждан, которому служит государственный аппарат. В восточных же обществах «государство сильнее, чем общество» (К.-А. Виттфогель), класс подданных служит государству-классу. Поэтому восточные мыслители под богатством государства понимали в первую очередь пополнение госбюджета, а не недостаток подданных (хотя нередко подчеркивали, что второе является основой первого)⁸. Причисление И.Т. Посошкова к меркантилизму возможно лишь в том случае, если трактовать меркантилизм только как идеологию государственной регламента-

⁵ Совершенно неизвестно, какое именно образование получил первый русский экономист. Вероятнее всего, он был полным самоучкой; из литературы по экономической тематике ему был знаком, видимо, только «Домострой» Сильвестра.

⁶ Подробнее см. (Нуреев и Латов, 2011).

⁷ В современном обществоведении оценка экономических воззрений И.Т. Посошкова, во многом близкая к плехановской, звучит в работах С.Г. Кирдиной, которая справедливо отмечает, что Посошков рассматривал не рыночную, а «другую» экономику (Кирдина, 2003).

⁸ Рассмотрение И.Т. Посошковым проблем «скудости и богатства» именно государства, а не общества, подчеркивается, например, тем большим вниманием, которое в его трактате уделено «воинским делам». Ведь в «Книге о скудости и богатстве» раздел «О воинских делах» дан в самом начале, сразу после раздела «О духовности», задолго до чисто экономических рассуждений «О купечестве», «О крестьянстве», «О земельных делах» и «О царском интересе». Рассуждения Посошкова о преимуществах прицельной стрельбы (в сравнении с залповой) трудно отнести к экономическим даже при предельно широкой, «гипер-институциональной», трактовке границ экономической мысли. Зато если принять во внимание, что Посошков рассуждал о проблемах, которые волновали именно сподвижников Петра I (но вовсе не обязательно — подданных империи), то все становится закономерным. Ведь для самого Петра I регулирование налогов, торговли и т. д. имело смысл, в первую очередь, как элемент обеспечения эффективной армии. Поэтому и в книге Посошкова внедрение в армии прицельной (снайперской, как мы бы сказали) стрельбы рассматривается как инновация, не менее важная для государства, чем сокращение импорта или замена серебряной монеты медной.

ции рыночного хозяйства (именно такое упрощенное понимание меркантилизма звучит, например, в «Ином пути» Э. де Сото).

Критика крепостного права и помещичьего землевладения дается И.Т. Посошковым также с позиций защиты интересов не общества, а государства. По его мнению, «крестьянское богатство — царственное богатство» (Посошков, 1951. С. 178), поэтому он призывал к строгой государственной регламентации взаимоотношений крестьян и помещиков. Те, кто интерпретирует взгляды И.Т. Посошкова в духе западной традиции экономической мысли, видят в предлагаемой им системе «государственного крепостничества» ограничение феодальной эксплуатации. Но аналогичные призывы к ограничению произвола частных землевладельцев, которые разоряют крестьян и тем самым лишают государство налогоплательщиков, легко найти, например, в средневековых китайских трактатах. Поэтому можно утверждать, что критика помещичьих хозяйств дана И.Т. Посошковым с позиций не будущего капитализма, а прошлого азиатского (государственного) способа производства. Ведь для стран «азиатского деспотизма» типично постоянное противоборство централизованной государственной власти и частных землевладельцев по вопросу о соотношении их прав на произведенный крестьянами прибавочный продукт; традиционная восточная общественная мысль постоянно обличала «феодалов», чрезмерно эксплуатирующих крестьян вопреки государственным интересам.

Личный предпринимательский опыт И.Т. Посошкова заставлял его обращать большое внимание на проблемы российского купечества. В «Книге о скудости и богатстве» он возмущается, в частности, тем, что иностранные купцы, приезжая в Россию «с своими безделками», монопольно устанавливают на них «двойную, а иным товарам и выше двойные цены», а российские товары стремятся скупать за бесценок (Посошков, 1951. С. 122–123). Но его рекомендации направлены вовсе не на стимулирование свободной конкуренции, а на государственную регламентацию цен и торговли: «И буде взял цену не против настоящих цен излишнюю, то за всякую излишнюю копейку взять на нем штраф ... и высечь батоги или плетью, чтоб впредь так не делал. [...] А буде кто, хоть на один рубль дерзнет приежжим иноземцам продать какова нибудь товара, без воли вышнего своего командира, то взять на нем штраф ... и наказание учинить кнутом ...» (Посошков, 1951. С. 119, 120). Это напоминает скорее советскую борьбу со спекуляцией (разве что в СССР спекулянтов не секли), чем защиту национального рынка. В Китае аналогичные предложения о нормировании цен высказывались еще авторами «Гуань-цзы» в III в. до н. э.

Логическим продолжением представлений о первичности государственных интересов и всесиилии государственной власти были номиналистические идеи И.Т. Посошкова о денежном обращении. Он утверждал, что царь может заставить подданных использовать в качестве денег монеты из самого дешевого металла. По поводу же западноевропейских денежных систем он считал, что «то стало быть королю бесчестье, а не честь, что не по имени его деньги в себе силу имеют, но по купеческой цене» (Посошков, 1951. С. 239). Как известно, мыслителями Западной Европы еще в XVI в. был сформулирован так называемый закон Коперника-Грешема («плохие деньги вытесняют хорошие») об объективных закономерностях денежного обращения, которые не может изменить никакой король. В своих представлениях о регулировании денежного обращения И.Т. Посошков оказался ниже уровня не только западноевропейской науки XVI в., но и восточной средневековой экономической мысли, которая на основе длительного исторического опыта тоже отрицала право правителя произвольно определять ценность денег⁹.

Атрибутация идей И.Т. Посошкова как идеологии «восточного деспотизма» находится, как может показаться, в вопиющем противоречии с его социальным статусом предпринимателя, немало потерпевшего в своей жизни от государственной бюрократии. На самом деле это противоречие мнимо: в обществах «восточного деспотизма» государство часто покровительствовало купцам; в странах догоняющего развития бизнес также развивается, как правило, под опекой «просвещенного» государства и вовсе не покушается (по крайней мере, на первых порах) на традиционные государственные устои. Личная трагедия И.Т. Посошкова (и многих других российских предпринимателей петровской эпохи) в том, что он надеялся получить государственное покровительство (как, скажем, Демидовы), но получал от власти в основном лишь палки в колеса, что, однако, отнюдь не охладило его надежд на благотворность государственного регулирования. В то же время, безусловно надо признать определенную необычность того, что самый яркий образец российской «государевой литературы» оставил человек, стоящий вне государственного аппарата управления.

Сопоставление идей И.Т. Посошкова с *докапиталистическими* традициями осмысления экономических проблем автоматически снимает причисление «Книги о скудости и богатстве» к идущему от

⁹ Незнакомство самозуки И.Т. Посошкова с идеями зарубежных мыслителей о деньгах вполне закономерно. Менее понятно, почему он не учел уроки московского Медного бунта 1662 г., который проходил буквально на его глазах (Посошков родился в подмосковном селе Покровское). Видимо, идеологический посыл о всемогуществе царской власти заставлял его игнорировать некоторые «неудобные» факты — в частности, провал попыток ввести в царской России деньги, не имеющие «купеческой цены».

Т. Веблена и Р. Коуза институционализму, развитие которого органически связано с *посткапиталистическими* тенденциями общественного развития. Ведь как для западных, так и для восточных до-буржуазных обществ типично осмысление экономики *всегда* в нерасчлененном единстве с моралью, политикой, правом и прочими социальными институтами. Развитие экономической науки подчиняется диалектическому закону отрицания отрицания, поэтому в экономической науке новейшего времени появляются такие подходы, которые отсутствовали в политической экономии нового времени, но были общепринятыми в экономической мысли древности и средневековья. Поэтому, соглашаясь в принципе с выводом Д.Н. Платонова о «ярко выраженном институциональном характере» идей И.Т. Посошкова¹⁰, следует уточнить, что здесь проявились не столько «национальные особенности русской экономической мысли», сколько формационные особенности развития российской цивилизации.

У посошковского «институционализма» есть, безусловно, и «национальные особенности», но к ним надо отнести не преобладание социально-этических подходов (это — типичная черта всей добуржуазной экономической литературы), а, например, повышенное внимание к вопросам регулирования торговли. Если авторами классических образцов «государевой литературы» торговля рассматривалась как заведомо второстепенный вид хозяйственной деятельности, то И.Т. Посошков указывал, что «без купечества никакое, не токмо великое, но ни малое царство стояти не может» (*Посошков, 1951. С. 113*). Это можно объяснить тем, что российская экономическая мысль формировалась в условиях не доминирования институтов власти-собственности, а их отрицания. Поэтому в «Книге о скудости и богатстве» патриархально-этактистская идеология уживается с признанием полезности и необходимости рынка (точнее, государственно-регламентируемого рынка) как важного элемента государственного хозяйства.

Давно отмечено, что критиковать существующий общественный строй можно двояким образом — либо требуя создания нового общественного строя, либо предлагая вернуться к идеализированному старому строю. Критика в обоих случаях может быть обоснованной, но только в первом случае она будет по-настоящему плодотворной. Следует в общем согласиться с Г.В. Плехановым, который считал, что Посошков был «московским прогрессистом, то есть ...выставляя некоторые действительно полезные для народа и в этом смысле прогрессивные требования, он оборачивался лицом не к будущему, а к прошедшему» (*Плеханов, 1925. С. 116*).

В плехановской оценке требует уточнения суждение о прогрессивности идей И.Т. Посошкова. Если бы в Российской империи государство вдруг стало реализовывать посошковскую программу реформ, то в условиях России первой половины XVIII в. некоторые из инноваций (ограничение помещичьей эксплуатации, импортозамещающее производство) стали бы стимулом развития, в то время как другие (размыывание прав частной собственности, регламентация цен, использование неполноценных денежных знаков), несомненно, тормозили бы становление рыночной экономики. Примерно в таком режиме «вперед-назад», кстати говоря, российское государство XVIII в. реально и осуществляло модернизацию страны. Расхождения между И.Т. Посошковым и «птенцами гнезда Петрова» заключались в понимании того, в каких направлениях надо идти вперед, а в каких — назад. (Например, идея развития импортозамещающего производства вполне разделялась и реализовывалась на практике Петром I и его сподвижниками, а вот идею ограничения крепостнической эксплуатации они категорически не разделяли.) Самое главное, книга Посошкова вызвала репрессии против автора и считалась «подозрительной» даже в XIX в.¹¹, поскольку власть имущими его критические (хотя и вполне «благонамеренные») замечания рассматривались как покушение на их монополию принятия решений.

Экономические идеи И.Т. Посошкова хорошо отражают одну из особенностей экономической мысли в странах догоняющего развития: когда правящая элита начинает прозападную копирующую модернизацию, то вызванное этим недовольство значительной части народных масс порождает сильное желание отказаться от копирования «прогннвшего» Запада и развивать старые национальные хозяйственные традиции. Это желание особенно усиливается в силу того, что поверхностно вестернизированная политическая элита монополизирует управление и нетерпимо относится к тенденциям спонтанной модернизации «снизу». В России в конце XIX в. позицию, похожую во многом на точку зрения И.Т. Посошкова, зани-

¹⁰ «...Первые отечественные экономисты Посошков и Татищев... стали родоначальниками национальной школы экономической науки, где социально-этические черты стали преобладающими. Посошков, как и Татищев, не были ни меркантилистами, ни предтечами физиократической доктрины... В связи с этим необходимо поставить проблему национальных особенностей русской экономической мысли. Специфическое положение отечественных ученых в мировой экономической мысли обусловлено тем, что многих из них трудно причислить (по ряду критериев) к представителям традиционного (ортодоксального) экономического направления. Многие российские ученые полагали и полагают, что экономика не может быть абсолютно самостоятельной, самодовлеющей системой, полностью определяющей общественные отношения. В связи с этим можно обратить внимание на то, что идеи очень многих ученых России XVIII—начала XX вв. носили ярко выраженный институциональный характер» (*Платонов, 1997*).

¹¹ В 1842 г. цензура долго не пропускала книгу И.Т. Посошкова в печать, для публикации «Книги о скудости и богатстве» потребовалось личное разрешение императора Николая I.

мали либеральные народники (В.П. Воронцов, Н.Ф. Даниельсон), а в начале ХХI в. — прокоммунистические критики российского капитализма (А.П. Паршев, С.Г. Кара-Мурза). Поэтому можно сказать, что идеи И.Т. Посошкова и его личная судьба отражают противоречия и проблемы не только петровской модернизации, но всей трагической почти 400-летней истории модернизации российского общества.

Убедительность критики И.Т. Посошковым и «московскими прогрессистами» последующих времен негативных сторон формирования национального рыночного хозяйства не должна закрывать сомнительную прогрессивность их позитивных программных требований, направленных на создание улучшенного варианта объективно отжившего общественного строя. Широкое распространение в научной среде (и шире — среди интеллигенции) таких «ново-старых» воззрений является одной из причин взаимного отчуждения правящей элиты и научного сообщества. Политики и бюрократы не желают слушать мнения ученых, многие из которых зовут к «светлому прошлому», а ученые, разочаровавшись в правительственном режиме, все чаще его критикуют, вспоминая о действительных и мнимых положительных сторонах «старого режима». Через попытки сделать будущим пережитое, казалось бы, прошлое прошли многие страны «третьего мира» (например, Иран после исламской революции, Камбоджа при «красных кхмерах»), и в современной России тоже есть такая тенденция.

ЛИТЕРАТУРА

Кафенгауз Б.Б. (1937). И.Т. Посошков, его жизнь и социально-экономические воззрения / В кн. *Посошков И.Т. Книга о скудости и богатстве*. М.: Государственное социально-экономическое издательство.

Кафенгауз Б.Б. (1951). И.Т. Посошков и общественно-политическая литература эпохи Петра I / В кн. *Посошков И.Т. «Книга о скудости и богатстве» и другие сочинения*. М.: Изд-во АН СССР.

Кирдина С.Г. (2003). Преемственность в российской экономической мысли — от Посошкова до институционализма / В кн. *Очерки истории российской экономической мысли*. Абалкин Л.И. (ред.). М.: Наука. Доступно на: <http://www.kirdina.ru/doc/public/22august03/1.pdf>.

Нуреев Р.М. и Латов Ю.В. (2011). Когда и почему разошлись пути развития России и Западной Европы (подход с позиции институциональной экономической истории). *Мир России*, т. 20, № 4, с. 24–67.

Платонов Д.Н. (1989). Иван Посошков. М.: Экономика.

Платонов Д.Н. (1997). Начало экономической науки в России, первая половина XVIII в. Автореф. дис. на соискание ученой степени д.э.н. М. Доступно на: <http://www.dissercat.com/content/nachalo-ekonomicheskoi-nauki-v-rossii-pervaya-pоловина-xviii-v#ixzz2I0oYmTQd>.

Плеханов Г.В. (1925). История русской общественной мысли. Т. 2 / В кн. *Плеханов Г.В. Сочинения*. Т. XXI. М. – Л.: Государственное издательство.

Посошков И.Т. (1951). «Книга о скудости и богатстве» и другие сочинения. М.: Издательство АН СССР.

REFERENCES

Kafengauz B.B. (1937). I.T. Pososhkov: life and socio-economic views / In *Pososhkov I.T. A treatise on poverty and wealth*. Moscow: The State Socio-Economic Publishing. (In Russian).

Kafengauz B.B. (1951). I.T. Pososhkov and socio-political literature in the time of Peter I / In *Pososhkov I.T. «A treatise on poverty and wealth» and other papers*. Moscow: Academy of Sciences of the USSR Publ. (In Russian).

Kirdina S.G. (2003). Continuity in the Russian economic thoughts — from Ivan Pososhkov to the institutionalism / In *The essays on the history of the Russian economic thought*. Abalkin L.I. (ed.). Moscow: Nauka Publ. Available at: <http://www.kirdina.ru/doc/public/22august03/1.pdf>. (In Russian).

Nureev R.M. and Latov Yu.V. (2011). When and why have the paths of Russia and Western Europe diverged? A view from institutional economic theory. *Mir Rossii*, vol. 20, no. 4, pp. 24–67. (In Russian).

Platonov D.N. (1989). *Ivan Pososhkov*. Moscow: Ekonomika Publ. (In Russian).

Platonov D.N. (1997). Origins of economic science in Russia. The first half of the XVIII century. Abstract of dissertation, Dr. econ. sci. Moscow. Available at: <http://www.dissercat.com/content/nachalo-ekonomicheskoi-nauki-v-rossii-pervaya-pоловина-xviii-v#ixzz2I0oYmTQd>. (In Russian).

Plekhanov G.V. (1925). History of Russian public thought. Vol. 2 / In *Plekhanov G.V. Composed papers*. Т. XXI. Moscow – Leningrad: The State Publishing. (In Russian).

Pososhkov I.T. (1951). «A treatise on poverty and wealth» and other papers. Moscow: Academy of Sciences of the USSR Publ. (In Russian).

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ И АНГЛИЙСКОЕ ЗЕМЛЕВЛАДЕНИЕ¹

У.ДЖ. ЭШЛИ,

Пер. с англ. Оганесян А.А.

Прошло вот уже почти тридцать лет с тех пор, как я под влиянием сразу трех совершенно разных личностей — Стаббса, Тойнби и Шмоллера — начал интересоваться экономической историей. И, оглядываясь назад, я осознаю огромные перемены, произошедшие в академической атмосфере. Я не стал бы говорить о Германии, Франции и России или других странах Европейского континента; но что касается Англии и Америки, можно с большой долей уверенности утверждать, что исследование экономической истории как отдельного предмета больше не является здесь индивидуальной прихотью, едва ли не требующей оправданий; сегодня это — общепризнанное и уважаемое научное направление. В подтверждение этому — обстоятельство, само упоминание которого может вызвать улыбку у наших зарубежных коллег, но которое достаточно значимо в Великобритании: экономическая история включена в список экзаменационных дисциплин. В Кембриджском и Лондонском университетах, а также в большинстве более молодых университетов ежегодно проводятся экзаменационные работы по данному предмету, и несколько сотен студентов прикладывают все усилия, чтобы справиться с заданием. Соответственно, в настоящее время перед учеными, решившими посвятить себя этой специфической исследовательской области, открылась возможность построения своего рода академической карьеры.

Однако существует и другая, возможно даже более значимая, примета времени, о которой, вероятно, пожелали бы узнать наши зарубежные коллеги. За последние несколько лет в Великобритании образовалась довольно обширная организация — Ассоциация образования рабочих. В эту ассоциацию, цель которой — обеспечение рабочим, как мужчинам, так и женщинам, достойного для горожан уровня образования, входят, совместно с университетами, профсоюзы, кооперативы, школы для взрослых и другие организации для рабочего класса. Источником расходов, покрываемых преимущественно за счет грантов Совета по образованию, служат общие налоговые поступления страны. Примечательно, что предметом, наиболее широко изучаемым рабочими на этих занятиях, является экономическая история. За учебный семестр 1911–1912 гг. из 102 систематических учебных курсов лекций и консультаций почти половину, а именно, 49, составили курсы по экономической истории. Далеко позади осталась экономическая теория, или экономикс, на долю которой пришлось 29 курсов; к тому же, ни один другой предмет не сводил вместе более четырех или пяти учебных групп. Во многих случаях группы последовательно переходят, в последующем году, от экономической истории к экономической теории; в других случаях изучаемые курсы предполагают либо переход от более общей экономической истории как таковой к углубленному ее изучению, либо обращение к некоторым другим историческим аспектам — например, конституционным.

Такое интересное положение дел возникло, по-видимому, отчасти случайно, а отчасти — как результат свободного выбора рабочих, участвовавших в первых «консультационных занятиях». Естественно, эти представители рабочего класса стремились к некоторой просвещенности о насущных актуальных проблемах современности; но они ощущали, как один из них сказал мне, что постижение их с исторической точки зрения обеспечит «ощущение пропорций и перспективы» и сделает поиск ответов на дискуссионные вопросы впоследствии более беспристрастным. Оправдавшая себя в ходе этого опыта политика привела к тому, что данная практика прижилась. К тому же, для многих рабочих экономическая история была привлекательна, по-видимому, не только как вводный курс к политической экономии, но и как источник собственного развития — за счет производимого впечатления, что к ответам на интересующие вопросы эта наука подбирается ближе, чем тот специфический вид экономической теории, представителями которого являются большинство английских экономистов.

Последствия глубокого исследования экономических проблем, как исторического, так и иного характера, *элитой* рабочего класса непременно должны быть масштабными. До настоящего вре-

¹ Ashley W.J. Comparative Economic History and the English Landlord // *The Economic Journal*. 1913. Vol. 23. No. 90 // Accessed at <http://www.jstor.org/stable/2222133> 19.04.2011 02:29.

мени Ассоциация образования рабочих без особых усилий могла придерживаться независимой и беспристрастной позиции. В этом отношении она оказалась более удачливой, чем единственное современное образовательное движение рабочего класса, с которым, в некоторой степени, можно провести аналогию, а именно, чем сеть популярных лекционных курсов, организованных в Германии партией социалистов. Образовательная работа социалистической партии Германии, — и под ней я подразумеваю не столько пропагандистскую деятельность, которая, разумеется, занимает важнейшее место, сколько рвение пробудить в рабочих, как в мужчинах, так и в женщинах, интеллектуальный интерес вообще, будь то увлечение естественными науками, искусством или историей, — эта работа вряд ли обращала на себя столько внимания, сколько следовало бы. Хотя старания партии вряд ли можно оценивать отдельно от узости партии; а Ассоциация образования рабочих извлекает кое-что из своей свободы от сложных опутывающих связей.

Такое растущее внимание к экономической истории, общее для групп, состоящих из представителей рабочего класса, и для студенческих кругов, обусловило важность параллельного исследования наиболее значимых научных аспектов каждого раздела данной сферы. Конечно, в период такой социальной политики опасностей, связанных с поспешностью формулировок или ненадлежащим акцентированием отдельных фактов, не стало меньше по сравнению с теми временами, когда в качестве предмета углубленного изучения направление задавала церковная история, или — в более поздние периоды, — конституционная история. На это можно возразить, *Quis custodiet, custodes ipsos?* Сами профессора имеют свои предубеждения, свои пристрастия, которые, будучи слабо осознаваемы, тем более опасны. Мы здорово заблуждаемся, полагая, что исторические, политические, правовые и экономические темы привлекают к себе внимание, даже если речь идет о наших мирных кабинетах, только лишь в связи — или пропорционально — с их научной социологической значимости; что средний ученый объективен и свободен от влияния контекста современности. Фактически, источником вдохновения для выполнения основного объема важной работы, проделанной в университетах в рамках данных областей, всегда служил интерес к проблемам, находящимся на повестке дня; а становятся ли эти проблемы «тенденцией», — зависит лишь от степени этой заинтересованности. Если исправить положение возможно, то начинать поиск решения следует с осознания опасности. Преодоление предвзятости начинается с признания вероятности того, что наши собственные суждения могут быть предвзяты и, соответственным образом, их следует подвергать сомнению. Помочь может также увеличение количества исследователей, способствующее тому, чтобы никакие сомнительные результаты или выводы не оставались без критики в течение долгого времени со стороны коллег-ученых альтернативного «направления». А если критика исходит от представителя другой национальности, при этом появляется даже больше шансов, что даже если его свежий взгляд на предмет предвзят, то это — предвзятость альтернативного направления.

Эти размышления привели меня к теме, на которой мне будет непозволительно не остановиться в данном контексте: обращающий на себя внимание международный характер последних исследований по особенной теме. Удивительно, как велика среди лучших трудов — я имею в виду труды по экономической истории Англии — доля исследований, проделанных иностранными учеными. Это явилось результатом их, в сущности, практической цели. Они с подлинным интересом обратились к социальной истории другого государства, обогнавшего в своем развитии их страну, с намерением предостеречь об опасностях, которых следует избегать, или указать на примеры, которые следует воспроизводить. Так, Маркс, Брентано, Гельд, Шульце-Геверниц и Леви исследовали промышленную историю Англии, потому что Англия прежде Германии прошла через «Промышленную революцию». И, тогда как немецкие ученые тщательно исследовали развитие мануфактурного производства, их русские коллеги, относительно недавно, с усердием набросились на аграрную историю. Стоит лишь упомянуть фамилии Кареева, Лучицкого, Ковалевского в связи с их исследованиями Франции, Виноградова и Савина — в связи с исследованиями Англии. Очевидная причина состоит в том, что в недалеком прошлом Россия столкнулась с перспективой масштабной аграрной трансформации, и ее патристично настроенные ученые, обращаясь к опыту других стран, уповают хоть на какой-то проблеск света на своем пути. Мы все должны надеяться, что они найдут искомые ответы; но, в любом случае, их чрезвычайная любознательность очень ценна для истории тех стран, на которые они обращают свое внимание.

Я знаю, что пытаться проиллюстрировать международный характер нашего исследования, затронув предмет, который привлекает именно сегодня достаточно много внимания в этой стране, а именно, тему земельной собственности и (феодалного) землевладения, довольно рискованно. Я осознаю, что, как и прежде, целый блок затрагиваемых этой темой проблем остается не проясненным; однако можно, чтобы в некотором смысле получить одобрение ученых, указать на сегодняшнее положение исторического исследования. Все, о чем я буду говорить, имеет отношение, глав-

ным образом, к Англии. Но, конечно, в период Средневековья отмечалось существенное сходство социальных условий на большей части территории Западной Европы; и именно этим фактом, как станет ясно, мы обязаны как получаемой подчас в ходе исследований огромной поддержке, так и возникающим время от времени серьезнейшим препятствиям.

Для начала необходимо отметить тот очевидный факт, что историк, изучающий земельный вопрос в Англии, больше не имеет однозначно определяемой отправной точки, из которой исходили его предшественники сорок лет назад. Тогда историк мог допустить, что знает, при каких условиях происходило развитие на начальном этапе истории Англии, будучи также уверен в своих знаниях о том, при каких условиях оно окончилось; его задача заключалась в заполнении промежуточных стадий. Вряд ли есть необходимость пояснять, что такой отправной точкой служила «земледельческая община», с восторгом описываемая Грином на вступительных страницах и угадываемая за осторожными формулировками Стаббса. Эти общины занимали центр картины: различия в званиях, материальном достатке или социальном положении тускнели и оставались на заднем плане, который надолго не задерживался в памяти; соответственно, проблемами, которые предстояло постичь историку, формулировались так: как получилось, что свободный человек оказался в крепостной зависимости?; как общины, владевшие землей, попали в зависимость от лордов маноров?

Примечательно, что ничто из этого не привлекало внимания английских историков, покуда они ограничивались фактами из истории Англии; ничего подобного не встречается, например, в работах Галлама. В английскую историю эти вопросы были привнесены Кемблем, прошедшим обучение в Германии: со всей уверенностью полагая, что то, что считалось очевидным для тевтонцев на родине, должно быть верно и для тевтонцев, проживающих в Британии, он занимался поиском фактов английской истории, которые бы вписались в его схему. Также эти вопросы, уже на более серьезном уровне, занимали Стаббса. Изучая оставленные им примечания к ранним главам, невозможно не заметить, что он основывается на фундаментальных положениях, предположительно сформулированных для Германии Маурером и Вайцом.

Репутация немецких ученых по достоинству ценилась так высоко, что, пока немецкие историки проявляли единодушие, никакая критика извне не могла на что-либо повлиять. Так, в течение какого-то времени традиция Маурера — Вайца продолжала укрепляться все более впечатляющими темпами, — как в трудах по экономической истории Инамы и Лампрехта, так и в работах по истории права Бруннера. Резкая критика Фюстелем целого ряда фактов истории римлян, Меровингов и Каролингов, эссе Денмана Росса, реалистичная трактовка материалов об Англии Сибомом были точно так же проигнорированы. Вместо того, чтобы размышлять над тем, каково же место фактов, привлечших внимание Фюстеля и Сибома, в общей картине, этих ученых предпочитали воспринимать лишь как единичных сторонников теории соперничества — теории, утверждающей, что манор вырос из римского загородного поместья. И чем больше мы узнаем из работ Хансена, Мейцена, Сибома о существовавшей в средние века системе культивации почвы, с ее неогороженными полями, перемежающимися участками, севооборотом и пастбищеоборотом, — тем более очевидным становится понимание, что римскую *виллу* вряд ли можно приравнять к *грюндершафту*, *сеньории* или *манору*.

Так, прогресс был немислим без возникновения нового направления среди самих немецких ученых. Общеизвестно, что с 1896 г. такое направление появилось. Упомяну лишь имена Гильдебранда, Виттиха и Кнаппа. Эти авторы заставили произвести переоценку общепринятой трактовки Тацита и Варварских правд, а также ранних земельных хартий и капитуляриев. Кроме того, была поставлена под сомнение считавшаяся до тех пор неопровержимой интерпретация периода с 400 по 800 гг. н. э. согласно традиции Вайца — Бруннера, ввиду того, что она больше соответствует их трактовке периода 800–1000 гг. н. э.; Допш, в свою очередь, демонстрирует исключительную ненадежность некоторых очевидно наиболее прочно укоренившихся положений как раз по отношению к институтам Каролингов.

Перечисленные мной авторы, безусловно, пока не завладели ситуацией полностью; прежние позиции все еще отстаиваются; и, конечно, не стоит поспешно принимать на веру любые новые масштабные обобщения. Можно попытаться резюмировать, очень осторожно, какие выводы представляются мне пока предварительными. К ним относятся выводы о том, что: на заре истории в Галлии и Германии очень большое количество земли находилось в индивидуальной собственности, и что богатство, с одной стороны, и рабство и личная зависимость — с другой, всегда были важными факторами в тех обстоятельствах; в Нейстрии и других в большей степени романизированных территориях кельто-германского мира римская *вилла* была, как правило, одним из главных, возможно даже, доминирующим, элементом процесса развития; сеньориальное устройство западной части Каролингской империи оказало значительное влияние на некоторые аспекты последующего развития ее восточной части; даже в Германии общинная собственность на землю никогда не являлась основополагающим или повсеместно распространенным социальным институтом; там существовало что-то очень схожее

с частными крупными владениями, на которых работали невольники и рабы, начиная с самых ранних периодов тевтонских поселений; «обыкновенный вольный человек», вероятно, в некотором смысле как основа правовой системы, не был ни так похож на крестьянина, ни настолько единообразен, ни настолько привязан к общине, как мы привыкли представлять. Предстоит еще многое сделать, прежде чем разрозненные фрагменты головоломки встанут на места; возможно, существовали большие различия, не только такие, как между Нейстрией и Австрией, но и в границах самой территории Германии. Более того, отдельно взятый аспект ведения сельского хозяйства — включая систему перемежающихся полос и все, что они подразумевали, — также необходимо привести в соответствие с правовой стороной проблемы. Невозможно не заметить упущения этих аспектов даже в таких солидных трудах, какие принадлежат перу Фюстеля и Се. Что касается Англии, боюсь, что, несмотря на работы Мейтленда и Виноградова, мы должны подождать решения нашей локальной проблемы до тех пор, пока будет найдено решение более масштабной континентальной проблемы. Что уже весьма вероятно, так это то, что мы не обнаружим ничего, что можно было бы четко охарактеризовать как повсеместная общинная система землевладения, сочетающаяся с материальным равенством большинства людей, в условиях оседлого земледелия. Чтобы найти такую систему, нам пришлось бы обратиться к еще более ранним периодам и «племенным» порядкам — если ее вообще возможно найти.

По прошествии некоторого времени, вероятно, можно было бы порекомендовать для ученых, популяризирующих историю развития сельского хозяйства, начать с *манора* (*грюндершафта*, *сеньории*), такого, каким мы увидели его на большей части территории Англии, Франции и Германии, — скажем, в XIII в., — отказавшись от попыток формулировать самонадеянные утверждения относительно процесса их зарождения. Действительно, Мейтленд предостерегал нас от слишком вольных трактовок манора, связанных с эпитетами «типичный» или «нормальный»; он указывал на разнообразие обстоятельств, которые обнаруживаются в одно и то же время даже среди английских деревень и сел, так что совсем не трудно обнаружить имеющиеся в изобилии факты, совершенно несовместимые с любым из наших привычных обобщений. Однако некоторые детали так часто обнаруживаются при исследовании жизни средневековой деревни, — детали, на которые в достаточной мере указывают такие термины, как *домен* и *ярдленд* (*зуфа*), а также *поденичина*, — что могут рассматриваться как типичные характеристики сельской жизни на обширной территории Западной Европы. Повсеместно половина — или даже больше того — возделываемых земель обрабатывалась мелкими крестьянами-землепашцами. Условия, на которых большинство из них арендовало участки, были, несомненно, обременительны; и мы должны потрудиться не изображать их жизнь в розовых тонах. Все же они существовали в схожих условиях как в Центральной и Северной Франции, так и в Южной и Средней Англии, и в Западной и Центральной Германии. Но при сравнении этих трех стран сегодня мы, конечно, не обнаружим такого единообразия. На значительной части территории Германии и Франции место крепостных землепашцев Средневековья заняли крестьяне-собственники. Статистические данные о сельскохозяйственной сфере на удивление скудны; но можно с достаточной степенью достоверности утверждать, что во Франции приблизительно около половины, а в Германии — около двух третей земель теперь находится в собственности крестьян. По всей видимости, во Франции такая высокая доля собственности достаточно широко распространялась по всей площади страны; в Германии, с другой стороны, есть такие крупные провинции, как Бавария, в которых, фактически, на огромной протяженности территориях вообще отсутствует крупная собственность. Однако обратившись к Англии, мы обнаружим, что крестьянской собственности крайне мало. Огромная часть английских земель принадлежит крупным землевладельцам, которые не обрабатывают свою землю самостоятельно или через управляющего, что является привычной практикой для таких крупных землевладельцев, например, в Германии или во Франции, — вместо этого почти вся земля сдается внаем относительно крупным фермерам-арендаторам, нанимающим сельскохозяйственных рабочих, получающих за свой труд заработную плату. Вопрос, поиском ответа на который я сейчас займусь, — объяснение этой особенности английской истории.

Я не намереваюсь оценивать сравнительные преимущества английской и континентальной систем. Примечательно, что исследователи аграрной экономики в Германии, как правило, исходят из того: система крестьянского землевладения особенно — настолько диверсифицированная, что безземельный рабочий, если он вообще существует, имеет неплохой шанс подняться самому до уровня мелкого землевладельца, — такая система очевидно более привлекательна, с точки зрения социальных оснований; при этом высказывается соображение, что определенное количество крупных землевладельцев, вероятно, может оказаться полезным в деле совершенствования методов организации сельского хозяйства. Английские авторы традиционно занимают противоположную точку зрения, утверждая, что английская система — лучшая в том, что касается экономики сельского хозяйства; хотя и они могут, в свою очередь, высказать соображение о социальной пользе крестьянского землевладения. Я предпочту оставить все

эти вопросы в стороне, сосредоточившись на чисто исторической проблеме: каковы фактические обстоятельства возникновения разницы между Англией и странами континента?

О внешних фактах развития Англии мы сегодня осведомлены гораздо лучше, чем еще каких-то двадцать лет назад. Работы, посвященные более ранним эпохам, таких авторов, как Пейдж и Гай, Савин и Тоуни; а также — более поздним эпохам, таких авторов, как Хосбах, Слейтер, Джонсон, Протеро, Гюннер и Хаммондс, — в достаточной степени прояснили почти каждый имевший место процесс. Первые два из перечисленных имен — Пейдж и Гай — американские ученые; третий, Савин, — русский; эти трое добавили множество полезных знаний к нашему багажу, в очередной раз подтвердив ценность взгляда на проблему со стороны. Благодаря им и другим ученым, которых я упомянул, в основном, мы достоверно знаем о том, что происходило, хотя по-прежнему остаются некоторые темные места, касающиеся копигольда и лизгольда. Следует согласиться с сегодняшними авторами в части описания современной реорганизации сельской Англии в соответствии с курсом, который сегодня известен как работа «господствующего класса, правящего Англией на протяжении последнего столетия старого режима». Можно добавить, что представители этого класса, как правило, полагали, что то, что приносило им личную выгоду, служило также источником выгоды для остального населения; что, безусловно, большей частью реорганизация собственности и землевладения принимала правовые формы; что процесс потребовал, со стороны «правлящего класса», как предприимчивости, так и расходов; и что те, чьи интересы наиболее явно пострадали, получили некоторую денежную или иного рода компенсацию. О каких бы еще обстоятельствах, стоящих, по нашему мнению, дополнения, мы ни упомянули, — в любом случае, правда заключается в том, что этот «правлящий класс» нес ответственность за происходящее. Однако не существует ответа на вопрос, почему такая своеобразная трансформация происходила именно в Англии. Ведь в тот период, с которого мы начали, в других странах высший класс общества походил на тот, что существовал в Англии; и нет причин полагать, что в Англии высший класс был от природы каким-то более эгоистичным или более предприимчивым.

Давайте посмотрим, не прольется ли немного света на эту проблему, если мы обратимся к опыту других стран. Начнем ознакомление с существующей в настоящее время в Англии системой, которая кажется вполне понятной. Изучение истории XVIII в. невозможно без постоянного напоминания о широко распространенном среди представителей высших сословий Англии стремлении усовершенствования методов ведения сельского хозяйства. Мы уже выучили все об Артуре Янге, о его преклонении перед «воодушевленными» землевладельцами, и о порицании им неогороженных участков и общинных земель. Но когда эти факты приобщаются для того, чтобы «объяснить» развитие Англии, сразу же нам на ум должно прийти, что точно такое же развитие событий имело место и во Франции: та же восторженность по отношению к аграрной науке, то же формирование аграрных обществ. Во Франции, как и в Англии, считалось просвещенным в правительственных кругах упразднить право пользования общественной землей и способствовать процессам огораживания; французские указы, издаваемые с этой целью, были непосредственным результатом деятельности представительств аграрных обществ. И все же влияние «агрономов» во Франции было отнюдь не столь велико, как это иногда приписывается им в Англии.

Авторов, которые не стали останавливаться на этом первом и наиболее правдоподобном объяснении, иногда склоняли к тому, чтобы акцентировать внимание на влиянии экономистов, во всяком случае, на последних этапах этого процесса в Англии. За одним выдающимся исключением, которым являлся Джон Милль, экономисты первой половины прошлого века поддерживали как крупную собственность, так и крупные фермерские хозяйства. Сегодня нам известно, что Бентам «полагал, что зрелище огораживания — одно из самых обнадеживающих свидетельств изменений к лучшему и счастливой жизни»; мы знаем, что Маккаллох описывал современную ему систему сельского хозяйства как «мощную пружину, которая способствовала, возможно, больше, чем что-либо другое, тому, что наша сфера коммерции и мануфактурного производства переживает небывалый расцвет», и как он предостерегал людей своего поколения не оказывать «никакой поддержки любой схеме, касающейся либо разделения имений, либо строительства коттеджей, приносящей убыток»; мы можем припомнить, как Портер, статистик фритредства, резко осуждал Голдсмита за то, что тот «настолько невежественно» сокрушался по поводу исчезновения крестьянства. Такое воодушевление со стороны экономистов одного поколения, подобно содействию со стороны агрономов предшествующего поколения, должно быть, придало дополнительный импульс силам,двигающим процесс перемен: средний землевладелец, чьи экономические знания ограничивались рекомендациями авторитетных представителей этой науки, стал бы поддерживать огораживание, выкупать мелких владельцев и объединять фермы с приятным ощущением морального удовлетворения. И все же мы должны приписать политической экономии такое же незначительное влияние, как и агрономии, по той простой причине, что голос ее был услышан так же отчетливо, и гораздо раньше, во Франции. Вряд ли надо пояснять, что именно представители французского течения

экономистов XVIII в. предложили постулаты и в общих чертах описали план поздней ортодоксальной английской политической экономии: и одна из услуг, оказанных русским ученым Кареевым, состояла в том, чтобы напомнить своим читателям, что направление мысли французских экономистов полностью выступало против крестьянских фермерских хозяйств. Кенэ, в своих знаменитых «Максимах», утверждал, что «земли, отводимые под зерновые посевы, следует объединить, по мере возможностей, в крупные фермерские хозяйства, управляемые умелыми состоятельными агрономами», потому что «в страну необходимо привлекать не столько людей, сколько капитал». Деление населения, занятого в сельском хозяйстве, на три класса — землевладельцев, фермеров-арендаторов, источником заработка которых служит капитал, и рабочих, живущих за счет заработной платы, которое мы обнаруживаем заимствованным Адамом Смитом и Рикардо и которое мы традиционно трактуем как естественное отражение условий того времени, — с той же точностью в таком же виде описано в тщательно изученных работах экономистов. Здесь оно представлено как очевидно наилучшее общественное устройство, ввиду того, что оно обеспечивало наивысший чистый доход: и это было во времена, когда крупный фермер-арендатор, хотя и встречался повсеместно, отнюдь не был столь характерен для Франции, как в скором времени стал характерен для этой страны. Когда принцы Савойские содействовали экспроприации *сеньоров*, которая впоследствии служила убедительным примером для Франции, спор физиократов сделал то небольшое, что можно было, чтобы это остановить. Читая «Размышления...» «божественного» Тюрго, с их догматичными суждениями о «культуре капиталистов-предпринимателей», а также о параллельности мануфактурного производства и сельского хозяйства, о том, что в обеих сферах необходимо разделять «предпринимателей» и «простых наемных рабочих», мы осознаем, что базовые принципы английского «интенсивного земледелия» первоначально — и достаточно здраво — были сформулированы не в Англии, а во Франции. И, опять же, эта доктрина явно оказала гораздо больше влияния во Франции, чем, как вероятно принято думать, в Англии.

Объяснение различий между Англией и другими странами иногда ищут во впечатляющих актах континентального законодательства. В частности, два эпизода привлекают восхищенное внимание: земельное законодательство Французской революции и законодательство Штейна и Гарденберга в Германии. Однако что касается Франции, последние исследования подтвердили, по существу, подход Токвиля и выявили, что революция не произвела фундаментальных фактических изменений в общем положении дел. Длительная и напряженная дискуссия по поводу этой темы объясняется неоднозначным термином «собственник». Вероятно, после революции не намного больше земель принадлежало крестьянским «собственникам», чем до того принадлежало «цензитариям» и другим классам обычных арендаторов, подчиняющихся каждый своему *сеньору*. Их положение было, в сущности, тем же самым — со всеми сложностями технического и практического характера и неясностями — как и положение копигольдеров в Англии. Кто являлся «владельцем» их земли — представляло собой вопрос, на который невозможно было ответить в эпоху феодального средневековья в современном смысле, поскольку собственность в современном смысле в общем виде не существовала. Сам *сеньор* в теории права был «арендатором» земли, который арендовал ее у короля или иного вышестоящего лорда. Но когда феодальная теория осталась в прошлом и стала поддерживаться идея, что где-то должен быть «собственник» для каждого участка земли, на вопрос о том, кому принадлежит земля *цензитария* или копигольдера, можно было дать два совершенно противоположных ответа. Можно было сказать, что собственность, переходя к лорду, подчиняется правам *цензитария*, или что собственность, переходя *цензитария*, подчиняется правам лорда. Согласно первой из этих трактовок — возможно, именно она более широко распространена среди юристов, — Французская революция, путем упразднения притязаний лорда на взимаемые повинности, преобразовала арендование в собственность, создав таким образом крестьянскую собственность. Однако вторая трактовка была настолько естественна еще до начала революции, что о тех *цензитариях*, которые не могли быть выселены, покуда выплачивали свои повинности, а также о тех, кто мог распоряжаться своими участками практически так, как пожелает, а таких было много, — уже часто говорили в публичных речах, упоминали в административных отчетах и даже в некоторых сводах законов в качестве «собственников». Приблизительная оценка Артура Янга, что мелкие собственники держали треть земель, подтверждается большинством современных статистических исследований, основывающихся на налоговых ведомостях. Так, согласно Лучицкому, крестьяне-«собственники» до революции держали 30% земель, окружавших Лан, тогда как аналогичные исследования Блока приписывают им столь значительную долю земель в окрестностях Орлеана, как 44%.

Что законодательное собрание и Конвенция сделали для этих «собственников», так это облегчили их положение посредством полного освобождения их от сеньориальных повинностей, посредством этого предоставив им возможность более успешно обеспечивать свое существование в грядущем столетии. В то же время, в собственников оказалось преобразовано довольно много временных пользователей земли, чьи права аренды никогда прежде не были настолько близки к праву собственности — подобно арендаторам лизгольдов на условиях срочности, характерных для Бретани. Что касается последствий

продажи конфискованных церковных земель и земель *эмигрантов*, нельзя сказать, что эти меры способствовали достижению конечной цели. Последние исследования, похоже, демонстрируют, что, хотя львиная доля отошла *буржуазии*, довольно много крестьян, и даже простых обитателей коттеджей, оказались в состоянии приобрести небольшие участки. Так что чистый эффект революции состоял как в укреплении, так и отчасти в расширении крестьянского землевладения. Но это оказалось бы неосуществимо, если бы крестьянское население, будь то мелкие собственники или обычные арендаторы, не оставались бы по-прежнему на земле. Контраст с Англией, где к этому времени, согласно Артуру Янгу, «мелкая собственность» встречалась «очень редко», очевиден.

Реформы Штейна и Гарденберга обычно воспринимаются в Англии как меры, способствовавшие формированию крестьянина-собственника в Пруссии; иногда выражается надежда, что и в Англии появится достаточно влиятельный государственный деятель, способный последовать их примеру. Однако более внимательный взгляд выявляет, что эти меры вызвали, в гораздо более ограниченных масштабах, то же, что произошло и во Франции: улучшилось положение многих крестьян, которые уже находились на земле, но эти меры не могли поместить их туда. Действительно «эпохальная» книга Кнаппа очень хорошо прояснила, что прусские меры «даже близко не были похожи на модели социального законодательства». Мы могли бы уже об этом догадаться, если бы поразмыслили над тем, что провинции, вовлеченные в соответствующий процесс, являлись частью «Остэльбии», где — с точки зрения сторонников крестьянской собственности, — условия в течение некоторого времени были заметно хуже тех, что отмечались в любой другой части Германии. Те крестьяне, которые были в результате реформ Штейна и Гарденберга переведены в статус независимых собственников, должны были уступить от трети до половины своих наделов в качестве компенсации лорду ущерба от прекращения своих трудовых повинностей; привилегия наделения правами ограничивалась «крестьянами» (*Bauern*) в наиболее узком, провинциальном смысле этого термина, а именно, теми, чьи участки обрабатывались с помощью воловьей упряжки. Существовало также ограничение и для более крупных держателей, для тех, которые в средневековой Англии назывались «полными вилланами» и «ярдлингами». Более мелких арендаторов — арендаторов в силу манориального обычая — от «неполных ярдлингов» (используя, опять же, английский термин) до батраков различного уровня — не принимали во внимание. Они, согласно действию экономических сил и в результате реализации законных прав своих лендлордов, постепенно оказались в положении безземельных рабочих, вынужденных, для обеспечения средств к существованию, работать в дворянских поместьях (*Rittergüter*). Кнапп не замедлил указать, что лишение мелких арендаторов возможности освобождения от повинностей в совокупности с отменой защиты, получаемой ими прежде со стороны правительства (это я поясню ниже), составляло компенсацию, на которой настаивали лендлорды, жертвовавшие взамен своими прежними законными притязаниями в отношении более крупных арендаторов. Поместья *юнкеров* были расширены; в то же самое время они получили возможность обходиться без услуг своих более крупных арендаторов, поскольку этот новый класс безземельных рабочих поступил в их распоряжение. Класс, печальная судьба которого в Англии в последнее время так остро была поставлена перед нами, — класс, представленный сельскохозяйственными рабочими, батраками, — именно этот класс в Пруссии также оказался в проигрыше.

Случай Пруссии, однако, пролил немного света на историческую проблему, сходную с той, которая существует сейчас в Англии. Как произошло, что в 1807–1811 гг. в Пруссии по-прежнему оставалось еще так много крестьян в положении арендаторов? Ответ следует искать в масштабных мерах в рамках политики «Защиты крестьянства», проводимой правителями Пруссии, как и правителями Австрии и другими наследными принцами XVIII в. Эдикты, издаваемые прусскими правителями, почти сразу же, как только они освобождались от контроля со стороны местных парламентов, и фактически принудительно проводившиеся в жизнь в период с 1749 по 1808 гг., запрещали любое сокращение размера земельного участка, который держал крестьянин. В них не говорилось ничего о законных правах, которыми могли быть наделены крестьяне, в силу очевидной причины: самое большее, чем обладало большинство из них, — лишь право на жизнь. До тех пор пока правительство занималось этим, лорд мог назначать того, кто был ему угоден в качестве арендатора, но не должен был включать крестьянский надел в свое владение. Политика, которая была, несомненно, успешна в достижении своей цели, руководствовалась гуманитарными соображениями, но в соответствии с принципами государства: снижение числа или размера крестьянских наделов воспринималось как неблагоприятный для государственных доходов и для армии фактор. Создается любопытное ощущение, если после тщательных описаний, данных Кнаппом политике Хоэнцоллернов в XVIII в., с фиксацией внимания исключительно на Пруссии, обратиться к аграрным беспорядкам в Англии времен Тюдоров и Стюартов. Обратимся к словам лорда Бэкона, писавшего за полтора века до правления Фридриха Великого: «Когда огораживания участились, в силу чего ... арендованные на несколько лет, на пожизненный срок или бессрочно участки, на которых проживало множество йоменов, были преобразованы в поместья ... король

(Генрих VII) знал, ... что это явилось причиной упадка и сокращения субсидий и налогов; поскольку чем больше в стране джентльменов, тем меньше субсидий». Более того, продолжает Бэкон, «вся сила армии – в пехоте»; и «если государство больше заботится о знати и джентльменах, а землепашцы и хлеборобы рассматриваются только лишь как призванные их обслуживать труженики ... можно иметь хорошую кавалерию, но так и не получить постоянные крепкие пешие отряды». Законы Тюдоров и Стюартов, запрещающие «уничтожение сельскохозяйственных строений и домов», носили тот же самый характер, что и законодательство просвещенных автократов Континента полтора века спустя; подобным образом, они пренебрегали правовыми вопросами владений землепашца и, вероятно, по той же причине: его законное право было либо слабо само по себе, либо весьма слабо защищено от социального или экономического давления. Эти законы появились раньше, чем подобные им зарубежные законы, потому что развитие шерстяной промышленности в некоторых районах Англии сформировало мощный мотив для включения крестьянских наделов в состав поместных владений, управляемых в соответствии с капиталистическими принципами задолго до того, как похожая схема появилась в Германии. Тоуни, наиболее свежий исследователь того периода, делает вывод о том, что попытки английского правительства «смягчить резкость» прежнего процесса огораживания. Я и сам склонен заключить, что разрушение прежней системы организации сельского хозяйства могло бы пойти гораздо дальше даже в период правления Тюдоров, если бы не контроль со стороны исполнительной власти. Необходимо отметить, что последняя серьезная попытка усилить этот контроль была осуществлена Советом при правлении Стюартов в тот самый период, когда, в последний раз, у правительства существовала возможность проводить в жизнь реформы без контроля со стороны парламента (1629–1640 гг.).

Это последнее соображение подводит нас к самой сути проблемы. Вся только что полученная информация, относящаяся к событиям, происходившим в Англии и в других странах, подтверждает, в совокупности с дополнительными рассуждениями, то, что говорил Тойнби еще в 1881 г.: «существующее в настоящее время распределение земельной собственности в Англии главным образом является результатом системы политического управления, сделавшей нас свободными людьми»; иными словами, установлению в XVII в. парламентского правления. Парламентская форма правления, в условиях того времени, могла означать только правление джентри, поместного дворянства; а представители этого сословия, руководимые сильнейшими мотивами, сочетающими политическое рвение и личный интерес, стремились к расширению и укреплению своей власти на земле. Местная власть сквайров в качестве мировых судей, которую Гнейст довольно неожиданно окрестил «самоуправлением» для того, чтобы противопоставить ее бюрократии, была лишь оборотной стороной медали, лицевой стороной которой являлось парламентское самоуправление. Тех, кто считает, что в Англии одно могло бы существовать без другого, можно отослать к страницам беспристрастного французского публициста Бутти.

Расширение торговых и денежных интересов послужило дополнительным импульсом к преобразованию сельского образа жизни в результате чрезвычайного роста богатства — доступного как непосредственно, так и косвенно, — получаемого в результате расширения загородных имений после заключения брака. Во Франции также имелись состоятельные горожане, но движение капитала в деревню было менее интенсивным, чем в Англии, потому что стимулов к этому было меньше. Лишение мелкопоместного дворянства во Франции всех полномочий местной администрации сопровождалось *pari passu* утратой их влияния на центральную власть: двоякая потеря делала положение сельского джентльмена менее привлекательным. И та самая особенность нашей социальной системы, которой мы гордились больше всего, — тот факт, что в Англии отсутствовал ограниченный привилегированный класс *знати*, — способствовала на практике укреплению лендлордства, как в части коммерциализации его духа, так и в результате роста финансовых ресурсов.

Триумф принципов вивов в 1689 г., в результате передачи законодательной и исполнительной власти сквайрам, положил конец политике «Защиты крестьянства» в Англии. Необходимо отметить, также, что парламентская форма правления ассоциировалась с реальным расширением географического ареала территорий, на которые могла распространяться власть лендлорда. Читая работы Кнаппа и его исследование, посвященное освобождению крестьян в нескольких штатах Германии, мы постоянно возвращаемся к мысли о значимости собственного домена суверена. Ситуация была такова, что великодушные принцы-автократы XVIII в. могли очень легко преобразовать, если они оказывались перед таким выбором, — а они часто перед ним оказывались, — какое-то количество крестьян-арендаторов в крестьян-собственников. Так, вскоре после 1776 г. Мария Терезия не только освободила крепостных на королевских манорах в Богемии и Моравии, но и фактически разделила крупные вотчинные хозяйства, находившиеся в каждом маноре, на небольшие наследуемые участки с умеренной отступной рентой. Фридрих-Вильгельм III, бывший королем Пруссии в 1799–1805 гг., не зашел настолько далеко, но он, во всяком случае, переводил крестьян-арендаторов в статус собственников. Еще более значимым является, возможно, положение Мекленбурга. Эта провинция четко поделена сегодня между, с одной стороны,

землями дворянских поместий с их поденщиками, и, с другой стороны, доменом, усеянным крестьянскими фермерскими хозяйствами всех уровней, от коттеджей с прикрепленными к ним небольшими передаваемыми по наследству наделами, до маленьких и больших крестьянских владений. Правительство смогло приступить к установлению такого порядка лишь в 1846 г., просто потому, что оно продолжало сохранять свое влияние на Землях короны. Но в Англии Земли короны, которые в 1660 г. все еще приносили дохода больше четверти миллиона фунтов, в период правления Анны уже не давали и шестой части этой суммы. Через сорок лет почти все они были розданы. Точно установить, какой размах это приобрело при последних двух Стюартах, и какой — при Вильгельме III, непросто. По этому поводу велась ожесточенная борьба между вигами и тори в годы правления Вильгельма Оранского. Однако известно, что окончательное уничтожение королевского домена произошло при первом монархе, власть которого ограничивалась парламентом; также известно и то, что доктрина вигов о власти денег в парламенте с неизбежностью привела к исчезновению домена как основного источника королевских доходов.

У меня в запасе остался еще один пример иностранного опыта, но он — наиболее значимый. Брентано написал эссе, освещающее вопрос: «Какова причина преобладания в Баварии крестьянской собственности?» Его ответ, вкратце, таков: немногим больше половины земель герцогства принадлежало в XVII–XVIII вв. церкви, т. е. различным церковным обществам. Управление этими поместьями и крестьянскими наделами, из которых они и состояли, по большей части, отмечает Брентано, как и управление церковной собственностью в Европе вообще, — было продуманным, но консервативным: не проводилось никаких крупных реформ, способных изменить привычный ход событий; даже крепостное право (*Leibeigenschaft*) сохранялось на словах тут и там, хотя и стало со временем чисто символическим. Фактически, крестьяне оставались на земле вплоть до того времени, когда церковные земли (в 1803 г.) были наконец секуляризованы и переданы в распоряжение государства. Однако меньшее значение имели политические результаты удержания церковью своей земельной собственности. И по причинам личной заинтересованности, и из благодарности по отношению к принцам, оказывавшим поддержку католицизму, церковь была готова преподносить правителю крупные дары; а земельные богатства предоставляли такую возможность. Такие подарки позволяли принцам Баварским, независимо от степени их величия, обходиться без парламента (ландтага). В период с 1612 по 1669 гг. не существовало местного парламента, а начиная с этой даты до конца XVIII в. никакого парламента не было вообще. Представители джентри наверняка хотели иметь возможность переложить тяжелую работу на арендаторов своих земель или принудительно применять преимущественное требование на труд их младших сыновей, но принц был волен игнорировать их просьбы. А поскольку светские лорды уже не могли присоединить крестьянские наделы к своим вотчинам, у них не оставалось альтернативы, кроме как оставить их в покое. Таким образом, Бавария в XIX в. оставалась страной крестьян, находившихся как на церковных землях, так и на землях знати. Когда наконец в 1848 г. правительство взяло дело в свои руки, дав свободу крестьянам и приняв меры по закреплению за ними статуса собственников, лендлорды не проявляли стремления, как это имело место в Пруссии, настаивать на отчуждении в их пользу большей части крестьянского надела в качестве компенсации за упразднение сеньюральных прав, — так что освобождение крестьян протекало на чрезвычайно выгодных условиях.

Таким образом, вряд ли возможно изучить причины преобладания крестьянской собственности в Баварии, не сформулировав нескольких довольно очевидных выводов для Англии. Мы знаем, конечно, что конфискация монастырских владений в 1536–1539 гг. и передача в качестве дара или в результате продажи на льготных условиях этой дополнительной пятой части земель страны в руки светских лордов и джентри имела огромное значение как для создания великих домов вигов XVIII в., так и для обогащения таких зажиточных джентри, как семья Кромвеля, который придал мощи партии пуритан в предыдущем столетии. Как Галлам давным-давно говорил нам, «упрочение и вливание свежей крови в местную аристократию, которая должна была устоять перед привилегиями короны, стало сильным преимуществом для нашего гражданского устройства». Однако на другой чаше весов нужно взвесить тот факт, что результатом стало расширение площади земель, на которые распространялось влияние светских лендлордов; к тому же, содействие возникновению зависимости короля от парламента, состоящего из поместного дворянства, привело к тому, что защита крестьянства оказалась вне его власти, в противоположность его германским современникам.

А теперь мы, возможно, сможем ответить на вопрос, почему же система землевладения Англии отличается от систем землевладения Франции или Германии. Англия обязана существующей земельной системе, со всеми ее преимуществами и недостатками, влиянию на представителей высших классов общества обычного мотива личной заинтересованности. Эти классы получили поддержку, расширились и укрепились в результате развития торговли; и они были свободны осуществлять свою волю — именно это, в конечном счете, было важнее всего, — в результате торжества Реформации и победы парламента.

ОТ КОМАНДНОЙ ЭКОНОМИКИ — К РЫНОЧНОЙ¹

Р.М. НУРЕЕВ,

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

В очередной главе учебника по экономической компаративистике исследуются процесс трансформации командной экономики в рыночную экономику, особенности приватизации и динамика макроэкономических показателей в странах Восточной Европы.

Ключевые слова: командная экономика; власть-собственность; приватизация; теорема Коуза; остаточная государственная собственность; переходная экономика.

FROM THE COMMAND ECONOMY TOWARDS THE MARKET ONE

R.M. NUREEV,

Doctor of economic sciences (DSc), Professor,
National Research University Higher School of Economics,
e-mail: nureev@hse.ru

In the next chapter of the textbook on economic comparative studies investigated the transformation of a command economy to a market economy, especially privatization and macroeconomic indicators in the countries of Eastern Europe.

Keywords: command economy; plan; power-property; privatization; the Coase theorem the residual state property; transition economy.

JEL classification: B24, Y11, N14.

Глава 14

14.1. Попытка разрушения власти-собственности²

Рынок не возникает из самого себя. Необходимы экономические, социальные, политические и культурные предпосылки. К сожалению, отечественные реформаторы и их западные консультанты не в полной мере были знакомы с традициями власти-собственности. Подготовленные ими макроэкономические рекомендации опирались, главным образом, на западный опыт регулирования, основанный на переходе от одной формы частной собственности к другой. В России же должен был осуществиться переход от власти-собственности к частной собственности.

Реформаторы старались создать **конкурентный капитализм**, т. е. такой капитализм, при котором:

- государство сохраняет сильную регулирующую политику в сфере формирования, поддержания и совершенствования условий хозяйствования, содействия конкуренции, поддержки малого и среднего бизнеса;
- государство максимально устраняется из сферы принятия предпринимательских решений;
- перераспределение ресурсов (кроме социального перераспределения) возлагается на рыночно-конкурентный механизм;
- проводится политика открытых рынков при четких правилах и ответственности субъектов.

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

² В данном разделе использованы материалы, любезно предоставленные А.Б. Руновым.

Однако выбранные ими методы не всегда соответствовали российской реальности. Поясним это на примере приватизации.

С теоретической точки зрения, в качестве целей приватизации могут быть:

- **системные изменения**, т. е. новые соглашения о правах собственности;
- **социальная справедливость** (стремление распределить богатство более равномерно);
- **экономическая эффективность**, т. е. увеличение аллокативной эффективности и Х-эффективности предприятий и управления; и наконец
- **бюджетная наполняемость** как способ финансирования социальных программ и уменьшения бюджетного дефицита.

Таблица 14-1

Методы приватизации и ожидаемые результаты их применения

Показатель	Публичное размещение акций	Централизованная продажа активов	Выкуп акций работниками и управленцами	Массовая приватизация в пользу аутсайдеров	Массовая приватизация в пользу инсайдеров	Реституция
ЦЕЛИ						
Экономическая эффективность	Да	Возможно	Возможно	Возможно	Нет	Нет
Фискальные и финансовые методы	Да	Да	Возможно	Да	Нет	Нет
Социальное благосостояние	Возможно	Нет	Возможно	Нет	Да	Нет
Политические методы	Нет	Возможно	Да	Да	Да	Да
Защитное реструктурирование	Да	Да	Первостепенное	Медленное	Частичное	Нет
Стратегическое реструктурирование	Да	Да	Медленное	Частичное	Нет	Нет

Составлено по: Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2007. с. 467.

Очевидно, что эти цели внутренне противоречивы, и они не всегда достижимы при разных методах приватизации. Французский экономист Владимир Андрефф свел это все в табл.14-1. Рассмотрим на примере. Достижение экономической эффективности неизбежно только при публичном размещении акций, оно возможно при централизованной продаже активов, выкупе акций работников и управленцев и массовой приватизации в пользу аутсайдеров и недостижимо при массовой приватизации инсайдеров и реституции.

В табл. 14-2 наглядно представлено, что в России основным методом приватизации был выкуп менеджерами и работниками, вторым по значению — метод прямых продаж, третьим — массовые приватизации. При доминирующем методе приватизации в России главными оказались не экономические, а политические цели. Что же касается экономической эффективности и социальной справедливости, то достижение данных целей при выбранных тогда методах приватизации является возможным, но далеко не обязательным.

При тех условиях, которые сложились в России, они выпали из сферы первоочередного внимания реформаторов так же, как и вопросы бюджетной наполняемости, что привело к стремительному росту инфляции. Выигравшие группы на разных этапах приватизации показаны в табл. 14-3.

В результате вместо конкурентного возник олигархический капитализм, для которого характерно:

- укрупнение компаний и рост отраслевой концентрации;
- относительно значимое присутствие крупных иностранных компаний на российском рынке;
- делегирование государством принятия хозяйственных решений крупным компаниям, но на условиях политического согласования в рамках «промышленной политики»;
- сочетание открытости экономики с селективными протекционистскими мерами.

Таблица 14-2

Методы приватизации в различных переходных экономиках

Страна	Доля частного сектора в ВВП, 2001	Прямые продажи	Массовая приватизация	Выкуп менеджерами и работниками
Албания	75	3	2	1
Армения	70	3	1	2
Азербайджан	60	2	1	Нет
Беларусь	20	Нет	2	1
Болгария	70	1	2	3
Грузия	65	2	3	1
Венгрия	80	1	Нет	2
Казахстан	65	2	1	Нет
Киргизия	60	3	1	2
Латвия	70	2	1	Нет
Литва	75	2	1	Нет
Македония	60	2	Нет	1
Молдова	50	2	1	Нет
Польша	75	1	3	2
Румыния	65	2	3	1
Россия	70	2	3	1
Словакия	80	3	2	1
Словения	65	3	2	1
Таджикистан	50	Нет	Нет	1
Туркмения	25	2	Нет	1
Узбекистан	45	2	3	1
Украина	65	3	2	1
Хорватия	60	3	2	1
Чехия	80	2	1	Нет
Эстония	80	1	2	Нет

Составлено по: Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2007. с. 468–469.

Примечание: 1 — основной метод приватизации, 2 — вторичный метод приватизации, 3 — третий по значимости метод приватизации.

Итак, причины глубокого спада стали следствием того, что политические факторы приватизации доминировали над экономическими. Поэтому недооценка институциональных предпосылок возникновения рынка привела к тому, что были выбраны далеко не оптимальные формы приватизации.

И тем не менее, были созданы условия, при которых постепенно начали работать механизмы рынка, что привело к передаче прав собственности от менее эффективных хозяйств к более эффективным (см. рис. 14-1). Но это означает, что начала действовать теорема Коуза, смысл которой как раз в том и заключается, что права собственности передаются тем, кто может обеспечить их наилучшее применение. Неудивительно, что ими оказались, как правило, иностранцы. Однако это было воспринято некоторыми ответственными чиновниками государств как угроза национальной безопасности.

Таблица 14-3

Стратегия российской приватизации

Этап приватизации	Период	Основные методы	Выигравшие группы
Спонтанная приватизация	1987-1991	Вывод активов	Номенклатура, комсомол
Массовая приватизация	1992-1994	Раздача ваучеров	Инсайдеры (менеджеры и работники)
Денежная приватизация	1994-1997	Продажа и перепродажа активов	Аутсайдеры и некоторые инсайдеры (менеджеры)
Залоговые схемы	1995-1996	Мошенническая продажа банками	Олигархи
Перерыв в приватизации	1997-2000	—	Олигархи
«Точечная» приватизация	2001 и далее	Продажа активов	Олигархи, иностранные инвесторы, аутсайдеры

Источник: Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2007. с. 478.

Даже краткий анализ возникновения институтов рынка (табл. 14-4) показывает, они создавались некомплексно, что привело к появлению институциональных разрывов и ловушек институционального развития. Лишь при комплексном развитии институтов рынка глубокий спад сменяется быстрым ростом, и позитивные факторы перехода к частной собственности начинают демонстрировать свое преимущество.

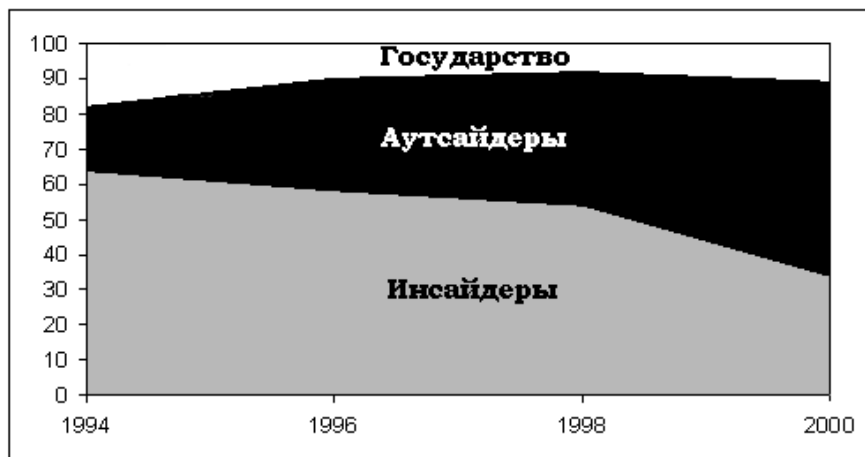


Рис. 14-1. Структура собственности крупных и средних приватизированных компаний в России, %

Составлено по: Radygin A. (2000). *Ownership and control of the Russian industry*, OECD Roundtable on Corporate Governance, www.oecd.org/daf/corporate-affairs.

С известной долей условности можно выделить три основных этапа изменения системы прав собственности в постсоветской России:

1. Номенклатурная приватизация.
 2. Попытка создания системы частной собственности.
 3. Институционализация новой власти-собственности.
- Рассмотрим каждый из них подробнее в параграфе 14.1.1.

Таблица 14-4

Возникновение институтов рынка в России

Период	Ступени изменения прав собственности
Январь, 1992	Либерализация цен, отмена государственной монополии на торговлю
Октябрь, 1992	Начало ваучерной приватизации
Ноябрь, 1992	Принятие закона о банкротстве
Май, 1993	Возникновение рынка казначейских обязательств (ГКО)
Июль, 1994	Начало денежной приватизации
Октябрь, 1994	Принятие нового Гражданского кодекса
Ноябрь, 1994	Создание Федеральной комиссии по ценным бумагам (ФКЦБ)
Июль, 1995	Первые залоговые аукционы («кредиты в обмен на акции»)
Август, 1995	Принятие закона о регулировании естественных монополий
Декабрь, 1995	Принятие законов об акционерных обществах, о ценных бумагах
Январь, 1996	Создание гос. органа по регулированию телекоммуникаций
Февраль, 1996	Создание гос. органа по регулированию транспортной инфраструктуры
Апрель, 1996	Завершение либерализации внешней торговли
Март, 1998	Принятие нового закона о банкротстве
Октябрь, 1998	Создание агентства по реструктурированию банков (АРКО)
Январь, 1999	Принятие первой части нового Налогового кодекса
Февраль, 1999	Принятие закона о банкротстве финансовых институтов
Февраль, 1999	Принятие закона о защите прав инвесторов на фондовом рынке
Июль, 1999	Принятие закона о реструктуризации кредиторской задолженности
Июль, 1999	Принятие закона о зарубежных инвестициях

Окончание табл. 14-4

Период	Ступени изменения прав собственности
Июль, 2000	Принятие закона о реформировании федеральных силовых структур
Май, 2001	Внесение изменений в закон о банках
Июнь, 2001	Начало судебной реформы
Июнь, 2001	Возобновление широкомасштабной приватизации
Июль, 2001	Принятие закона о налоге на прибыль
Сентябрь, 2001	Создание комиссии по регулированию тарифов естественных монополий
Январь, 2002	Принятие нового Земельного кодекса и поправок в закон об АО
Февраль, 2002	Принятие нового КЗОТа
Апрель, 2002	Принятие кодекса корпоративного управления
Июль, 2002	Принятие закона об обороте сельскохозяйственных угодий
2003	Приватизация более 1000 предприятий
2004	Уменьшение срока давности по делам о приватизации компаний с 10 до 3 лет

Составлено по материалам Обзоров экономической политики в России за 1998–2003 гг.

14.1.1. Этап 1: Номенклатурная приватизация (1988–1992)

Номенклатурное разворовывание государственной собственности происходит еще в рамках советской институциональной системы власти-собственности. За основу рынка номенклатуре хотелось взять старый «бюрократический рынок»³, где позиция участника определяется его чином, административной властью, но научиться извлекать из этого рынка *настоящие денежные доходы*. Разгосударствление ей хотелось произвести таким образом, чтобы издержки производства несло общество (государство), а выгоды от этого производства стали частными (и доставались бюрократии)⁴. Этой цели удалось достигнуть за счет размывания государственной собственности.

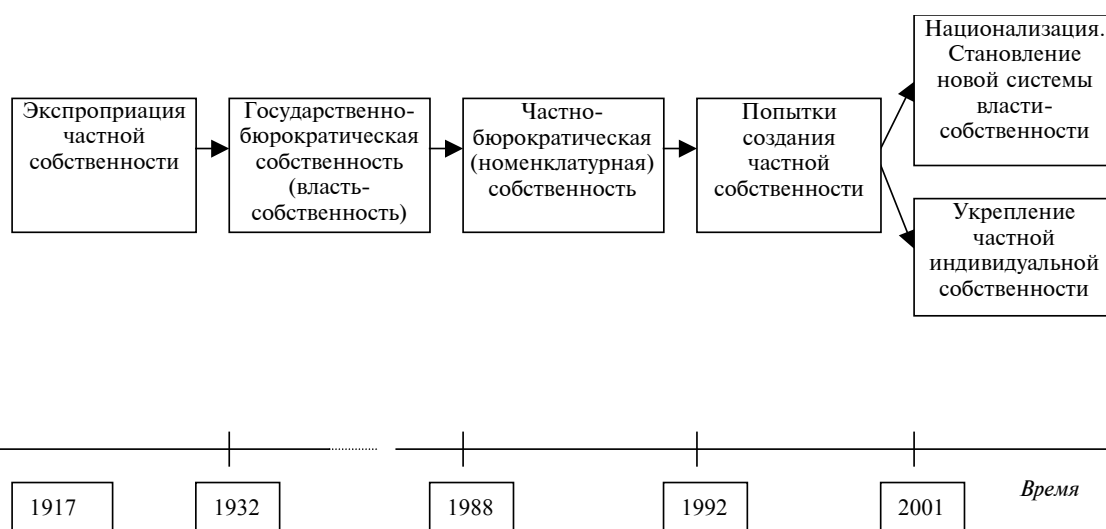


Рис. 14-2. Изменение де-факто системы собственности в рамках советской системы

Такой (созданный сверху) экономический рынок можно рассматривать как своеобразную организационную инновацию номенклатуры⁵. Ее особенность заключается в том, что бюрократия (и прежде всего директора бывших государственных предприятий), использует собственность ослабевшего государства в целях личного обогащения, получая льготные государственные кредиты, лицензии на даровое использование природных ресурсов, создавая свои кооперативы при госпредприятиях, в которые переводится прибыль и где отмываются деньги. Именно эти группы аккумулировали первые крупные капиталы (и/или за счет этого укрепляли свой потенциал влияния на власть) и создавали предприятия на самых выгодных рынках и с помощью уже рыночных (или псевдорыночных) механизмов, которые

³ Найшуль В. Высшая и последняя стадия социализма / Погружение в трясину. М., 1991.

⁴ Первые попытки периодизации и анализа данного процесса см. в работах: Гайдар Е.Т. Государство и эволюция: гл. 4, 5. М., 1997; Приватизация по-русски: гл. 6. Кол. авт.: М. Бойко, Д. Васильев, А. Евстафьев, А. Казаков, А. Кох, П. Мостовой, А. Чубайс / Под ред. А.Б. Чубайса. М., 1999.

⁵ Об организационных инновациях подробнее см. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.

здесь можно пока рассматривать как организационное нововведение в рамках прежней советской системы. Возникает своеобразная частно-бюрократическая собственность (см. рис. 14-2).

В результате в стране появляется «гибрид бюрократического и экономического рынка» (при преобладании первого), почти законченное здание номенклатурного капитализма, еще юридически не оформленное⁶. Эту его ограниченность попытались снять на втором этапе новоявленные собственники.

14.1.2. Этап 2: Попытка создания системы частной собственности (1992–2000)

Чтобы преодолеть бесконтрольное усиление бюрократии, администрация президента Б. Ельцина решила сделать процесс приватизации формальным. Отныне *де-факто* собственники должны были формализовать свои права. В этом были заинтересованы и новоявленные собственники, потому что в условиях размытости старой и неупорядоченности новой системы прав собственности над ними постоянно витала угроза экспроприации приобретенной собственности.

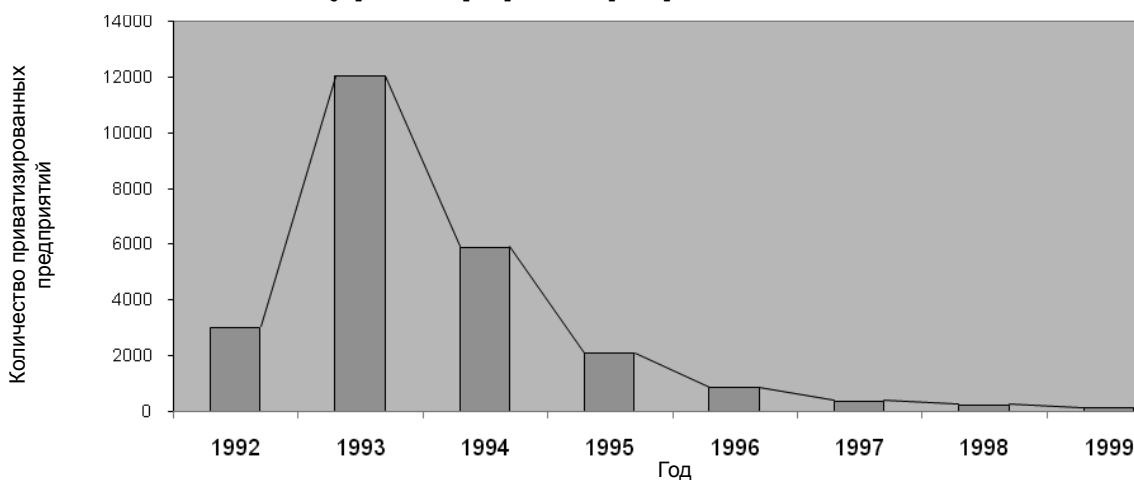


Рис. 14-3. Динамика процесса приватизации в промышленности России

Составлено по: Промышленность России: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2000. с. 73; 1996, с. 33.

Однако делалось это путем механического импорта западных институтов частной собственности без учета российской институциональной специфики. Поэтому возникает разрыв собственности *де-факто* и *де-юре*, и при этом решающими оказываются неформальные, юридически не оформленные права, в которые вкладывается содержание, отличное от закрепленных в юридических контрактах норм⁷.

Таблица 14-5

Состав российской политической и экономической элиты высшего уровня, сер. 1990-х гг., в % от общей численности элитной группы

Номенклатура	Высшее руководство	Лидеры партий	Региональная элита	Правительство	Бизнес-элита	В целом
Всего из номенклатуры в том числе:	75,0	57,1	82,3	74,3	61,0	69,9
Из партийной	21,2	65,0	17,8	0	13,1	23,4
Из комсомольской	0	5,0	1,8	0	37,7	8,9
Из советской	63,6	25,0	78,6	26,9	3,3	39,5
Из хозяйственной	9,1	5,0	0	42,3	37,7	18,8
Из другой	6,1	10,0	0	30,8	8,2	11,0

Источник: Крыштановская О. Трансформация старой номенклатуры в новую российскую элиту // Общественные науки и современность. 1995. № 1. с. 65. (Основой данных послужили социологические исследования, которые проводились сектором изучения элиты Института социологии РАН под руководством О. Крыштановской в 1989–1994 гг.)

⁶ Гайдар Е.Т. Государство и эволюция. М., 1997.

⁷ Тамбовцев В.Л. Формальное и неформальное в управлении экономикой: гл. 3. М.: Наука, 1990; Капелюшников Р.И. Где начало того конца?... (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001, № 1, С. 138–156.

Главная цель данного этапа состояла, по мнению организаторов, в создании институциональных условий для становления и развития системы частной собственности по образцу западных демократий. Приватизация здесь рассматривалась как средство, необходимое для подкрепления либерализационных и стабилизационных мероприятий. Импорт западных институтов прикрывал российский (восточное) содержание.

Начало положила массовая чековая приватизация. За чековым этапом последовал этап денежных и залоговых аукционов и инвестиционных конкурсов. И хотя этот этап продолжается и поныне (в форме единичной денежной приватизации), пик его приходится на первую половину 90-х гг. (см. рис. 14-3).

К началу 2001 г. на долю государственной собственности приходилось только 42% основных фондов в экономике (по сравнению с 91% в 1991 г.), в частной собственности находилось более 80% от общего числа предприятий. Приватизация государственной и муниципальной собственности затронула все без исключения отрасли экономики. В результате не только в общем числе предприятий, но и в общем объеме производства и численности работников государственная собственность стала занимать подчиненное место.

Таблица 14-6

Изменение характеристик элиты в первые два года правления Б. Ельцина и В. Путина, %

Характеристика элиты*	Ельцинская элита (1993 г.)	Путинская элита (2002 г.)
Средний возраст (годы)	51,3	51,5
Женщины	2,9	1,7
Выходцы из сельской местности	23,1	31,0
Лица с высшим образованием	99,0	100,0
Лица, имеющие ученую степень	52,5	20,9
Лица с военным образованием	6,7	26,7
Лица с экономическим и юридическим образованием	24,5	25,7
Лица с образованием, полученным в элитных вузах**	35,4	23,4
Земляки главы государства	13,2	21,3
Ставленники бизнеса	1,6	11,3
Военные	11,2	25,1

Источник: Крыштановская О. Режим Путина: либеральная мелитократия? // *Pro et Contra*. 2002. Т. 7. № 4. С. 161.

Примечание:

* К элите отнесены члены Совета безопасности РФ, депутаты обеих палат Федерального Собрания РФ, члены Правительства РФ, главы субъектов РФ.

** К категории элитных вузов отнесены МГУ, МГИМО, Институт иностранных языков, ВПШ, ВКШ, АНХ при СМ СССР, АОН при ЦК КПСС, МФИ, Академия внешней торговли, Дипломатическая академия.

Те частные руки, в которые попали самые лакомые куски бывшей государственной собственности, принадлежали главным образом выходцам все из той же советской элиты. В ходе номенклатурной приватизации произошел не столько обмен власти на собственность (как изначально планировалось), сколько слияние политической элиты с бизнес-элитой.

Заметного роста эффективности российских частных предприятий в 1990-е гг. большинством исследователей не обнаружено⁸. И это не случайно, потому что природа собственности коренным образом не изменилась. Однако это стало ясно лишь на третьем этапе.

14.1.3. Этап 3. Институционализация новой власти-собственности (2001-2012)

После всего хаоса, возникшего в ходе второго этапа, к концу 1990-х гг. стало очевидно, что доминирующей оказалась все-таки система власти-собственности как на федеральном, так и на

⁸ Приватизация по-русски. Кол. авт.: М. Бойко, Д. Васильев, А. Евстафьев, А. Казаков, А. Кох, П. Мостовой, А. Чубайс / Под ред. А.Б. Чубайса. М., 1999; *Капелюшников Р.И.* Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности // *Вопросы экономики*. 2000, № 1, С. 99–119; *Перевалов Ю.В., Гимади И.Э., Добродей В.В.* Анализ влияния приватизации на деятельность промышленных предприятий. М., 2000. Серия: Научные доклады РПЭИ.

региональном уровне. Об этом свидетельствует состав российской экономической (см. табл. 2-9) и политической элиты (см. табл. 14-5). Из советской номенклатуры вышли свыше половины лидеров партий и три четверти лиц, входящих в правительство и окружение президента. Региональная элита укомплектована советской номенклатурой в еще большей степени. Свыше четырех пятых ее выходцев работали в советском партийном, комсомольском или хозяйственном аппарате (см. табл. 14-5).

Таблица 14-7

Институциональная среда, государство и коррупция

Масштабы госсектора	Институциональная среда	Регулирующие рамки	Коррупция
ПЛАНОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА			
Практически все отрасли	Правительство действует вне правового поля, но использует свою власть для помощи бизнесу. Контракты выполняются благодаря вмешательству чиновников	Активное государственное регулирование для развития производства	Широко распространена и организована в госсекторе
РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА			
Естественные монополии, коммунальные сооружения, непрестижное производство	Правительство действует в рамках закона и производит минимум общественных благ. Суды обеспечивают выполнение контрактов	Государство соблюдает закон. Регулирующее воздействие минимально	Незначительна, главным образом в госсекторе
ПОСТСОВЕТСКАЯ СЕТЕВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА			
Еще не приватизированные активы (остаточная государственная собственность)	Правительство действует вне правового поля, и чиновники используют власть для получения ренты. Юридическая система не работает. Контракты выполняются благодаря вмешательству организованной преступности	Хищническое регулирование	Широко распространена, неорганизована, как в государственном, так и частном секторах

Составлено по: Институциональная экономика. М.: Инфра-М, 2007. с. 538.

Приведенные данные по элите не означают, что в ее составе не происходило никаких изменений. Если сравнить высшее руководство при Брежневе, Горбачеве и Ельцине, то совершенно очевидно значительное уменьшение технократов (с 88,5% при Брежневе до 36,4% при Ельцине) и удвоение лиц, получивших экономическое или юридическое базовое образование (с 11,5 до 22,7%)⁹. Эти сдвиги стали еще более заметны к концу 1990-х гг.

В начале XXI в. наметились новые тенденции: резко сократилось число лиц, имеющих ученую степень, в высшем руководстве России. Если в 1993 г. лица, имевшие степень, составляли 52,5%, то в 2002-м только 20,9% (см. табл. 14-6). Сократилось и число лиц, получивших образование в элитных вузах (с 35,4 до 23,4%). Зато значительно увеличилось число военных (с 11,2 до 25,1%), выходцев из сельской местности (с 23,1 до 31,0%) и земляков главы государства (с 13,2 до 21,3%). Поскольку число ставленников бизнеса сократилось до минимума, то при Путине началась обратная тенденция: их число возросло в 1,6% в 1993 г. до 11,3% в 2002.

Большинство руководителей предприятий по-прежнему уповают на государство и добровольно готовы передать большую часть своей ответственности, что наглядно показывают результаты многочисленных социологических исследований. Экспресс-опрос 27 директоров крупнейших предприятий Нижегородской области, например, ясно показал, что зона ответственности областной власти по-прежнему велика, а зона ответственности бизнес-элиты по-прежнему ограничена. До сих пор бизнес-элита не является самостоятельным экономическим субъектом. Она по-прежнему стремится ограничить свою ответственность лишь внутрихозяйственной деятельностью

⁹ См.: Крыштановская О. Трансформация старой номенклатуры в новую российскую элиту // *Общественные науки и современность*. 1995, № 1, С. 63.

и прямыми отношениями с заказчиками и поставщиками, отдавая на откуп администрации такие серьезные моменты, как формирование правил доступа к ресурсам, контроль за соблюдением качества выпускаемой потребительской продукции, антикризисное управление и неотложные вопросы социально-экономического развития региона.

Большой круг проблемных тем сохраняется и в зоне совместной ответственности. Среди них: занятость и оплата труда, повышение квалификации, социальное и медицинское страхование, разработка стратегических планов развития крупнейших (бюджетообразующих) предприятий, важнейшие вопросы инновационной и инвестиционной политики, не говоря уже о создании инфраструктуры и лоббировании отраслевых интересов на федеральном уровне. В результате, баланс *де-юре* и *де-факто* складывается явно в пользу областной администрации¹⁰.

О том, что фактически происходит не формирование системы частной собственности, а укрепление имущественного положения лиц, стоящих у власти, свидетельствует и анализ двух перечней предприятий, запрещенных к приватизации¹¹. Формально (*де-юре*) эти документы свидетельствуют о сокращении сферы государственной собственности и расширении собственности частной. Однако *де-факто* они свидетельствуют о росте аппетитов номенклатуры.

Сравнение распределения производственных предприятий первого и второго перечней по отраслям промышленности показывает, что изменение отражает стремление чиновников получить в частные (точнее, свои) руки наиболее лакомые объекты государственной собственности (нефтяная, топливная, химическая и нефтехимическая, авиационная, атомная и т. д.), причем только на такой стадии, когда для этого созданы необходимые условия. В табл.14-7 представлены масштабы госсектора, институциональная среда, характер государственного регулирования и специфика коррупции в условиях плановой, рыночной и постсоветской сетевой экономики. Выводы, которые можно сделать, довольно очевидны. Постсоветская сетевая экономика уже не плановая, но еще далеко не рыночная. Она находится на полпути к рынку, хотя, конечно, возможны и попятные движения.

14.2. Макроэкономическая динамика в переходный период¹²

Переход от командной экономики к рынку вызвал глубокую структурную перестройку во всех посткоммунистических странах. Это привело к падению ВВП в России на фоне устойчивого роста в развитых и развивающихся странах. Если для мира в целом ежегодные темпы прироста ВВП составили с 1991 по 2000 гг. 2,6% (причем в развитых странах 2,2%, а в развивающихся даже 5,1%), то в России снижение темпов прироста составило в среднем 6,5%¹³.

Ситуация стала выправляться лишь в начале XXI в. После трансформационного спада, связанного с переходом к рыночной экономике, в странах Восточной Европы, Балтии, СНГ и Монголии начался устойчивый экономический рост (см. рис. 14-4).

Наиболее глубоким спад был в странах СНГ и Монголии. Падение реального ВВП в этих странах превысило 50% (при том, что в среднем для стран с переходной экономикой оно не достигло и половины этой величины — см. рис. 14-5). Однако в этих странах после 1999 г. установились и наиболее высокие темпы роста. В XXI в. они в среднем превышают 15% (см. рис.14-6).

Наименее глубоким трансформационный спад был в странах Балтии и Центральной части Восточной Европы. Они уже в 1993 г. сумели преодолеть спад производства и создать предпосылки для экономического подъема. Однако для них в настоящее время характерны и более

¹⁰ Подробнее см.: Nureev R., Runov A. Russia: Whether Deprivatization Is Inevitable? Power-Property Phenomenon As a Path Dependence Problem Report prepared for International Society for New Institutional Economics (ISNIE) 5-th Annual Conference "Institutions and Governance" USA, Berkeley, California, 2001. September 13–15.

¹¹ Постановление Правительства РФ от 18.09.95 № 949 «О перечне акционерных обществ, производящих продукцию (товары, услуги), имеющую стратегическое значение для обеспечения национальной безопасности государства, закрепленные в федеральной собственности акции которых не подлежат досрочной продаже»; Постановление Правительства РФ от 17.07.98 № 784 «О перечне акционерных обществ, производящих продукцию (товары, услуги), имеющую стратегическое значение для обеспечения национальной безопасности государства, закрепленные в федеральной собственности акции которых не подлежат досрочной продаже».

¹² При подготовке данного раздела использованы материалы: Нуреев P.M. Россия: особенности институционального развития. М.: Норма; ИНФРА-М, 2011. С. 234–243.

¹³ Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет. М.: Экономика, 2003. World Development Indicators.: The World Bank. 2006.

низкие темпы роста. Отчасти это связано с тем, что падение ВВП не было таким глубоким, отчасти с тем, что по уровню развития они заметно выше, чем страны СНГ. Согласно данным Международного валютного фонда их ВВП на душу населения (по ППС) в три раза превосходит ВВП стран СНГ и Монголии (см. рис. 14-7). Этот разрыв в темпах роста был типичен на протяжении последнего десятилетия, судя по всему он сохранится и в последующие годы.

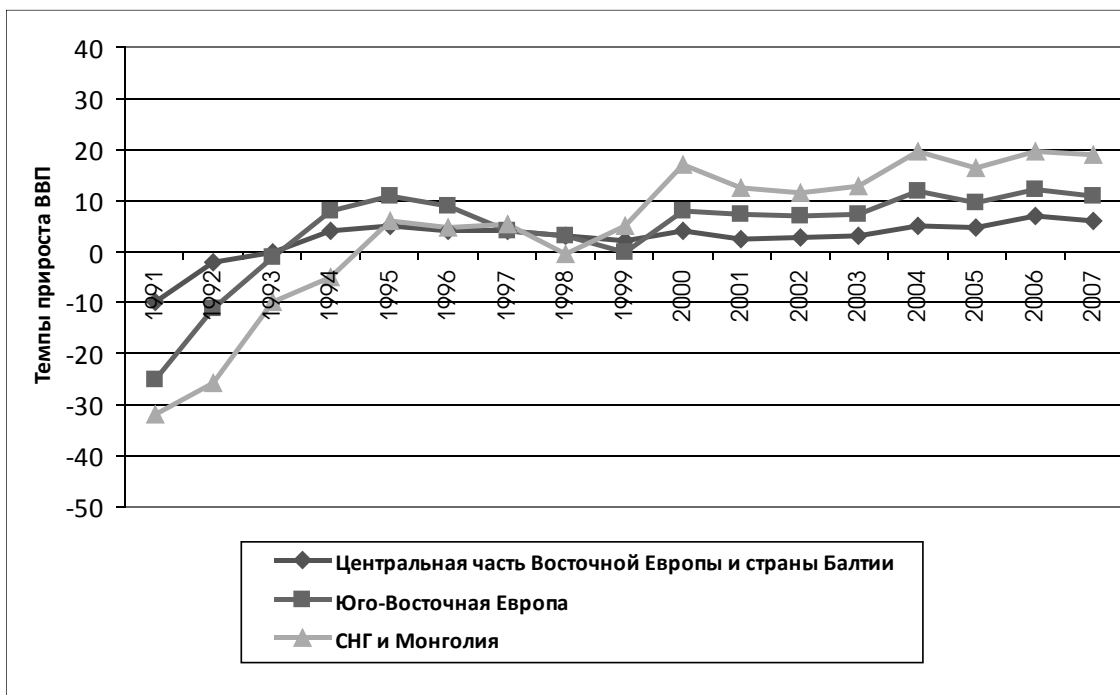


Рис. 14-4. Рост ВВП в реальном выражении в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ

Источник: Международный валютный фонд, 2008.

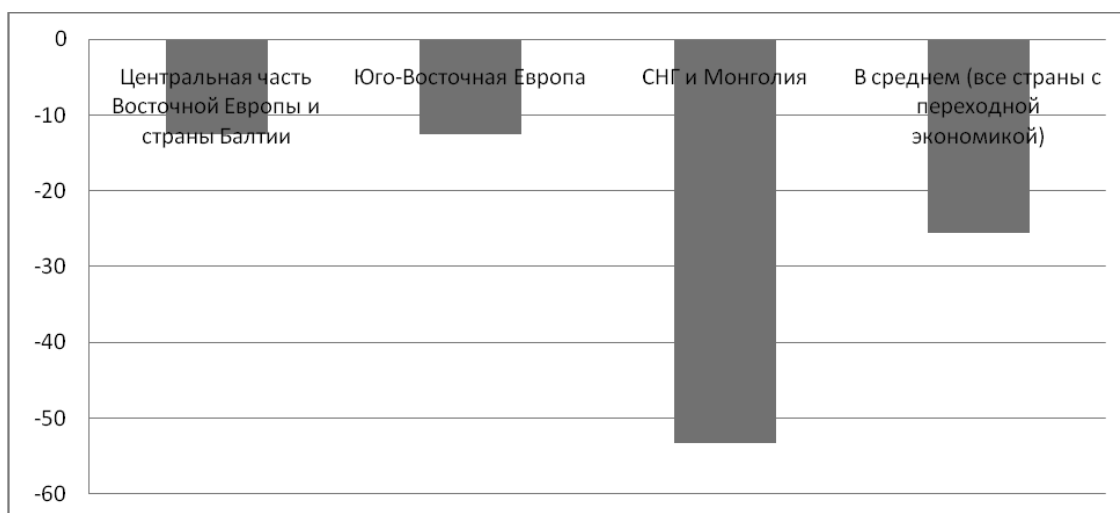


Рис. 14-5. Падение реального ВВП

Источник: Международный валютный фонд, 2008.

Страны с переходной экономикой Балтии и Юго-Восточной Европы сохраняют промежуточное значение: первые по уровню ВВП на душу населения ближе к странам ЦВЕ, а вторые — ближе к СНГ (см. рис. 14-6).

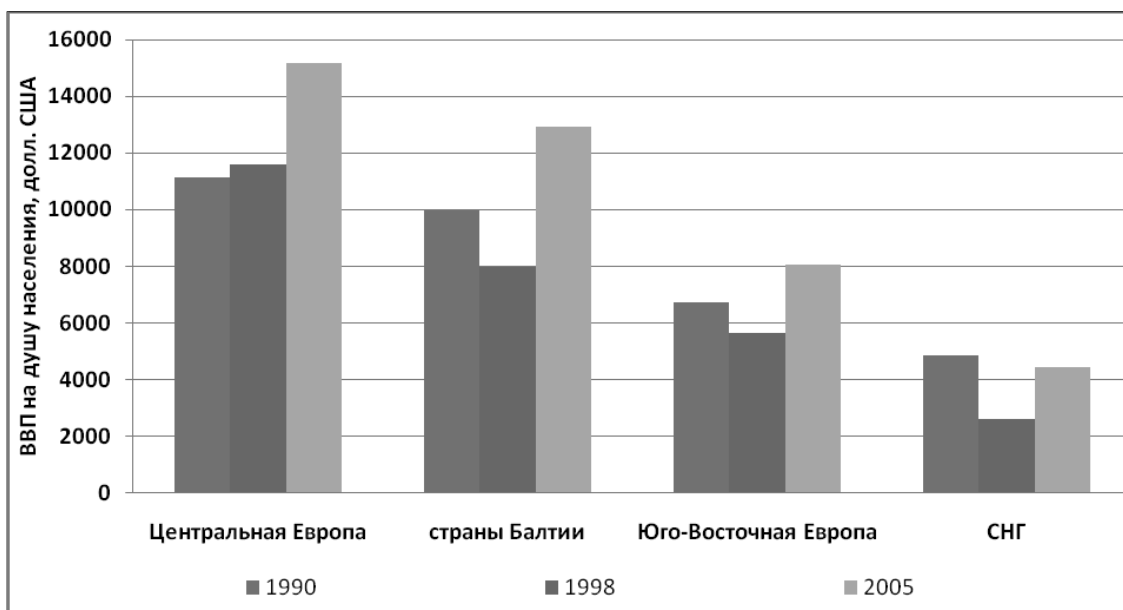


Рис. 14-6. ВВП на душу населения в посткоммунистических странах, 1990-2005 гг.

Источник: Международный валютный фонд, 2008.

Одна из реальных причин различий в темпах роста связана с динамикой инвестиций в странах СНГ: они на три процентных пункта выше, чем в Центральной и Восточной Европе (см. рис. 14-7). Впрочем, такое превышение — не новая особенность, оно имело место и в первой половине 90-х гг. (до 1997 г.). Лишь в течение трех лет (1998–2000 гг.) страны ЦВЕ опережали страны СНГ по показателю инвестиций (% от ВВП).

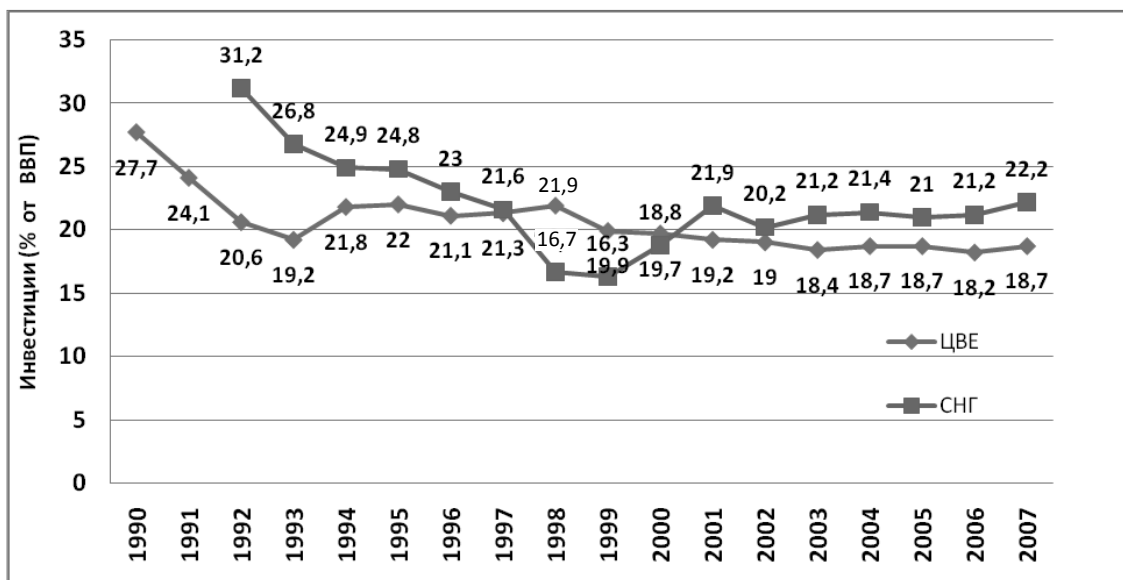


Рис. 14-7. Инвестиции (% от ВВП)

Источник: Международный валютный фонд, 2008.

Низкие темпы роста стран Центральной и Восточной Европы отчасти связаны со сложностью их перехода не просто к рыночной экономике, а к развитой рыночной экономике, типичной для государств Общего рынка. Вступление в Европейский Союз вызвало глубокие изменения в народном хозяйстве этих стран. Им приходится искать сравнительные преимущества в острой конкуренции с крупнейшими компаниями развитых европейских стран.



Рис. 14-8. Инфляция в странах с переходной экономикой, 1991–2007 гг. (%)

Источник: Международный валютный фонд, 2008.

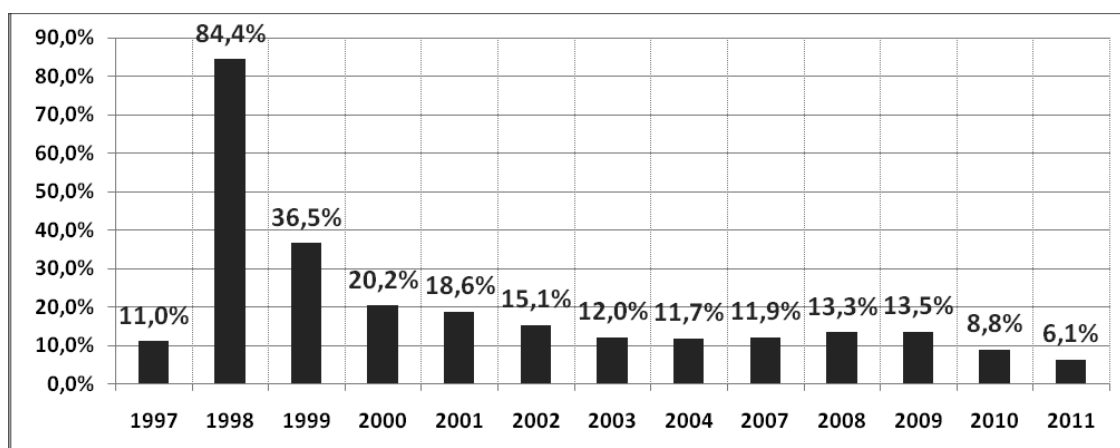


Рис. 14-9. Уровень инфляции в России 1997–2011 гг., (%)

Источник: официальный сайт статистики Росстат. URL: <http://www.gks.ru>.

С гиперинфляцией странам с переходной экономикой удалось в основном справиться к середине 1990-х гг. (см. рис. 14-8). Наиболее острые формы она имела в странах СНГ, Монголии и Юго-Восточной Европе, наименее острые — в странах Балтии и Центральной и Восточной Европы. Наиболее затяжной характер инфляция имела в России (см. рис. 14-9). Однако и здесь ее удалось снизить с 84,4% в 1998 г. до 6,1% в 2011 г. Это произошло вместе со снижением уровня безработицы с 7,1 млн чел. в 2000 г. до 4,3 млн чел. в 2012 г. (см. рис. 14-10).

Высокий уровень инфляции привел к острому бюджетному дефициту, который удалось преодолеть только к 2000 г. (см. рис. 14-11).

Наиболее остро проблема бюджетного дефицита стояла в России в первой половине 90-х гг., когда его размеры превышали 10% ВВП. Сейчас она сменилась на противоположную — проблему бюджетного профицита.

Падение жизненного уровня привело к резкому росту теневой экономики и коррупции, которая в большинстве стран с переходной экономикой превысила 40% ВВП¹⁴. Стремительный рост теневой экономики происходил в процессе приватизации. Это привело к такому парадоксальному

¹⁴ The Size of the Shadow Economies of 145 countries all over the world: First results over the period 1999 to 2003.

явлению, как положительная связь между ростом частного сектора и коррупцией в посткоммунистических странах.

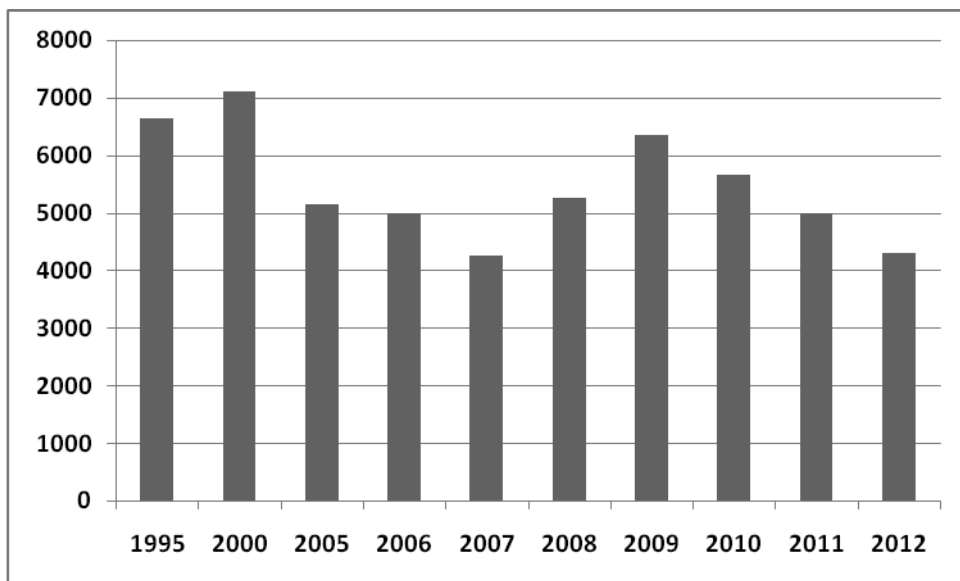


Рис. 14-10. Уровень безработицы в России 1995–2012 гг., (тыс. чел.)

Источник: официальный сайт статистики Росстат. URL: <http://www.gks.ru>.

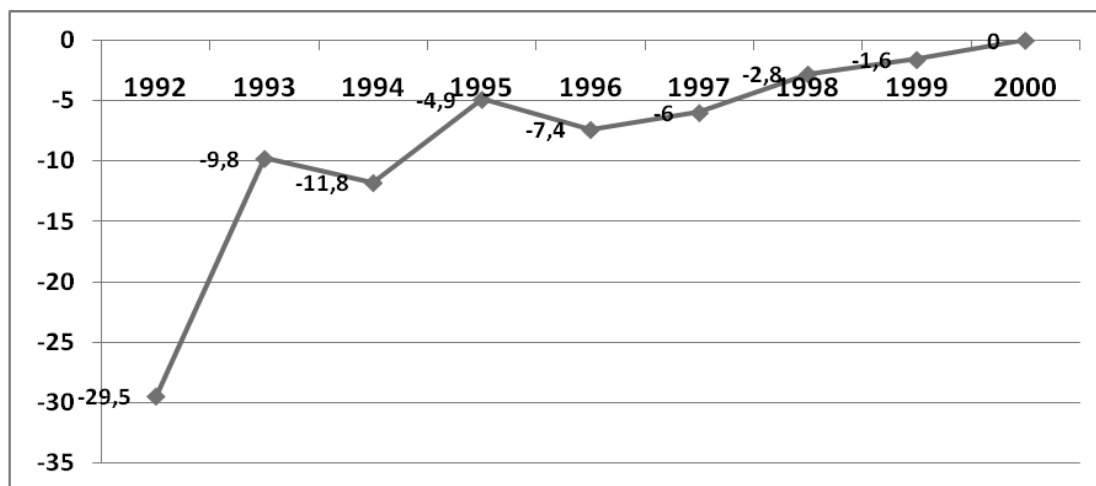


Рис. 14-11. Бюджетный дефицит в России, 1992–2000 гг.

Источник: Международный валютный фонд, 2008.

Можно сомневаться в расчетах Transparency International Agency, но несомненно одно, уровень теневой экономики заметно вырос во всех странах с переходом к рынку. Отчасти это связано с тем, что при командной экономике рынок развивался в условиях нелегального сектора, отчасти с ослаблением роли государства в переходный период, и в известной степени — с разрушением старой системы принуждения и становлением новой, когда старые правила игры уже не действовали, а новые институциональные ограничения еще не окрепли.

Во всяком случае, по уровню коррупции страны с переходной экономикой приблизились к государствам Азии, Африки и Латинской Америки (см. рис. 14-12), заметно опережая в этой области развитые страны. Наиболее низкий уровень коррупции в странах Балтии и ЦВЕ, дальше идут страны Юго-Восточной Европы и Монголия и завершают список страны СНГ.

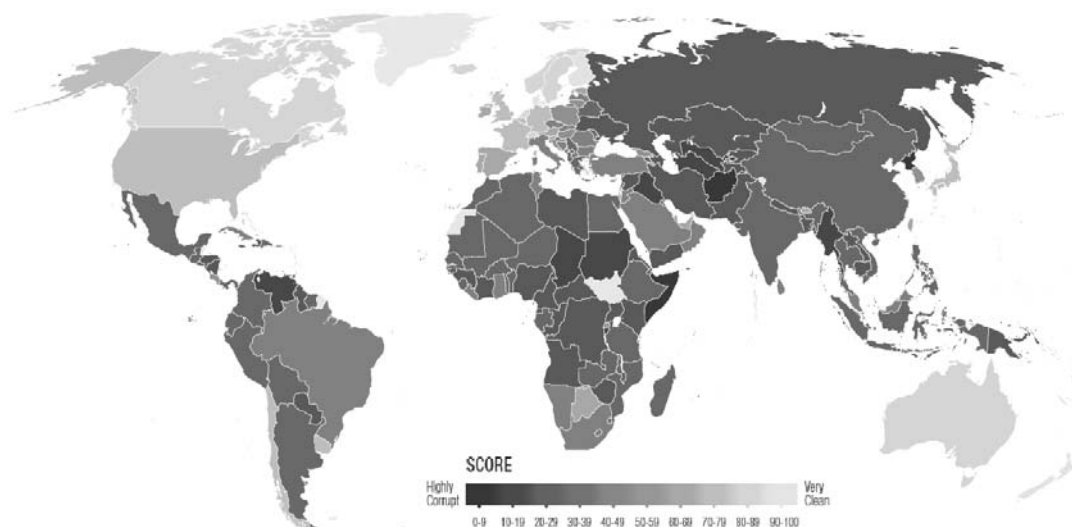


Рис. 14-12. Показатели коррупции в мире, 2012.

Источник: Transparency International, 2012.

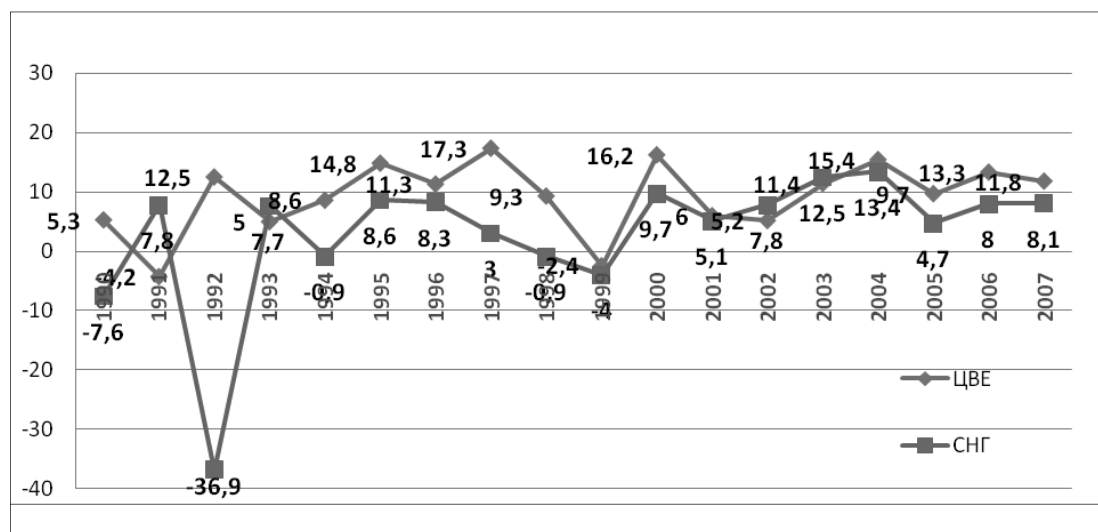


Рис. 14-13. Экспорт товаров и услуг, %.

Источник: Международный валютный фонд, 2008.

После падения экспорта товаров и услуг в начале 90-х гг. положение понемногу выправляется в странах ЦВЕ и СНГ (см. рис. 14-13). В настоящее время уровень внешней торговли в этих странах стал превышать размеры ВВП (см. рис. 14-14), что создает определенные предпосылки для снижения уровня внешнего долга.

Для социалистических стран внешний долг не был типичным явлением. Даже в более развитых странах Центральной и Восточной Европы он не превышал третьей части ВВП. Для СССР он был еще ниже: меньше 10% (см. рис. 14-15). В настоящее время доля внешнего долга превысила 50% у ЦВЕ и 30% у Содружества Независимых Государств.

Высокие цены на нефть, газ и некоторые виды сырья создают в настоящее время предпосылки для уменьшения внешнего долга России, Казахстана и ряда других стран СНГ, у которых в последнее время платежный баланс сводится с положительному сальдо. Ситуация с ЦВЕ гораздо хуже: сальдо платежного баланса в последние 14 лет отрицательно и имеет тенденцию к росту (см. рис. 14-16).

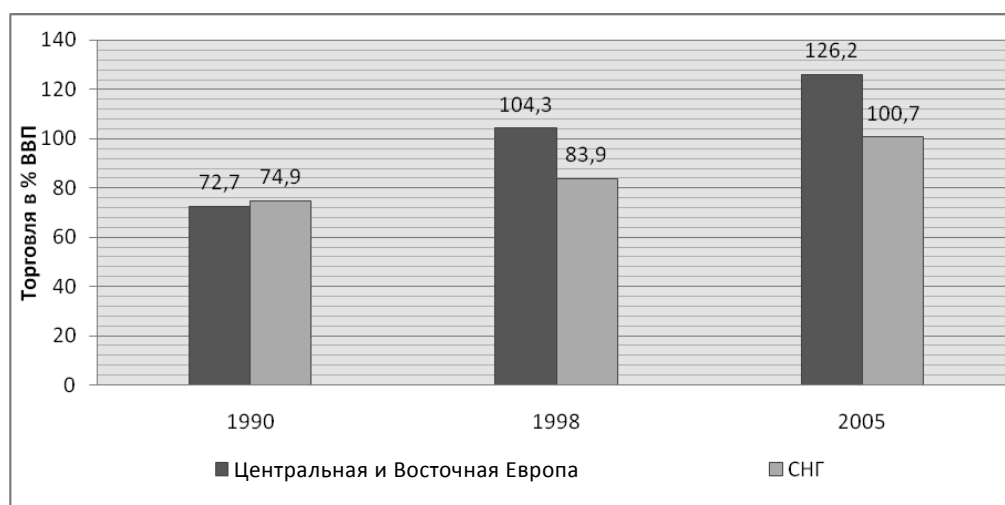


Рис. 14-14. Внешняя торговля в % от ВВП в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ, 1990–2005 гг.

Источник: Международный валютный фонд, 2008.



Рис. 14-15. Внешний долг в ЦВЕ и СНГ, (1990–2008 гг.)

Источник: Международный валютный фонд, 2008.

14.3. Ближайшие перспективы развития

Развитие России теоретически возможно в трех направлениях: с преобладанием роли государства, олигархии или с созданием условий для укрепления и развития мелкого и среднего бизнеса. Назовем эти варианты условно:

- Государственный капитализм.
- Олигархический капитализм.
- Конкурентный капитализм.

Развитие по пути государственного капитализма означает всеобъемлющее вмешательство государства в экономику, усиление централизованного перераспределения ресурсов, ограничение свободы предпринимательских и инвестиционных решений (как центром, так и региональными властями), дозированная открытость экономики и ставка на максимизацию роста на базе ограниченного круга отраслей. Это в итоге приведет к укреплению и развитию института собственности.

В случае реализации сценария олигархического капитализма произойдет дальнейшее укрупнение компаний и рост отраслевой концентрации, относительно значимое присутствие крупных ино-

странных компаний на российском рынке, делегирование государством принятия хозяйственных решений крупным компаниям, но на условиях политического согласования в рамках «промышленной политики», сочетание открытости экономики с селективными протекционистскими мерами.

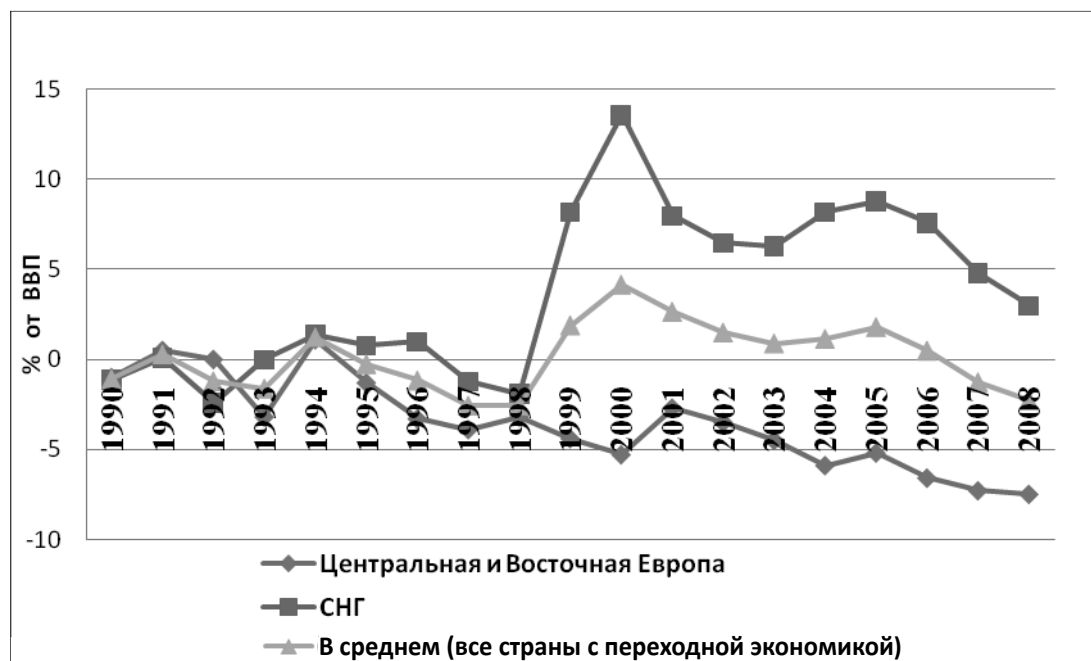


Рис. 14-16. Платежный баланс в ЦВЕ и СНГ, 1990-2008 гг.

Источник: Международный валютный фонд, 2008.

При реализации сценария конкурентного капитализма государство сохраняет сильную регулируемую политику в сфере формирования, поддержания и совершенствования условий хозяйствования, содействия конкуренции, поддержки малого и среднего бизнеса, максимально устраняется из сферы принятия предпринимательских решений; перераспределение ресурсов (кроме социального перераспределения) возлагается на рыночно-конкурентные механизмы; проводится политика открытых рынков при четких правилах и ответственности субъектов.

Однако даже реализация этих сценариев возможна в различных институциональных формах.

Их влияние на политику будет различаться в зависимости от целого ряда обстоятельств. В зависимости от укрепления или ослабления вертикальной модели политического управления, вероятны следующие варианты:

- Авторитаризм – демократия, «управляемая демократия».
- Протекционизм – фритрейдерство.
- Закрытое – открытое общество.
- Современное либеральное – классически либеральное.

В зависимости от развития политического федеративного устройства возможны усиление централизма или развитие федерализма, ослабление или усиление региональной власти. В результате будет реализована либо преимущественно административная, либо либеральная модель.

Однако и в этом случае возможна различная роль политических организаций. Произойдет ли ослабление или усиление роли партий и их влияния на принятие значимых решений — все будет зависеть от конкретных условий. В настоящее время ярко выражена тенденция к укреплению однопартийной системы, однако, как показывает исторический опыт, это страны с неустойчивой демократией.

С. Мейнворинг исследовал 46 демократических периодов продолжительностью не менее 25 лет в 30 странах. Результаты его исследований представлены в табл. 14-8. Он разделяет все системы на президентские, парламентские и смешанные, которые классифицирует по принципу господства партий: системы с одной, двумя или несколькими доминирующими партиями.

В числителе указывается количество стран, в которых демократия существовала не менее 25 лет, а в знаменателе — число стран, в которых существует соответствующая форма правления.

Выводы из анализа напрашиваются сами собой. Наиболее важным из них является то, что президентские модели менее стабильны, особенно в условиях многопартийной системы. Из 31-й страны с президентской системой длительные периоды демократии характерны только для 7. Из 15 многопартийных стран с президентской системой только одна (Чили!) оказалась стабильной. Угрозу демократии представляет и безраздельное господство одной партии. В странах с одной доминирующей партией демократические режимы менее устойчивы, так как формой выявления недовольства нередко становятся военные путчи. Это порой случается там, где существует доминирующая оппозиционная партия, кандидат которой не смог победить на президентских выборах. На 14 стран с одной доминирующей партией нашлась только одна, для которой был характерен длительный период демократического правления. Из 24 стран с нестабильной президентской системой, в 10 существовали однопартийные или двухпартийные, а в 14 — многопартийная системы.

Таблица 14-8

Устойчивость демократии при президентских и парламентских системах

СИСТЕМЫ \ ПАРТИИ	Одна доминирующая	Две	Много
Президентские	0/5	6/11	1/15
Парламентские	1/8	5/7	19/29
Смешанные	0/1	0/1	4/5

Источник: Mainwaring S. *Presidentialism, Multipartism and Democracy. Comparative Political Studies*, 1991. V. 26. No.2. p. 198–228.

Слабостью парламентских систем является неустойчивость коалиций. Наличие большого числа партийных фракций приводит к тому, что они нередко распадаются. Парламентская система правления оказалась наиболее эффективной в индустриально развитых странах. И наоборот, мы должны сделать неутешительный вывод о том, что никакие формы демократии не эффективны в странах третьего мира.

Время покажет, закрепится ли однопартийная система в России или ей на смену придет двухпартийная. В условиях президентских систем возникновение устойчивой многопартийной системы менее вероятно.

В последнее время предпринимаются шаги по повышению роли гражданского общества, однако, насколько они сумеют выразить интересы различных социальных групп, покажет время. Совершенно очевидно, что во многих странах (например, Великобритании, Франции, Японии) большую роль сыграли профсоюзы. В ряде стран (например, в Германии) важную роль играют союзы предпринимателей, а также политические организации малого и среднего бизнеса.

Важно, чтобы экономическая политика была понятной гражданам, а политики сумели убедить людей в ее правильности. Необходимо, чтобы политика была последовательной, открытой и честной. К тому же она должна быть правильно выстроена тактически, т. е. ориентироваться не только на долгосрочный, конечный результат, но и доказывать свою эффективность в разумные, с точки зрения ожидания населения, временные сроки. Только в этом случае мы сумеем реализовать те возможности, которые предоставляет нам история.

Учебно-методические материалы

Занятие 14. Переходная экономика

Основные концепции перехода к регулируемой рыночной экономике. Пути и методы разгосударствления экономики. Условия проведения эффективной денационализации. Концепции и практика приватизации. Объективные основы многообразия форм собственности, их соотношение в переходный период. Пути преобразования монополизированной экономики в рыночную. Обострение инфляции и дефицита, методы борьбы с ними. Налоговая политика.

Субъекты предпринимательства и формы предпринимательской деятельности в переходный период. Новые формы хозяйства в аграрной сфере. Смешанные предприятия, проблемы формирования свободных экономических зон.

Значение и ограниченность чисто рыночных стимулов перехода. Роль государства в переходный период.

Радикальные реформы 1990-х гг. и их результаты. Постсоветское общество: изменение социально-экономической структуры. «Номенклатурная приватизация» и «криминальный капитализм». Новое в отношениях занятости. Изменение трудовых и статусных ориентиров. Социально-экономическая дифференциация. Проблемы финансовой стабилизации. Современные социальные проблемы. Варианты институционального развития России в начале XXI в.

ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. Нуреев Р.М. Россия: особенности институционального развития. М.: Норма, 2011. Гл. 2, 3.
2. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). 10 лет спустя / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2010. Введение к 1-й, 2-й и 3-й частям.

Дополнительная

3. Голдман М. Приватизация России. Новосибирск, М.: Фонд-Тренды, 2005.
4. Заславская Т.И. Современное российское общество. Социальный механизм трансформации: Учебное пособие. М.: Дело, 2004.
5. Институциональная экономика / Под ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. Гл. II.3- II-5, II-8.
6. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М.: НОРМА, 2008. Гл.14.2-15., С. 561-634.
7. Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М., 2007.
8. Постсоветский институционализм / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева, Донецк: Каштан, 2005.
9. Постсоветский институционализм–2006: Власть и бизнес / Под ред. Р.М. Нуреева, Ростов н/Д: Наука-Пресс, 2006.
10. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: Россия и мир 1992–2015. М.: Экономика, 2005.
11. Шкаратан О.И. Государственная социальная политика и стратегии выживания домохозяйств. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
12. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р.М. Нуреева. 2-е изд. М.: МОНФ, 2003. Введение. Гл. 2, 8, 13, 16, 17, 19.

Web-ресурсы

13. Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М., 2007. Введение. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cemi.rssi.ru/publication/newbooks/theory-ref/th-ref_intr.php.
14. Шкаратан О. Социальные реалии России начала 2000-х гг. Предварительные итоги предварительного опроса россиян // Мир России. 2003. № 2. С. 46–80. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/101647>.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Обсудите проблемы трансформации формальных и неформальных институтов в постсоветской экономике.
2. Какую роль сыграли культурные стереотипы в процессе трансформации командной экономики в рыночную?
3. Каково соотношение новых и неотрадиционных форм в экономической и социальной сферах в современном российском обществе?
4. Перечислите особенности развития легального и нелегального сектора в постсоветской России. Сравните их с другими Восточно-Европейскими странами и странами СНГ.
5. Что такое административный ресурс и каковы особенности поиска политической ренты субъектами государственного регулирования на федеральном и региональном уровне?

ТЕСТЫ¹⁵**1. Верны ли следующие утверждения?**

1. Экономическое развитие России в 90-е гг. характеризуется снижением альтернативных издержек нефтегазового производства в неизменных ценах.

Да Нет

2. Состояние современной экономики России можно изобразить точкой, находящейся ниже кривой производственных возможностей.

Да Нет

3. Экономическая программа, предложенная Григорием Явлинским для реформирования России, называлась «1001 день».

Да Нет

4. В 2001–2007 гг. в России интенсивно начались процессы усиления государственного присутствия в экономике.

Да Нет

5. Несмотря на важность неформальных связей в российской экономике, применение западных стандартов ведения бизнеса всегда генерировало наибольшую отдачу.

Да Нет

6. Если общество переходного типа выбирает модель «невидимой руки», то правительство ограничивается проведением приватизации и либерализации цен, после чего устраняется от какого-либо вмешательства в хозяйственную жизнь.

Да Нет

7. Согласно данным социологических исследований предприниматели стран Восточной Европы страдают от коррупции государственных чиновников и мафиозного рэкета гораздо меньше, чем предприниматели постсоветских государств.

Да Нет

8. Развитие предпринимательства в постсоветской России подтверждает концепцию В. Зомбарта о «духе» капитализма.

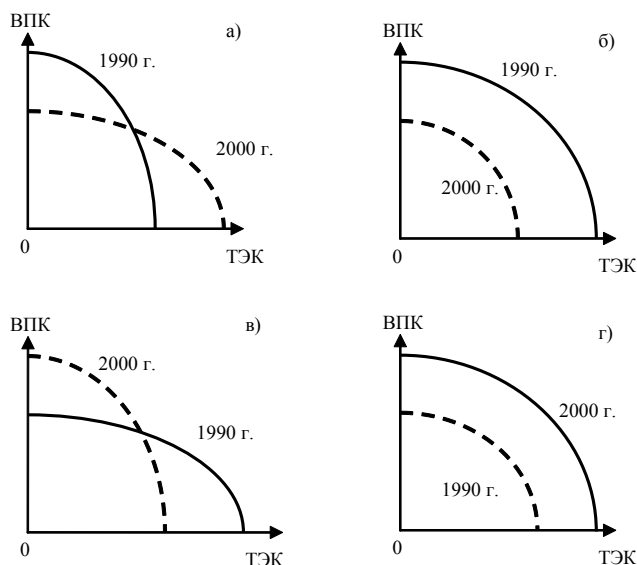
Да Нет

9. «Милицейские крыши» появились в России позже «бандитских крыш».

Да Нет

2. Выберите правильный ответ.

10. Какой из графиков правильно показывает изменение кривой производственных возможностей России? (ТЭК — топливно-энергетический комплекс, ВПК — военно-промышленный комплекс. Продукция оценивается в натуральных показателях).



¹⁵ Тесты и задания составлены при активном участии профессора Ю.В. Латова.

11. Самый дефицитный ресурс современной российской экономики — это
а) труд;
б) земля;
в) капитал;
г) предпринимательство.
12. Основной инструмент приватизации наиболее привлекательных объектов госсобственности — это
а) распределение акций среди работников предприятия и его менеджмента;
б) продажа пакетов акций на конкурентных аукционах;
в) залоговые аукционы;
г) передача в безвозмездное пользование на длительные сроки.
13. Какая из следующих форм организации большого бизнеса наиболее широко использовалась в 1993–1996 гг.?
а) общество с ограниченной ответственностью;
б) холдинг — управляющая и координирующая компания, не имеющая контрольных прав собственности на организации-члены;
в) холдинг — управляющая компания на правах владельца;
г) государственное унитарное предприятие.
14. Плата рэкетирам за «крышу» является в современной России элементом издержек
а) поиска информации;
б) защиты прав собственности;
в) оппортунистического поведения;
г) всех перечисленных транзакционных издержек.
15. «Клановый капитализм» в постсоветской России отличается от «нормального» капитализма в развитых странах Запада тем, что в России, в отличие от стран Запада
а) частная собственность на основные средства производства фактически принадлежит не столько отдельным физическим лицам, сколько семейно-родовым кланам;
б) основными субъектами хозяйственной жизни являются не отдельные предприятия, а финансово-промышленные группы;
в) сохраняется доминирование отношений личной зависимости;
г) производительная деятельность предпринимателей преобладает над рентоискательской.
16. Какой из нижеперечисленных видов советского монополизма сохранился и в постсоветской экономике?
а) монополия государства на внешнеэкономическую деятельность;
б) монополия государства на защиту прав собственности;
в) монополия министерств на контроль над отраслевым производством;
г) монополия отдельных предприятий на выпуск товаров конкретного вида.
17. В условиях модели «помогающей руки» главным механизмом защиты прав собственности предпринимателей является
а) судебный арбитраж;
б) деятельность общественных организаций;
в) административное регулирование государственных чиновников;
г) деятельность уголовников-рэкетиров.
18. Какая из моделей не требует сознательного социального конструирования?
а) модель «невидимой руки»;
б) модель «помогающей руки»;
в) модель «грабящей руки»;
г) верно и а) и в).

19. Экономика рэкета — это хозяйственная система, в которой предприниматели страдают
- а) от коррупции государственных чиновников;
 - б) от высоких государственных налогов;
 - в) от вымогательства уголовников;
 - г) верно все перечисленное.

20. Согласно концепции М. Вебера стремление «делать деньги» любыми средствами, как многие «новые русские», — это

- а) неизбежная черта начальной стадии капитализма;
- б) черта, характерная для развития капитализма у нехристианских народов;
- в) имманентный признак капитализма;
- г) черта, характерная для докапиталистических обществ.

21. Какие особенности развития бизнеса в постсоветской России совершенно не характерны для развитых капиталистических стран?

- а) лоббистское давление предпринимателей на правительство с целью извлечения рентных доходов;
- б) уклонение от налогов;
- в) совмещение руководства коммерческими фирмами с занятием ответственных должностей в государственном аппарате;
- г) участие предпринимателей в политической деятельности;
- д) все вышеперечисленное верно.

22. Основной массив предпринимателей постсоветской России — выходцы из

- а) диссидентов;
- б) легальной рыночной экономики;
- в) нелегальной командной экономики;
- г) нелегальной рыночной экономики.

ВОПРОСЫ И ЗАДАЧИ

3. Решите задачи и ответьте на вопросы повышенной сложности.

23. Изобразите в двухмерной системе координат («время — экономические системы») траекторию эволюции российской экономики на протяжении XX в.

24. Расположите следующие сферы бизнеса в порядке смены их друг другом в шкале приоритетов большого российского бизнеса с начала реформ:

- 1) сырьевой сектор (нефть, газ, металлургия и т. д.);
- 2) торговля;
- 3) финансовый сектор;
- 4) теневое производство потребительских товаров.

25. Какова причина фальсификации объемов экспорта в сторону завышения многими российскими нефтяными компаниями?

26. Что, по Вашему мнению, стало причиной широкого распространения коррупции и взяточничества в постсоветской России? Критически оцените модель Бланшара, объясняющую коррупцию при помощи сравнительного анализа России и Китая.

27. Опишите основные этапы становления и утверждения новой системы власти-собственности в России.

28. Каковы основные механизмы отчуждения собственности в пользу Российской Федерации в постприватизационный период?

29. Охарактеризуйте кризис 1998 г.

а) Каковы основные предпосылки кризиса 1998 г.?

б) В чем состояли решения от 17.08.1998 г., которые в народе называли дефолтом?

в) Охарактеризуйте инвестиционный климат в России, сложившийся в 1999 г.

30. Сравните разные модели взаимоотношений государства и бизнеса, заполняя таблицу.

Характеристики	Модель «невидимой руки»	Модель «помогающей руки»	Модель «грабящей руки»
Степень государственной централизации			
Цели деятельности государственных чиновников			
Методы государственного регулирования			
Степень и форма коррупции			
Методы защиты прав собственности			
В каких странах развивается			

31. Сравните три модели экономик переходного периода, по типологии Т. Фрея и А. Шляйфера, анализируя соотношение для каждой из них трех типов институционального развития. Заполните таблицу (на пересечении строк и столбцов ставите "+", если такое соотношение существует, или "-", если оно отсутствует) и объясните свой выбор.

Модели экономик переходного периода	Типы институционального развития		
	Зависимость от предшествующего развития	Импорт институтов	Институциональное новаторство
Модель «невидимой руки»			
Модель «помогающей руки»			
Модель «грабящей руки»			

32. Современный российский экономист В. Кокорев¹⁶ обнаружил любопытный парадокс: хотя переход от командной экономики к рыночному хозяйству должен вести к уменьшению доли транзакционных издержек, в реальной экономике России 1990-х гг. доля транзакционных издержек в общем объеме производственных расходов не снижалась, а росла. Предложите объяснения «парадокса Кокорева».

33. Сравните три возможных пути формирования предпринимательства в постсоциалистических обществах.

а) Из каких социальных групп формируется бизнес-класс в каждом из этих вариантов?

б) Какие институциональные предпосылки необходимы для осуществления каждого из этих вариантов?

в) Каковы их сравнительные преимущества и недостатки: с точки зрения экономической эффективности и с точки зрения социальной справедливости? Рассмотрите отдельно позитивные и негативные эффекты в краткосрочном и в долгосрочном периоде.

г) Какой путь из этих трех преобладал в различные периоды трансформации советской командной экономики в экономику переходного типа на протяжении 1988–1994 гг.?

¹⁶ Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996, № 12, С. 61–72.

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ КАК МЕТОД ОРГАНИЗАЦИИ ИТОГОВОГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ СТУДЕНТА

Н.М. РОЗАНОВА,

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

Современный этап подготовки экономических и управленческих кадров для бизнеса и государственной службы требует новых, продвинутых и оригинальных методов не только преподавания экономических дисциплин, но и проверки качества освоения предмета. Особенно важным в этом отношении является итоговый контроль знаний студентов. При всей значимости традиционного типа экзамена в виде тестов, решения задач и ответов на теоретические вопросы необходимо использовать инновационные методы, сочетающие в себе проверку и обучение, знание теории и прикладные аспекты, консервативность и креативность. Все это может предоставить методика проведения экзамена в виде ситуационного анализа.

Ключевые слова: микроэкономика; ситуационный анализ; формы экзамена.

SITUATIONAL ANALYSIS AS THE METHOD FOR STUDENTS' ATTAINMENTS CONCLUDING ASSESSMENT ORGANIZATION

N.M. ROZANOVA,

Doctor of economic sciences (DSc), Professor,
National Research University Higher School of Economics,
e-mail: nrozanova@hse.ru

Contemporary education demands new, original and advanced, methods not only in teaching but also in examination process. Although traditional examinations in form of tests, theoretical and analytical tasks are still important, it has become of great value to use innovative control methods that combine checking and teaching, theory and practice, conservative and creative aspects. These can be done in case study.

Keywords: microeconomics; case study; examination methods.

JEL classification: A11, A12, A13, A22, D01.

Современный этап подготовки экономических и управленческих кадров для бизнеса и государственной службы требует новых, продвинутых и оригинальных методов не только преподавания экономических дисциплин, но и проверки качества освоения предмета. Особенно важным в этом отношении является итоговый контроль знаний студентов. При всей важности традиционного типа экзамена в виде тестов, решения задач и ответов на теоретические вопросы, необходимо использовать инновационные методы, сочетающие в себе проверку и обучение, знание теории и прикладные аспекты, консервативность и креативность. Все это может предоставить методика проведения экзамена в виде ситуационного анализа.

Цель инновационной методики

Методика анализа практических ситуаций, применяемая в качестве экзаменационной работы, направлена на достижение следующих целей:

- ✓ Стимулировать студентов активно использовать разнообразные экономические модели, изучаемые в ходе курса по экономической теории.
- ✓ Мотивировать студентов к поиску и анализу дополнительной экономической информации в поддержку собственной точки зрения.
- ✓ Стимулировать студентов к изучению дополнительных микроэкономических моделей, которые не были рассмотрены в ходе лекций и традиционных занятий.
- ✓ Развивать у студентов чувство причастности к современным экономическим событиям.
- ✓ Развивать коммуникативные навыки студентов.
- ✓ Поощрять использование студентами информационных технологий нового поколения.

Формат экзамена по методике ситуационного анализа

Экзамен по методике ситуационного анализа проводится в письменном виде. Длительность экзамена составляет 120 минут. По каждой теме курса преподаватель подбирает материалы обзорного статистического и/или аналитического характера, которые будут предоставлены студенту во время экзамена. В отведенное время студент должен прочитать предложенные преподавателем материалы, ответить на вопросы по данной ситуации и написать аналитический обзор. На чтение документов и обдумывание ответов отводится одна треть общего времени экзамена. Ответы на вопросы должны занимать еще одну треть отведенного времени. Оставшаяся треть временного интервала предназначена для обзора и общей проверки работы.

Документы (материалы) для экзамена берутся из периодической печати, Интернета, прочих экономических и статистических источников. Примерами «поставщиков» экзаменационного материала могут служить экономические газеты, такие как: РБК daily, Коммерсантъ и Ведомости, аналитические журналы «Эксперт», «Компания», «Форбс», сайты Росстата, Минэкономразвития, Банка России, Минфина. Если тест источника слишком большой, он может быть урезан или объединен с другими материалами.

Вопросы по кейсу разрабатываются исходя из специфики темы курса и специфики факультета, на котором проходит экзамен. Вопросы должны соответствовать тематике микроэкономики, проблемам, рассматриваемым на лекциях и семинарах, и заданиям, представленным в программе дисциплины.

Аналитический обзор предназначен для более общего взгляда на данную тему, учета возможности извлечения уроков из практической ситуации с точки зрения менеджеров и государственных служащих.

Подобный формат экзамена требует особого стиля подготовки студента к итоговой проверке его знаний. Для подготовки к экзамену по типу ситуационного анализа студенту рекомендуется прочесть и обсудить в малых группах (по 2–3 человека) во внеаудиторное время в рамках самостоятельной работы несколько аналогичных ситуаций, подобрать необходимые дополнительные статистические и экономические данные в поддержку своей точки зрения, убедить оппонентов и слушателей в правильности своего подхода. Такая подготовка к экзамену активизирует аналитические навыки студента, делает его самостоятельную работу живой и интересной. Экзамен из способа проверки и контроля становится методом обучения и развития креативности студента.

Критерии оценки итоговой работы

Итоговая работа, написанная по методике ситуационного анализа, оценивается по трем компонентам: 1) полнота ответа на поставленные вопросы; 2) точность использования микроэкономического инструментария; 3) креативность ответа.

Полнота ответа на поставленные вопросы означает, что студент полностью, глубоко и качественно ответил на вопросы по тексту ситуации, максимально возможно использовал факты из статьи, представил четким и ясным образом свое видение проблем.

Точность использования микроэкономического инструментария оценивается с точки зрения правильности выбранной микроэкономической модели, грамотного применения графиков и формул микроэкономики, релевантных допущений и выводов.

Креативность ответа предполагает, что студент не просто использует готовый микроэкономический инструментарий, но способен его модифицировать в соответствии с задачами анализируемой ситуации, может взглянуть на проблему более широко, показать, чему учит данный кейс и каким образом представители бизнеса и/или государства могут применять выводы практической ситуации в своей деятельности.

Оценка «неудовлетворительно» (1–3 балла) означает:

- ✓ Студент не смог продемонстрировать знание базового инструментария микроэкономики.
- ✓ Студент не ответил на все или большинство вопросов кейса.

- ✓ Ответы на все или большинство вопросов кейса не соответствуют ситуации.
 - ✓ Ответы на все или большинство вопросов кейса не включают в себя микроэкономический инструментарий.
 - ✓ Креативность отсутствует.
- Оценка «удовлетворительно» (4–5 баллов) означает:
- ✓ Базовый уровень знаний студента.
 - ✓ Овладение базовым инструментарием предмета.
 - ✓ Знание ключевых понятий микроэкономики.
 - ✓ Поверхностные ответы на все или большинство вопросов кейса.
 - ✓ Есть ошибки в графиках и/или формулах, используемых при ответе.
 - ✓ Креативность отсутствует или невелика.
- Оценка «хорошо» (6–7 баллов) означает:
- ✓ Основной уровень знаний студента.
 - ✓ Студент может использовать стандартный микроэкономический инструментарий в стандартных ситуациях, для решения стандартных задач.
 - ✓ Студент ответил на все вопросы кейса, но многие ответы носят неглубокий характер.
 - ✓ Есть несущественные ошибки в графиках и/или формулах, используемых при ответах.
 - ✓ Креативность среднего уровня; студент использует стандартные фразы и шаблоны, вследствие чего вместо анализа в его ответе преобладает описание.
- Оценка «отлично» (8–10 баллов) означает:
- ✓ Продвинутый уровень знаний студента.
 - ✓ Студент может применять микроэкономический инструментарий к нестандартным ситуациям, для решения нестандартных задач.
 - ✓ Студент может самостоятельно модифицировать микроэкономический инструментарий для решения ключевых экономических задач.
 - ✓ Студент полностью ответил на все вопросы кейса, ответы отличаются глубиной и широтой охвата проблемы.
 - ✓ Студент применил большое число разнообразных микроэкономических моделей при ответах на вопросы кейса.
 - ✓ Ответы и результирующий аналитический обзор отличаются высокой степенью креативности, преобладают нестандартные подходы и плодотворный анализ.

План организации экзамена

Экзамен с использованием ситуационного анализа проводится в письменном виде. Длительность экзамена составляет 120 минут. За это время предполагается, что студент прочитает предоставленный материал, обдумает вопросы, напишет ответы, ориентируясь на имеющиеся цифры и факты, проанализирует ситуацию в итоговом обзоре. Кейс для экзамена прилагается к ответу студента, при необходимости студент может подчеркивать ключевые фразы и главные моменты в самом материале, не прибегая к его пересказу.

Кейсы для экзамена составляются по отдельным темам курса. Хотя возможность использования комплексной ситуации, которая охватывала бы все или несколько тем дисциплины, не исключается, на практике довольно сложно как подобрать подобный материал, так и сделать его не слишком обширным, доступным для ответа в ограниченное время экзамена.

Например, курс «Микроэкономика» традиционно включает 10 тем. Соответственно для экзамена подготавливаются 10 различных ситуаций, по одной ситуации на каждую тему. Выбор ситуаций для студента осуществляется методом вытягивания экзаменационного билета. Студенты вытягивают материалы, которые они будут анализировать в ближайшие 120 минут. Преподаватель рассаживает экзаменуемых таким образом, чтобы студенты с одинаковыми билетами–кейсами находились далеко друг от друга. При наличии не менее 10 вариантов (10 кейсов) подобное размещение может быть осуществлено с высокой степенью эффективности. Более того, даже если у близко сидящих студентов окажутся одинаковые кейсы, возможность списывания существенным образом ограничивается и общим временем экзамена, и самой структурой экзамена: вопросы ситуационного анализа предусматривают наличие множества правильных ответов, а плагиат легко отслеживается преподавателем.

Проверка работ осуществляется по критериям, которые известны студентам заранее.

Экзамен в виде ситуационного анализа обладает рядом преимуществ перед традиционными способами проверки знаний студентов.

Даже самые слабые студенты могут найти для себя что-то полезное и интересное, могут дать ответы хотя бы на некоторые вопросы, что повышает вероятность получения ими положительной оценки.

Продвинутые студенты могут в гораздо большей степени, чем при традиционном экзамене, показать глубину и всесторонность своих знаний, что делает экзамен для них делом творческим и увлекательным.

Поскольку цель обучения — овладение навыками, которые могут быть использованы в ежедневной работе специалиста, — подобный формат экзамена позволяет нацелить студентов не только на заучивание теоретических положений микроэкономики, но и на развитие практических компетенций.

Примеры ситуационного анализа, предназначенного для проведения экзамена по курсу «Микроэкономика»

Ситуация № 1

Предпочтения потребителей определяют стратегию фирмы

Вопросы для анализа

- А. Покажите на графиках предпочтений старое и новое равновесие компании.
- В. Какие факты говорят о том, что предпочтения потребителей претерпели существенные изменения?
- С. Как согласно новой стратегии компании будет меняться карта предпочтений типичного потребителя?

Обзор: Какие уроки из данной ситуации может извлечь менеджер фирмы?

Материалы для обсуждения

Источник: А. Максиматкина. Клубный лагерь спортивной ориентации. РБК. 2007, № 6, С. 64–68.

Одна из крупнейших в мире туристических компаний — Club Med — сегодня вынуждена менять формат, чтобы увеличить рентабельность бизнеса.

Француз Жерар Блитц, основатель Club Med, первым предложил туристам систему «все включено», создав сеть клубных отелей для молодых и активных. Но в последние годы отдых в спартанских условиях так называемых городков Club Med уже не пользуется былой популярностью. Поэтому сегодня компании пришлось привлекать более обеспеченную и избалованную публику.

Доля клиентов Club Med из разных стран в 2006 г.

Страна	Доля, в %
Франция	43
Страны Европы (кроме Франции)	25
США и Канада	9
Страны Азии	15
Россия	1

Вместо привычных «звезд» компания использует для измерения степени комфорта гостиниц «трезубцы» — два, три и четыре. Неделя проживания в городках, которым присвоены два «трезубца», в Греции обойдется одному взрослому в 750 евро. В Турции в трех «трезубцах» — классический уровень комфортности — можно отдохнуть за 1049 евро. За четыре «трезубца» на Мальдивах клиент заплатит 1089 евро.

Первый городок клуба появился на Балеарских островах более полувека назад, и уже в день открытия туда приехало 300 гостей. В первый же летний сезон концепция клуба привлекла более 2 тыс. клиентов. Скромные условия проживания и дружелюбная атмосфера стали в то время настоящим хитом туристического предложения.

У Club Med изначально формировалось свое понимание клубного отдыха. Организация активного отдыха и развлечений является психологическим преимуществом сети. Благодаря ярко выраженному клубному духу, отдых в отелях Club Med стал для любителей активного проведения каникул многолетней традицией. И компания разрослась до 80 городков на пяти континентах.

Однако разнообразие досуга тут скорее видимое. В основном система Club Med направлена на проведение максимального количества спортивных мероприятий. Для этого в городках работает большая команда так называемых GO (gentle organizers), которые ежедневно тормозят отдыхающих, не давая им засыпать на пляже или засиживаться в ресторанах.

Но то, что отличает Club Med от других туркомпаний, одновременно и серьезно сужает круг его клиентов. Целевой аудиторией пока остаются невзыскательные туристы без особых требований к условиям размещения, у которых на первом месте здоровый образ жизни. К тому же во Франции, на родине Club Med, подход к клубному отдыху изначально был несколько иным, нежели в Германии, а тем более в России. Для французов клубность отеля — это особая сплоченность туристов и ГО, и ценность такого времяпрепровождения они видят именно в совместном досуге и командном духе. Потому французские отели сети далеко не всегда расположены в прибрежной зоне.

«Не всем гостям это понравится. Некоторые хотят элементарно расслабиться, а не лазить с утра до вечера по горам», — замечает владелец греческой туристической компании. Два года назад два отеля в Греции перешли в систему Club Med. Уровень сервиса там понизился, зато гостей постоянно вовлекают в различные мероприятия. Для Club Med условия проживания туристов вторичны.

Узость формата отдыха, предлагаемого клубом, в последнее время стала негативно сказываться на финансовых показателях компании. В период с 2001 по 2005 гг. прибыль была нестабильной, а оборот понемногу снижался, с 1,9 млрд евро в 2001 г. до 1,5 млрд в 2005 г. Менеджмент Club Med осознал, что существование в узкой нише может выйти боком, как только традиционные туроператоры предложат своим клиентам более активный и спланированный отдых. Да и уже сформировавшаяся аудитория компании претерпела перемены: в течение многих лет наибольшим спросом пользовались недорогие гостиницы, но молодежь повзрослела, обзавелась семьями, и теперь актуальнее другие отели — четыре «трезубца». «Эта тенденция набирает обороты. Мы сегодня сфокусировались на выходе в более высокий ценовой сегмент, чтобы привлечь клиентов с большим уровнем доходов, чем у нашей целевой аудитории», — поясняет глава компании.

Показатели деятельности компании

Год	Число клиентов, тыс. чел.	Выручка, млн евро	Чистая прибыль, млн евро
2001	1782	1985	-70
2002	1534	1744	-62
2003	1429	1609	-94
2004	1421	1600	-44
2005	1370	1590	3
2006	1328	1679	5

Хижин с бамбуковыми стенами, соломенными крышами и удобствами во дворе с 2007 г. упразднены. Предполагается, что к концу 2008 г. все «двушки» перейдут в разряд трех или четырех «трезубцев».

Большие надежды в Club Med возлагают и на диверсификацию клиентской базы. Если в 2006 г. жители Франции составляли 43% аудитории компании, то теперь ставка будет сделана на американский и азиатский рынки. В Азии можно привлечь более 100 тыс. клиентов в год с высоким уровнем доходов — для них решено создать принципиально новые виллы.

Таким образом, компания, до сих пор занимавшая особую нишу на мировом туристическом рынке, в ближайшее время может составить конкуренцию традиционным игрокам. Впрочем, потенциальные конкуренты пока не слишком беспокоятся: чтобы соперничество было успешным, за миллионными вложениями в реконструкцию отелей должны последовать серьезные инвестиции в продвижение обновленной идеи. Все это, безусловно, будет сопровождаться повышением расценок, что, по мнению участников рынка, может обернуться против клуба. Если цены на услуги не поднимутся, то у компании есть реальный шанс привлечь новую аудиторию и не растерять старых клиентов. Если же услуги сильно подорожают, компания рискует лишиться очень большого числа клиентов, привыкших к ее концепции демократичного отдыха. В сегменте all inclusive конкуренция в последнее время значительно усилилась. Многие перешли на эту систему, поэтому основную целевую аудиторию Club Med способен удержать и расширить только при сохранении своей ценовой политики.

Образец экзаменационного ответа

А. Покажите на графиках предпочтений старое и новое равновесие компании

В туристическом бизнесе можно выделить два параметра продукта, предлагаемого туристическими компаниями потребителям: 1) уровень комфорта (показатель Y на рис. 1) и 2) активность отдыха (показатель X на графике). В том сегменте рынка, где действовала до сих пор фирма Club Med, пред-

почтения потребителей могут быть охарактеризованы как квазилинейные. Для участников программы Club Med при получении определенного (не очень высокого) уровня комфорта (линейный товар) основную роль играли дополнительные мероприятия в рамках активизации отдыха (нелинейный товар). Потребители готовы были жертвовать комфортными условиями ради проведения совместного досуга, командного духа, многочисленных способов вовлечения в общую деятельность клуба.

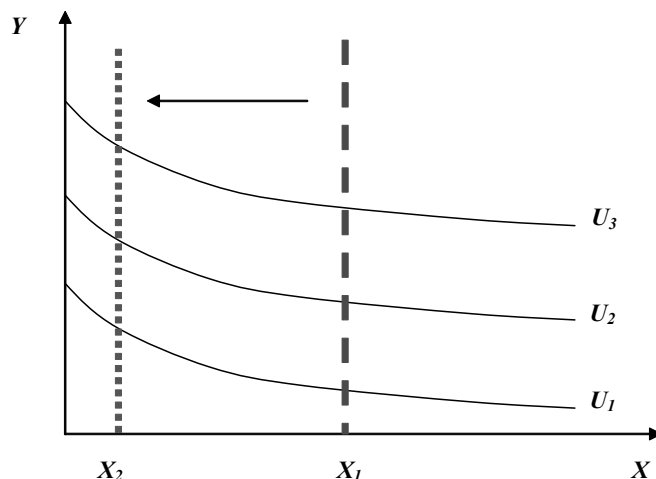


Рис. 1. Изменение предпочтений потребителей компании Club Med

Уровни полезности на графике — U_1 , U_2 и U_3 — показывают предпочтения потребителей в отношении отелей разного уровня: «два трезубца», «три трезубца» и «четыре трезубца». Но для каждого уровня отеля (уровня полезности и кривой безразличия) потребители делали выбор в пользу более обширного активного отдыха — вертикальная линия X_1 . С течением времени бывшие ранее невзыскательными туристы изменялись в пользу меньшей активности, но большей комфортности отдыха. Это отражает сдвиг вертикальной линии влево, вплоть до нового равновесия на линии X_2 .

В. Какие факты говорят о том, что предпочтения потребителей претерпели существенные изменения?

Пока компания оставалась в рамках сугубо французской клиентуры, изменения в предпочтениях потребителей были не столь масштабны и не столь заметны. С выходом на международную арену происходит определенная диверсификация клиентской базы. Показатели изменения ситуации включают в себя:

- ✓ снижение финансовых показателей деятельности компании, падение прибыльности и денежных потоков;
- ✓ снижение оборота фирмы, отток туристов в конкурирующие компании;
- ✓ падение или неувеличение доли рынка международного туристического бизнеса;
- ✓ жалобы владельцев франшизы компании Club Med в других странах и в самой Франции;
- ✓ опросы потребителей после завершения отдыха.

С. Как согласно новой стратегии компании будет меняться карта предпочтений типичного потребителя?

Старая стратегия компании была ориентирована на невзыскательных туристов, предпочтения которых можно было выразить таким образом: $U_1 = v(X) + kY$, где X — активность отдыха, Y — комфортность отдыха; k — звездность отеля (количество зубцов трезубца). График для этих клиентов представлен на рис. 1.

Новая стратегия фирмы в рамках международного бизнеса нацелена на обеспеченную и избалованную публику, для которой уровень сервиса, комфортность отдыха — главный фактор приобретения туристической услуги. Активность отдыха, возможно, имеет значение, но только в качестве дополнительного бонуса в пользу выбора той или иной туристической фирмы. Поэтому мы можем сделать вывод, что новые клиенты действуют в области предпочтений такого

вида: $U_2 = v(Y) + X$. Выбор между комфортностью и активностью проведения досуга может быть по-прежнему представлен как квазилинейные предпочтения. Но теперь в качестве линейного товара выступает активность как менее значимый параметр отдыха, а в качестве нелинейного товара — комфортность, ставшая доминирующей переменной. График для новых клиентов туристического бизнеса представлен на рис. 2.

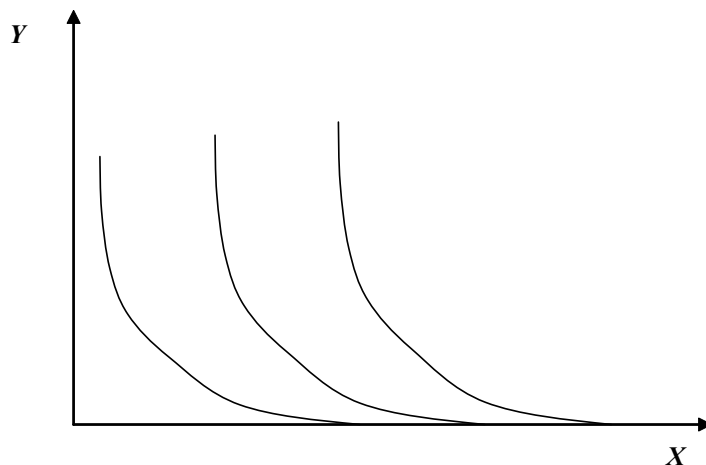


Рис. 2. Карта кривых безразличия для новой стратегии компании

Аналитический обзор — чему учит данная ситуация.

В основе любой человеческой деятельности лежит стремление к удовлетворению разнообразных потребностей. История цивилизации учит, что удовлетворение своих потребностей наиболее эффективным способом возможно тогда, когда мы производим то, что нужно другим людям. Отсюда понятен интерес к потребителю как главному участнику экономического процесса.

Как мы знаем, роль индивида в качестве потребителя заключается в приобретении товаров и услуг для личного потребления. Объектом выбора потребителя является товар. Но что такое товар?

Прежде всего следует отметить, что товар выступает как совокупность характеристик какого-либо предмета. Например, автомобиль ценен для индивида потому, что помогает быстрее добраться до места назначения; удобен в качестве транспортного средства; обладает хорошими ездовыми качествами; имеет привлекательный внешний вид. Все эти свойства продукта — скорость передвижения; мощность двигателя; комфортабельность салона; удобство в управлении; внешний и внутренний дизайн — представляют собой характеристики особого товара — автомобиля. При этом может оказаться так, что одним покупателям в большей степени интересен внешний вид автомобиля, а другие уделяют внимание главным образом мощности машины. Каждая характеристика может рассматриваться поэтому в качестве элемента, приносящего потребителю свою специфическую ценность или полезность.

С другой стороны, предмет интересует нас потому, что он может облегчить нам жизнь, хорошо выполняя свою предметную функцию. Тогда товар рассматривается как совокупность функций. К примеру, автомобиль имеет ценность для потребителя в качестве транспортного средства (функция передвижения), но одновременно и как способ увеличения значимости индивида в глазах сослуживцев и соседей (функция престижа). Другой пример: продукты питания поддерживают нашу жизнь (функция жизнеобеспечения), доставляют дополнительное вкусовое удовольствие (функция насыщения вкуса), помогают общаться с друзьями (в виде дружеских вечеринок проявляются функции отдыха, расслабления и общения) и также могут поддерживать наш статус в обществе (обед или ужин в дорогом ресторане выполняют функцию престижа).

Однако то, что интересует потребителя, — это не только товар сам по себе, но товарный набор. Именно на этих положениях, как учит анализ данного кейса, следует сделать акцент при выборе продуктовой стратегии компании.

Цель этого кейса — показать, как изменения предпочтений потребителей вынуждают компанию менять свою стратегию на рынке.

Таким образом, данная ситуация показывает, что теория предпочтений потребителей может быть использована на практике для оценки эффективности продуктовой стратегии компании.

Ситуация № 2**Регулирование отрасли естественной монополии****Вопросы для анализа**

1. О каком рынке идет речь в статье?
2. Какие критерии можно применить в данном случае для выделения релевантного рынка?
3. Зависит ли представление о необходимости регулирования рынка от того, какие в данном случае применяются критерии для выделения релевантного рынка? Что здесь может считаться более широким и более узким определением рынка?
4. Какие «провалы» характерны для данного рынка? Насколько серьезными они являются? Можно ли решить эту проблему частным, а не государственным образом?
5. Что можно рассматривать в данном случае в качестве «первого» оптимума? «Второго» оптимума?
6. Есть ли здесь проблема выбора между структурной и технологической эффективностью? Приведите как можно больше фактов из статьи в поддержку вашей точки зрения.
7. Какую роль в регулировании данного рынка играет необходимость получения лицензии? Проанализируйте ситуацию с помощью графиков поведения типичной фирмы и рынка в целом.
8. Действует ли в данной отрасли эффект потенциальной конкуренции? В чем он может выражаться?
9. Какие барьеры входа являются наиболее значимыми в данной отрасли?
10. Почему, несмотря на появление в отрасли конкуренции, тарифы практически не снижаются?
11. Предложите свой вариант оптимальной формы конкуренции для данного рынка.

Обзор: Какие уроки из данной ситуации может извлечь представитель государства, государственный чиновник?

Материалы для обсуждения

Источник: Аристова Н. Демонополизация рынка услуг дальней связи не сделала их более доступными // Ведомости. 2007. № 95 (1869) 28.05.

Некуда дешевле

Демонополизация рынка услуг дальней связи не сделала их более доступными. Без малого полтора года назад российский рынок междугородной и международной связи был демонополизирован. Теперь, собираясь позвонить в другой город или страну, мы можем выбрать, услугами какого оператора воспользоваться. Однако возникшая конкуренция пока не привела к ощутимому снижению тарифов. Рынок остается сильно зарегулированным, и это мешает операторам снизить стоимость звонков.

До 2006 г. услуги дальней (междугородной и международной) связи в России имел право оказывать только один оператор — «Ростелеком». В 2005–2006 гг. лицензии на межгород и международную связь получили более 20 операторов, но условия, позволяющие оказывать эти услуги на практике, пока выполнили только «Межрегиональный транзиттелеком» (МТТ) и Golden Telecom (GT). Важнейшее из этих условий — наличие у оператора построенной и сданной Россвязьнадзору сети для транзита междугородных и международных звонков. В каждом субъекте Федерации у оператора должен быть хотя бы один узел доступа к этой сети (коммутатор), а кроме того на сети должно быть установленное количество междугородных и международных транзитных узлов. Помимо «Ростелекома», МТТ и GT такую сеть построил еще один оператор — «Транстелеком» (ТТК). Он планирует начать оказывать услуги в III квартале этого года.

Через тернии в межгород

Конкуренция на российском рынке дальней связи началась в феврале 2006 г. с выходом на него МТТ. Впрочем, условия работы на этом рынке для «Ростелекома» и новичков долгое время были неодинаковыми. В большинстве регионов пользователи фиксированной связи до сих пор должны приложить усилия, чтобы получить возможность пользоваться свободным выбором.

Выбирать оператора можно либо каждый раз при звонке (режим «горячего выбора», или hot-choice), либо заранее подписавшись на услуги одной-единственной компании (pre-select).

Режим hot-choice работает во всех регионах, но со своими нюансами. В Башкирии, Татарии, Пскове и частично в Москве абонент может самостоятельно выбрать оператора, набрав вслед за «восьмеркой» код доступа, присвоенный выбранной сети. У «Ростелекома» это 55 для междгорода и 10 для звонков за рубеж, у МТТ — 53 и 58, у GT — 51 и 56 соответственно. Для желающих воспользоваться услугами МТТ такая схема работает еще и в Якутии. В остальных регионах, чтобы перевести телефон в режим «горячего выбора», абонентам необходимо явиться на узел своего оператора местной связи с паспортом и написать заявление.

На Урале и Дальнем Востоке желающим подключиться к МТТ в режиме pre-select достаточно позвонить по специальному номеру 8-800-333-09-91 (звонок бесплатный) — автоинформатор тут же сообщит о переключении. Аналогичная система в Татарстане, Пскове, Башкирии, Якутии и частично в Москве. Абоненты всех остальных регионов де-факто оставлены «в наследство» бывшему монополисту «Ростелекому»: чтобы сменить оператора, им надо отправляться на узел. Впрочем, «Московская городская телефонная сеть» с недавних пор стала отменять для абонентов, не выбравших постоянного оператора дальней связи, автоматический выход на сеть «Ростелекома»: жители 500 тыс. (из 4,2 млн) московских телефонизированных квартир, набрав «восьмерку», должны теперь вводить код того или иного оператора дальней связи. Одновременно «Ростелеком» предложил москвичам собственный бесплатный номер (8-800-100-25-25), позвонив по которому можно выбрать себе этого постоянного оператора.

Для подключения к сети GT усилий придется затратить побольше. Эта компания пока оказывает услуги гражданам исключительно по авансовой системе без выставления ежемесячных счетов, так что поговорить с ее помощью можно, лишь предварительно зарегистрировавшись и внося предоплату.

Первые успехи

GT получила право оказывать услуги межгорода и международной связи в январе 2007 г. и изначально была ориентирована на обслуживание других операторов и собственных корпоративных клиентов. Следующий шаг, по утверждению компании, — корпоративные клиенты других операторов. Неудивительно, что к концу I квартала 2007 г. общее число клиентов-пользователей дальней связи у GT составило 944, из которых за январь–март оператор подключил всего 65. «Массовые абоненты нас тоже интересуют. Мы готовим определенные маркетинговые акции, рассчитанные на этот сегмент. Но работа на массовом рынке сильно зависит от возможностей абонентов выбирать оператора дальней связи, а они пока не везде удобны», — передал «Ведомостям» через пресс-службу президент компании Александр Виноградов.

Успехи МТТ тоже не очень впечатляют: в 2006 г. этот оператор подключил 2,8 млн абонентов, из них 500 тыс. выбрали сеть МТТ в качестве постоянной. Директор по связям с общественностью МТТ Кирилл Ладыгин признает, что динамика подключения абонентов могла бы быть выше. «Основная причина [медленного прибавления клиентов] — нежелание межрегиональных компаний «Связьинвеста» переводить своих абонентов в режим автоматического выбора оператора, — считает он. — Это накладывается на инертность населения. А за инертностью стоят и объективные, и субъективные причины. Ведь, чтобы выбрать оператора, в большей части регионов надо идти на узел связи, а поход на узел крайне неудобен». Ладыгин рассказал, что в Татарстане, где абоненты могут выбрать оператора без каких бы то ни было дополнительных усилий, на долю МТТ уже приходится около 20% всего дальнего трафика, а в целом по России по итогам 2006 г. — всего 4%.

Цены, стоять!

Одним из плодов конкуренции должно было стать удешевление звонков. Но пока цены если и снизились, то очень незначительно. Когда МТТ только выходила на рынок, то обещала снизить тарифы по сравнению с ценами «Ростелекома» в среднем на 10–15%. В самом деле, в рабочие часы расценки МТТ по ряду направлений оказались ниже, зато вечером и в выходные говорить через «Ростелеком» выходило даже экономичнее. Экспансию на новый для себя рынок МТТ, как впоследствии и GT, начала с корпоративных клиентов. Сейчас междугородные тарифы МТТ ниже, чем у «Ростелекома», на 5–8% в рабочие часы и практически идентичны в льготное время. Цены на междугородную связь дешевле примерно на 20% в зависимости от направления.

GT анонсировала, что ее тарифы на междугород будут в среднем на 10% ниже, чем у «Ростелекома», а на звонки за рубеж — на 10–65% (в зависимости от направления). Сейчас ее звонки по России дешевле, чем у «Ростелекома», в среднем на 5–6%, но чуть дороже, чем у МТТ. Стоимость международных соединений очень сильно варьирует в зависимости от направления. Разницу между стоимостью звонков представители операторов объясняют «условиями операторских соглашений».

ТТК пока воздерживается от прогнозов тарифной политики. Вице-президент компании Виталий Котов говорит лишь, что ее затраты, например на персонал, ниже, чем у компаний, уже работающих на рынке дальней связи. «Значит и себестоимость у нас будет ниже», — резюмирует Котов.

Анатомия тарифа

Новые операторы, как и бывший монополист «Ростелеком», зависимы от госрегулирования цен на межоператорские расчеты. «Сложно представить, что кто-то из новых игроков на рынке дальней связи в ближайшее время сможет предложить ощутимо более низкий уровень тарифов, — рассуждает директор по связям с общественностью и инвесторами «Ростелекома» Антон Клименко. — Структура расходов для всех операторов одинакова — в основном это затраты на межоператорские взаи-

морасчеты. А они регулируются либо напрямую государством, либо — в случае международной связи — рынком».

Представитель одного из операторов дальней связи описал «Ведомостям» нынешнюю структуру тарифа на междугородную связь. Средняя ставка по России — 4,1 руб. в минуту. В эту сумму входят компенсационная надбавка, которую операторы дальней связи обязаны до 2008 г. платить операторам местной связи (ее средний размер — 0,3 руб.), и 1,6 руб., которые делятся на две примерно равные части: половина идет местным сетям за передачу звонка на сеть дальней связи (инициация) и половина — им же за «приземление» звонка на телефон, принимающий вызов (терминация). Валовая прибыль оператора дальней связи при таком раскладе составляет около 2,5 руб. — в ее пределах можно снижать стоимость звонков, т. е. максимум на 40%.

По словам сотрудника другого оператора, средний междугородный тариф по России — 3,2 руб. за минуту. Из него нужно вычесть расходы оператора дальней связи на оплату инициации (0,82 руб.) и терминации звонка (0,83 руб.), среднюю компенсационную надбавку (0,5 руб.) и вознаграждение местным агентам, которые содержат офисы продаж услуг оператора и рассчитываются с абонентами (0,6–0,7 руб.). Оператору остается 0,34–0,35 руб., из которых он еще оплачивает расходы на рекламу, персонал и т. п. А операторам вроде МТТ, не имеющим собственных магистральных каналов связи, тратиться нужно еще и на аренду чужих. Выходит, что потенциал снижения расценок — около 10%. «Потенциал имеется, но не более 5–10%», — согласен Ладыгин.

Виноградов же говорит, что снижать стоимость звонков по России пока вообще невозможно: «Операторы и так работают с минимальной рентабельностью. Если размеры межоператорских тарифов будут пересматриваться государством в сторону уменьшения, тогда операторы тоже смогут внести изменения в тариф для конечного пользователя».

Тарифы «Ростелекома» на услуги междугородной связи для конечных пользователей государство пересматривает, но примерно раз в год. В 2007 г. они снизились в среднем по стране всего на 0,8%.

До последнего времени относительно дешевыми оставались предложения операторов так называемой карточной телефонии (принимающих звонки по картам доступа). Эти операторы добились дешевизны, оказывая услуги дальней связи с помощью интернет-телефонии, но в 2006 г. Мининформсвязи изменило законодательство таким образом, что оказывать услуги голосовой связи через Интернет, используя обычные телефонные аппараты, стало невозможно. Теперь некоторые бывшие «карточники» думают выйти на рынок дальней связи — например «Арктел» планирует сделать это в 2007 г. «Явного демпинга не будет, структура расходов всех операторов на поддержание сети дальней связи примерно одинакова», — вторит гендиректор «Арктела» Сергей Кузнецов представителям «Ростелекома», МТТ и GT.

Что день грядущий нам готовит

В 2008 г. компенсационная надбавка, делающая междугородную связь более дорогой, должна исчезнуть. «По мере доведения размера тарифов на местную связь до уровня экономически обоснованных затрат с учетом нормативной прибыли размер компенсационной надбавки будет снижаться», — заверяет представитель Федеральной службы по тарифам, определяющей ее размер.

С отменой надбавки возможно удешевление межгорода, считает аналитик Альфа-банка Виталий Купеев, но тарифы снизят только те операторы, у которых будут своя сеть дистрибуции услуг и собственные каналы. «Мне не верится в скорое снижение цен», — добавляет он.

«Вряд ли мы увидим резкое снижение тарифов для массовых пользователей», — согласен аналитик UBS Константин Праведников. Но он не исключает, что новые участники рынка дальней связи — альтернативные операторы — будут предлагать более гибкие пакеты услуг, удобные для определенных целевых групп абонентов. Компания Orange Business Services, получившая лицензию на дальнюю связь и достраивающая сеть, будет ориентироваться на собственных корпоративных клиентов, массовый рынок ей пока не интересен, признается ее директор по продуктам и маркетингу Александр Вронский.

Еще одна возможность для удешевления связи — снижение государством тарифов на инициацию и терминацию трафика. В последний раз, как указывает пресс-секретарь Россвязьнадзора Иван Задорожный, эти тарифы устанавливались в июне 2006 г. Сейчас операторы вправе подать заявки на их пересмотр.

«При демонополизации, несомненно, снижение тарифов должно происходить, но вряд ли можно ожидать обвала цен, — считает и.о. директора департамента госполитики в области инфокоммуникаций Мининформсвязи Евгений Васильев. — Не совсем правильно говорить о том, произо-

шло значительное или незначительное снижение цен, важно, что тарифы стали более сегментированными в соответствии с потребностями пользователей — у абонентов в целом появилось больше возможностей выбора».

Образец экзаменационного ответа

1. *О каком рынке идет речь в статье?*

Как мы знаем, рынок составляют все продавцы и покупатели какого-либо товара. Вопрос заключается только в том, где остановиться в поисках конкурентов и клиентов?

Определение рынка можно сузить и расширить. Можно считать, что есть единый рынок средств коммуникации, куда относятся телефонная и телеграфная связь, почта, Интернет, мобильные телефоны, видеоконференции и многое другое. А можно выделить рынок стационарных телефонов, отвечающих за местную связь, и рынок междугородной связи. Чем более узким является определение рынка, тем меньшее число фирм охватывается этим определением. На рынке местной связи могут действовать 10 продавцов, в то время как на рынке телефонной связи 20, а на рынке средств коммуникации количество продавцов вырастет до 100.

Каков правильный выбор рынка? Стоит ли уповать на малое число конкурентов (10 участников лучше, чем 100, с точки зрения контроля качества предоставляемых услуг и мониторинга добросовестного поведения на рынке) или надо задуматься над тем, чтобы найти как можно большее число фирм, чья продукция может составить конкуренцию?

В современной антимонопольной практике развитых стран принято следующее определение рынка, так называемый тест на SSNIP, — небольшое, но значимое и не временное увеличение цены (small but significant and not intransitory increase in price): если при увеличении цены какого-либо товара на 5% спрос не переключается на другой товар, то данный продукт и составляет рынок. Если же спрос переключается на другой товар, проверяют по этому же принципу следующий товар — рынок может оказаться состоящим из двух данных товаров. Или ищут третий, четвертый и т. д. товары, которыми рынок может ограничиваться.

В данной статье идет речь о рынке междугородной и международной связи. С 2006 г. на рынке проводится политика демополизации. До этого периода отрасль была монополизирована государственным участником — компанией «Ростелеком». После того как в 2005–2006 гг. более 20 операторов получили лицензии на организацию междугородной и международной связи, доля «Ростелекома» снизилась до 54%. Теперь этот рынок представляет собой рынок олигополии с доминированием компании «Ростелеком», в том числе и ее ценовым лидерством.

2. *Какие критерии можно применить в данном случае для выделения релевантного рынка?*

Релевантный рынок — это рынок, в отношении которого можно вести речь о потенциальных нарушениях принципов добросовестной конкуренции, злоупотреблениях доминирующим положением, излишней рыночной власти фирмы и т. д. Под рынком в данном случае понимается производство и продажа однородного товара, т. е. товара (или товарной группы), не имеющего близкого заменителя.

Различают технологические и географические критерии выделения релевантного рынка. К технологическим критериям можно отнести:

- ✓ производство одного вида продукции;
- ✓ высокую перекрестную ценовую эластичность.

К рынку обеспечения международной и междугородной связи можно применить технологические критерии выделения релевантного рынка. Компании производят один и тот же вид продукции — междугородная и международная телефония. Как свидетельствуют материалы статьи, местная связь не составляет конкуренции междугородным и международным операторам, скорее местные поставщики выступают в качестве партнеров федеральных участников. Интернет-телефония, конкурирующая до недавнего времени с телефонной связью на дальние расстояния, оказалась вне поля соперничества из-за административных решений государства.

Необходимость выделения географических границ релевантных рынков, как правило, связана с тем, что различные виды продукции объективно предполагают разные географические границы их потребления. Применительно к рынку дальней связи географический критерий мало значим. До демополизации рынка дальней связи географический критерий не имело смысла применять, поскольку право оперировать на территории всей страны было предоставлено только компании «Ростелеком». Теперь, после вхождения на рынок ряда независимых операторов, междугородная

и международная связь в одинаковой степени предоставляется всеми участниками для любого региона страны, хотя и не в одинаковых конкурентных условиях.

3. Зависит ли представление о необходимости регулирования рынка от того, какие в данном случае применяются критерии для выделения релевантного рынка? Что здесь может считаться более широким и более узким определением рынка?

Безусловно, необходимость, степень и методы регулирования того или иного рынка напрямую зависят от того, какой критерий использует государство для выделения релевантного рынка.

Например, использование технологического критерия предоставления дальней связи показывает определенную структуру рынка на федеральном уровне. В процессе демонполизации отрасли на рынке оказалось несколько поставщиков услуг связи, что позволяет говорить о существенной степени конкуренции. Антимонопольная политика может быть сведена к наблюдению за добросовестностью конкуренции и поведением доминирующей фирмы — компании «Ростелеком».

При использовании географического критерия антимонопольное регулирование должно быть более жестким, так как в некоторых регионах наблюдается злоупотребление доминирующим положением, в частности, при установлении тарифов на подключение к магистральной линии, переходу к альтернативному оператору и т. д.

Таким образом, в данном случае более широким определением рынка можно считать производство однородного товара — услуги связи, а более узким — производство товара для потребления в рамках какой-либо территории страны (региона) или конкретным потребителем.

4. Какие «провалы» характерны для данного рынка? Насколько серьезными они являются? Можно ли решить эту проблему частным, а не государственным образом?

Для данного рынка характерны два вида «провалов»: наличие отдельных характеристик общественных благ и проявление монопольной власти.

Услуги международной связи обладают такими свойствами общественных благ, как важность для государства (например, с точки зрения обороноспособности страны) и отчасти неконкурентность в потреблении, поскольку использование связи одними потребителями не уменьшает ее стоимость и полезность для других, по крайней мере до тех пор, пока линия связи не будет чрезмерно загружена. С этой точки зрения услуги связи следует отнести к перегружаемым благам.

Отрасли связи принадлежит особая роль в инфраструктуре экономики страны. Важность для государства данного продукта состоит в возможности коммуникации с другими странами. Это необходимо как для обеспечения безопасности страны, развития международного политического сотрудничества, так и взаимодействия в бизнесе и деятельности отдельных фирм.

Второй «провал» — проявление монопольной власти — является более важным в рамках данного кейса. Проведение нескольких параллельных сетей, очевидно, является нерациональным и очень дорогим, поэтому в нашей стране, как и большинстве других стран, присутствуют некоторые признаки естественной монополии в данной отрасли. В последние десятилетия во всем мире усиливается тенденции к реформированию телекоммуникационных рынков. Опыт других стран показывает возможность постепенного устранения этого «провала» рынка за счет присоединения к сети других операторов. Мировой опыт свидетельствует о том, что на ранних этапах развития конкуренции потребность в государственном регулировании сохраняется. Компания, контролирующая доступ к ключевым мощностям (в нашем случае «Ростелеком»), занимает принципиально иное положение на рынке, нежели все остальные его участники. Поэтому решать проблему необходимо с участием государства, которое должно регулировать условия доступа. Что и происходит в нашем случае с проникновением на рынок альтернативных операторов дальней связи.

5. Что можно рассматривать в данном случае в качестве первого оптимума? Второго оптимума?

В качестве первого оптимума (эффективного равновесия на рынке) следует рассматривать действие на рынке относительно большого числа независимых друг от друга операторов. Каждый оператор имеет свою сеть и управляет ею независимо от других. При этом возможно установление эффективной рыночной цены (тарифов) на уровне предельных издержек поставки услуги. В качестве второго оптимума стоит рассматривать подсоединение операторов к действующей сети после получения лицензии и затем независимое друг от друга функционирование и установление цены немного выше эффективной, но тем не менее не настолько завышенной, как в случае монополии. Если цена первого оптимума может быть установлена на уровне предельных (дополнительных) издержек предоставления услуг связи, то цена второго оптимума будет равняться величине средних затрат производства. Как показывают материалы статьи, в настоящее время потенциал снижения

тарифов на услуги дальней связи оценивается от 10 до 40% — это и есть нижняя граница эффективной цены.

6. Есть ли здесь проблема выбора между структурной и технологической эффективностью?

Да, здесь имеет место проблема выбора между структурной и технологической эффективностью.

Структурная эффективность в отрасли характеризуется тем, что отрасль предоставляет необходимый объем товаров по эффективной (рыночной) цене, равной предельным издержкам последнего участника рынка. В более общем виде мы можем говорить о наличии структурной эффективности там, где отрасль демонстрирует конкурентный результат вне зависимости от того, какое — конкурентное или монопольное — число участников функционирует на рынке.

Благодаря демополизации, проблема достижения структурной эффективности на рынке междугородней и международной связи постепенно преодолевается. Новые операторы имеют возможность получить лицензии и организовать предоставление альтернативных услуг, борясь с помощью конкурентных тарифов и качества продукции за массового потребителя на каждом участке доступа. Как показывают данные прогнозов, все это будет способствовать снижению доли фирмы-лидера — «Ростелекома» до 44–46%, увеличению доли и масштаба операций частных компаний, что можно расценивать как достижение конкурентной цели.

С другой стороны, технологическая эффективность подразумевает использование эффективных технологий и эффективную организацию процессов в отрасли. Обладая чертами естественной монополии, отрасль дальней связи демонстрирует преимущество крупных фирм. Так, до 2006 г. в отрасли наблюдалось явление перекрестного субсидирования, которое, как отмечали многие аналитики, служило причиной высоких тарифов «Ростелекома». Хотя перекрестное субсидирование было неэффективной технологией, и тем не менее, с точки зрения структурной эффективности оно являлось необходимым для поддержания тарифов на местных звонки на разумном уровне.

Процесс демополизации привел к развитию конкурентного механизма на рынке. Однако вновь выходящие на рынок частные компании дальней связи функционируют на технологически менее эффективном уровне. Наличие дополнительных затрат, связанных с процедурой лицензирования и организацией доступа потребителей местного уровня к их линиям, раздробленность клиентской базы, сопровождающаяся относительно малым числом покупателей услуг для каждой компании, не дают возможности альтернативным операторам использовать преимущества положительного эффекта масштаба и, как следствие, не позволяют частным компаниям существенно снизить цены на междугороднюю и международную связь.

Таким образом, в рассматриваемой отрасли структурная эффективность сопровождается технологической неэффективностью (или по крайней мере малой эффективностью).

7. Какую роль в регулировании данного рынка играет получение лицензии?

Механизм лицензирования необходим для обеспечения определенного качества услуги. Лицензия выступает гарантией того, что фирмы, присутствующие на рынке, обладают достаточной квалификацией, необходимыми технологиями и ресурсами, так что каждый потребитель, обратившийся к той или иной компании, вправе рассчитывать на то, что дальняя связь будет установлена и общение пройдет на должном уровне.

Однако получение лицензий требует от компании значительных затрат. Процедура лицензирования телекоммуникационной отрасли предоставляет широкие возможности для административного ограничения доступа на рынок. Это создает дополнительные барьеры входа на рынок.

Наличие лицензии и необходимость ее периодического подтверждения (переоформления) оказывают негативное влияние на структуру рынка. Воздействие лицензии можно уподобить введению паушального налога в размере T на деятельность фирмы.

Пусть, к примеру, у нас наилучшие рыночные условия — ситуация совершенной конкуренции. Равновесие на конкурентном рынке предполагает установление цены на уровне предельных издержек и минимума средних издержек долгосрочного периода, что сопровождается нулевой экономической прибылью типичной фирмы отрасли:

$$P_0 = \min AC = MC \Rightarrow \pi_0 = 0.$$

В краткосрочном периоде введение паушального налога повысит только средние издержки AC , т. к. $AC = \frac{TC}{Q} = \frac{FC + VC}{Q}$, а паушальный налог относится к фиксированным издержкам. При этом предельные издержки не изменятся, поскольку $MC = \frac{\Delta VC}{\Delta Q}$.

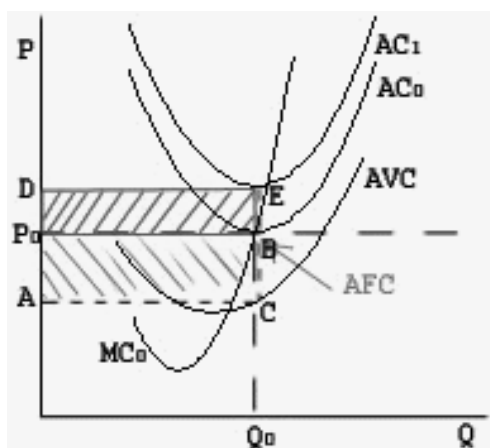
При новых средних издержках $AC_1 > AC_0$ рыночная цена P_0 окажется ниже, чем средние издержки, и фирмы будут нести убытки (см. рис. 3, площадь P_0DEB).

Пусть при введении паушального налога цена превышает минимум средних переменных издержек, однако, дохода фирмы не хватает на возмещение всех издержек:

$$\min AVC < P_0 < \min ATC.$$

Тогда доходы покрывают переменные издержки, и остаток может быть израсходован на частичное возмещение постоянных издержек (площадь AP_0BC). Если фирма прекратит производство, то ей придется оплачивать постоянные издержки без привлечения каких бы то ни было текущих доходов. Фирма сохранит постоянным объем выпуска, но будет нести убытки в размере (P_0DEB).

Фирма



Рынок

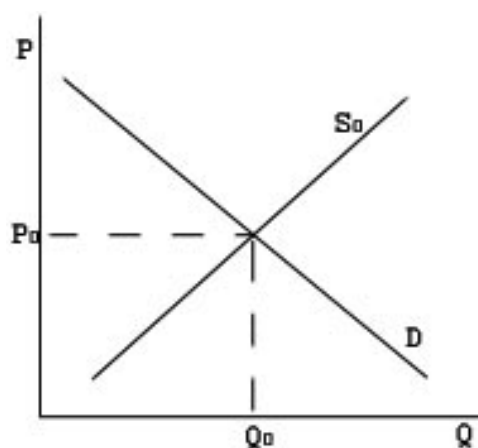
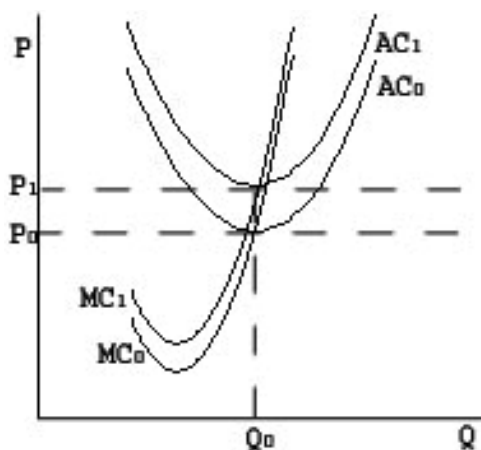


Рис. 3. Краткосрочный период

В долгосрочном периоде все издержки переменные, поэтому паушальный налог (плата за лицензию) окажет воздействие и на величину предельных издержек: MC_1 . Часть фирм уйдет с рынка $\Rightarrow$ предложение сократится $\Rightarrow$ цена вырастет до уровня $P_0 = \min AC_1 = MC_1$ (рис. 4).

Фирма



Рынок

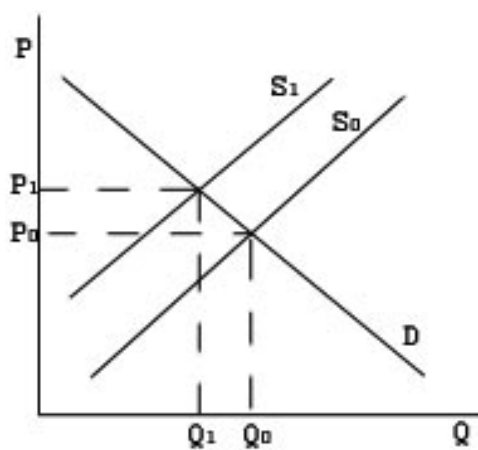


Рис. 4. Долгосрочный период

8. Действует ли в данной отрасли эффект потенциальной конкуренции? В чем он выражается?

Под потенциальной конкуренцией понимается возможность входа на рынок новых участников, т. е. отсутствие высоких барьеров входа. Наличие реальной угрозы входа потенциальных конку-

рентов оказывает воздействие на уже функционирующие в отрасли фирмы, ограничивая их рыночную власть и стимулируя развитие событий по конкурентному сценарию.

В связи с разработкой понятия барьеров входа иной характер приобретает и конкурентная политика государства. Административное регулирование рынков направлено в этом случае на решение трех проблем: снижения или по возможности устранения барьеров входа на рынок, интернализации внешних эффектов экономической деятельности фирм и снижения степени информационной асимметрии. Все эти три группы вопросов отражают разные стороны концепции барьеров входа. Общей целью конкурентной политики становятся снижение и по возможности устранение входных барьеров так, чтобы рынки приобретали квазиконкурентный характер. Идеал совершенной конкуренции как сверхзадачи государства сменяется попытками стимулировать работающую конкуренцию в отрасли.

В рассматриваемой ситуации вход на рынок других операторов и возможен, и уже происходит. Хотя барьеры входа здесь присутствуют, альтернативные участники рынка имеют возможность организовать конкурирующее производство. Об этом свидетельствуют факт выдачи лицензии 20 новым фирмам, а также активное продвижение на региональных и федеральном рынках услуг таких компаний, как Golden Telecom, МТТ и бывший поставщик интернет-телефонии «Арктел». Поэтому рынок дальней связи можно трактовать как рынок с работающей конкуренцией, соревновательный рынок с довольно сильным эффектом потенциальной конкуренции, которая в ближайшие годы будет все настойчивее выражать себя.

9. Какие барьеры входа являются наиболее значимыми в данной отрасли?

Под барьерами входа понимаются любые факторы — объективного характера или вызванные стратегическим поведением фирм-старожилов рынка, которые препятствуют новым компаниям организовать безубыточное и прибыльное производство в отрасли.

На данном рынке проявляются два вида барьеров. Один тип барьеров связан с процедурой лицензирования. Государство решает, как, кому и на каких условиях можно выдать лицензию на предоставление услуг дальней связи. Процедура лицензирования создает административные барьеры входа в отрасль.

Еще одним видом барьера являются неодинаковые условия доступа на рынок для «Ростелекома» и других операторов. Как показывают материалы кейса, в отдельных регионах и городах России довольно велики сложности для потребителей переключения с одного оператора — «Ростелекома» — на другого. Механизм переключения — перехода от одного поставщика услуг к другому — создает издержки переключения: транзакционные издержки для потребителей. Чем сложнее и запутаннее, а также чем более трудоемкой является система, при которой клиент может перейти от обслуживания одной компанией к предоставлению услуг другой фирмой дальней связи, тем выше транзакционные издержки потребления товара (услуги) и тем меньше желания у потребителя перейти к альтернативному оператору. Тем самым возрастают барьеры входа в отрасль: у новых операторов просто не будет достаточного числа клиентов для организации безубыточных поставок междугородной и международной связи.

10. Почему же, несмотря на появление в отрасли конкуренции, тарифы практически не снижаются?

Здесь проявляется проблема соотношения между структурной и технологической эффективностью. Согласно структурной эффективности наличие конкуренции — нескольких поставщиков услуги — благоприятно для потребителей. И эта часть проблемы уже решается, благодаря демополизации рынка связи. Однако каждый участник оказывается в ситуации технологической неэффективности. Снижение тарифов возможно только при выходе оператора на технологически эффективный уровень. А это, в свою очередь, требует массового спроса на его услуги. Пока число клиентов у фирмы дальней связи не достигло необходимого уровня, при котором проявляется положительная отдача от масштаба, снижение тарифов означало бы убыток для компании. Поэтому прогнозы более низких цен на услуги междугородней и международной связи могут осуществиться при условии как расширения спроса, с одной стороны, так и снижения издержек предоставления услуги благодаря развитию инноваций — с другой.

11. Предложите свой вариант оптимальной формы конкуренции для данного рынка.

В материалах статьи имеется целый ряд системных проблем, которые необходимо решить перед тем как заняться развитием конкуренции на рынке. Сюда можно отнести и проблемы, связанные с законодательством, в котором, например, не проводится различий между оператором, занимающим доминирующее положение, и всеми остальными операторами; отсутствует требование к tradi-

ционному оператору — осуществлять присоединение сетей на заранее известных и стандартных условиях. Также системными можно назвать проблемы, связанные с выдачей и получением лицензий, где стоит отметить серьезные административные барьеры и неэффективность функционирования данной системы в целом. В качестве не менее важной проблемы следует выделить неопределенность прав собственности.

В целом помимо решения названных проблем необходимо уяснить, какая форма конкуренции является наиболее оптимальной для данной отрасли в России. Целесообразным видится предоставление независимым операторам за определенную плату возможности использовать ключевые мощности. Развитие конкуренции в отрасли важно, в частности, для решения проблемы высоких тарифов. Однако для снятия данной проблемы необходима реструктуризация не только рынка международной и междугородной связи, но и местной связи. Важным шагом для развития конкуренции является ослабление требований при выдаче лицензий. Возможна и замена механизма лицензирования на форму технической регламентации, которая представляется более эффективной с точки зрения развития конкуренции на рынке.

Аналитический обзор — чему учит данная ситуация.

В этом примере мы учимся выделять релевантный рынок на основе конкретных фактов отраслевой экономики, а также применять к нему адекватные меры государственной политики.

Следует отметить, что деятельность современной фирмы проходит в экономической системе, в которой одним из главных субъектов является государство. Государство определяет правила, по которым совершаются деловые операции экономических агентов, регулирует отдельные аспекты функционирования производящих и потребляющих субъектов экономики, оказывает поддержку или устраняет те или иные сферы деятельности индивидов и институтов экономической системы.

Нужно подчеркнуть, что взаимодействие государства и фирмы в условиях современной развитой экономики происходит в различных формах и областях деятельности фирм. Главной областью влияния государства на деятельность фирмы является отраслевая политика правительства, которая выражается в виде антимонопольной политики, поскольку именно отраслевые структуры экономики составляют основу внешней экономической среды фирмы, и их корректировка оказывает наибольшее воздействие на общественное благосостояние.

Предлагаемый мини-кейс может быть использован в качестве иллюстративного материала для более глубокого понимания проблемы взаимодействия политики поддержки конкуренции, промышленной политики и деятельности фирм.

Данный кейс призван продемонстрировать сложность и неоднозначность государственного вмешательства в деятельность рынков даже там, где подобное вмешательство кажется оправданным — как в случае ограничения конкуренции со стороны какого-либо участника рынка.

Антимонопольное регулирование ведет к выравниванию условий для конкуренции и созданию стимулов для инвестирования, что благоприятствует экономическому росту, с одной стороны, и создает препятствия укрупнению производства и капитала, концентрации в отраслях, что ограничивает возможности фирм к экономическому росту, — с другой. Промышленная политика, предоставляя участникам рынка особые преимущества, ведет к ускорению экономического роста, с одной стороны, поскольку экономические агенты получают в свое распоряжение требуемые дополнительные ресурсы, и сопровождается снижением заинтересованности хозяйствующих субъектов в повышении эффективности производства из-за наличия у них искусственно созданных монопольных условий деятельности — с другой стороны.

Эти две крайние точки зрения отражают противоречивость и объективные сложности, связанные с достижением оптимального баланса интересов между двумя видами экономического воздействия государства на поведение рыночных агентов. Задача государства заключается в том, чтобы найти гармоничное сочетание конкурентной и промышленной политики для обеспечения более общих целей устойчивого экономического роста.

Итоговые результаты экзамена по методике ситуационного анализа

Инновационная методика проведения экзамена в виде анализа практической ситуации позволяет студентам

знать:

- ✓ ключевые микроэкономические модели поведения потребителей, фирмы, государства;
- ✓ основные закономерности функционирования рынков товаров, труда и капитала на микроуровне;

- ✓ базовые понятия, категории и инструменты микроэкономики;
- ✓ основные концепции ведущих направлений современной микроэкономики;

уметь:

- ✓ применять данные теоретические знания при решении конкретных задач и в анализе микроэкономической деятельности фирмы и государства;
- ✓ анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на микроуровне;
- ✓ выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных микроэкономических ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий;
- ✓ использовать источники экономической, социальной, управленческой и иной информации для анализа микроэкономических проблем;
- ✓ анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях на микроуровне, выявлять тенденции их изменений;
- ✓ осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор, анализ данных, необходимых для решения поставленных микроэкономических задач;
- ✓ прогнозировать на основе стандартных теоретических моделей поведение экономических агентов и развитие экономических процессов и явлений на микроуровне;
- ✓ представлять результаты аналитической и исследовательской работы в виде выступления, доклада, информационного обзора, аналитического отчета;

владеть:

- ✓ методологией микроэкономического исследования;
- ✓ современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных, имеющих отношение к процессам микроуровня;
- ✓ методами и приемами анализа экономических явлений и процессов с помощью стандартных теоретических моделей микроэкономики промежуточного уровня;
- ✓ навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения домашних заданий, выступлений и презентаций.

Инновационная методика проведения экзамена в формате ситуационного анализа позволяет избавиться от рутины контроля знаний, снизить экзаменационный стресс как у студента, так и у преподавателя, сделать экзамен творческим и обучающим процессом.

Международная научно-практическая конференция ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА (ОТ ИСТОКОВ ДО НАШИХ ДНЕЙ)

В.А. СИДОРОВ,

доктор экономических наук, профессор,
Кубанский государственный университет,
sidksu@mail.ru

3–7 апреля 2013 г. в Сочи прошла научная конференция, организованная Кубанским государственным университетом, Академией гуманитарных наук, НИИ экономики ЮФО, Финансовым университетом при правительстве Российской Федерации (Краснодарский филиал Финуниверситета), Кубанским государственным аграрным университетом, Государственным университетом республики Абхазии, Каршинским инженерно-экономическим институтом (Узбекистан), Луганским национальным аграрным университетом (Украина), Днепропетровским университетом им. А. Нобеля (Украина), Высшей школой международного и регионального сотрудничества им. Зигмунта Глогера (Польша).

Конференция была приурочена к знаменательной дате — 90-летию со дня рождения Александра Федоровича СИДОРОВА — первого доктора политической экономии на Кубани, известного организатора экономической науки Юга России. На конференции обсуждались следующие вопросы: формирование механизмов рыночной экономики; институционализация рыночного пространства; неформальная компонента рыночной экономики; естественно-научные решения проблем экономического развития.

В работе конференции приняли участие ведущие сотрудники Финансового университета при правительстве Российской Федерации, научно-исследовательского института экономики Южного федерального округа, известные экономисты, профессорско-преподавательский состав вузов-организаторов конференции. Научным руководителем конференции был избран д.э.н., профессор В.С. Ядгаров.

С вступительным словом к участникам конференции обратился д.э.н., профессор **В.А. Сидоров**, который изложил историю конференций под руководством Н.Д. Колесова и А.Ф. Сидорова, обозначил задачи, стоящие перед участниками. Формат конференции предполагал свободный обмен мнениями по каждому выступлению.

Пленарное заседание открыл известный историк-экономист д.э.н., профессор **Я.С. Ядгаров**, остановивший внимание собравшихся на предыстории и истории затратных версий теории стоимости. Историко-экономический обзор охватывал период от древних философов до классиков политической экономии включительно. Речь шла о том, что затратные трактовки теории стоимости восходят не только к экономическим воззрениям правителей и философов эпохи дорыночной экономики о сущности так называемых «справедливых цен», но и к своеобразным размышлениям меркантилистов о ценообразовании в период перехода к рыночной экономике. Затем были раскрыты особенности концептуальных подходов к осмыслению феномена стоимости в эпоху формирования нерегулируемой рыночной экономики, обусловившей возникновение многообразных альтернативных затратных версий теоретической интерпретации стоимости и ценообразования.

В докладе профессора **О.Ю. Мамедова** подчеркнута явное доминирование прикладных экономических исследований, что требует активизации теоретических разработок.

В докладе заведующего кафедрой теоретической экономики Кубанского государственного университета профессора **В.А. Сидорова** «Феномен мирового хозяйства: мегаэкономическое пространство, или диктатура ядра» рассматривались проблемы интернационализации современного капиталистического производства. По своей структуре современное мировое хозяйство представляет собой противоречивое единство сравнительно небольшого числа развитых стран и многих экономически подчиненных им государств, превратившихся из объекта в субъект мирохозяйственных отношений. Эксплуатация этих стран реализуется главным образом через механизм мирового хозяйства, в рамках которого экономические законы приобретают ряд особенностей, обусловленных их проявлением через межгосударственные отношения. Например, закон

стоимости на мировом рынке выражается теперь через интернациональную стоимость. Последняя выступает как проявление общественно необходимого рабочего времени в международном масштабе, национальное же общественно необходимое рабочее время выступает как индивидуальное рабочее время. С точки зрения интернациональной стоимости мировой совокупный общественный продукт представляет собой общественно необходимые издержки производства, а национальный продукт — цену производства. Поэтому международный товарооборот является ни чем иным как обменом эквивалентов, а национальный товарооборот носит характер неэквивалентного обмена. В связи с этим, разработку экономической политики российского государства необходимо корректировать с учетом данного обстоятельства.

Доклад профессора **В.Н. Овчинникова** был посвящен теоретико-методологической платформе исследования отношений присвоения в рыночной экономике. Докладчик показал, что товары, как рыночно обращающиеся продукты труда, могут быть объектами присвоения собственника средств производства, если он одновременно выполняет функции предпринимателя как хозяйствующего субъекта, а не только носителя титула собственности, или последнего, если он выступает в качестве владельца и пользователя средств производства на арендной основе. В результате выстраивается логическая модель субъектно-функциональной определенности дифференциации отношений присвоения в рыночном пространстве. Поэтому формат рыночной экономики не ограничивается исключительно лишь частной собственностью, а охватывает все формы и типы присвоения. Представляется, что методологическая четкость в определении предметно-содержательной стороны категорий понятийного аппарата будет способствовать наращиванию конструктивно-позитивного потенциала разработки проблемы выявления эволюционного тренда отношений экономического присвоения условий и результатов производственно-хозяйственной деятельности современной России.

На конференции развернулась дискуссия вокруг тезисов выступления д.ф.-м.н., профессора **Е.Н. Калайдина**, посвященного естественно-научным решениям проблем экономического развития, в котором он поднял вопрос о различиях законов, действующих в рамках естественных и общественных наук, поставив под сомнение правомерность характеристики императивов функционирования экономики как «экономических законов».

В докладе директора Краснодарского филиала Финансового университета к.э.н., доцента **Э.В. Соболева** была рассмотрена проблема поиска эффективных способов организации хозяйственной жизни общества, которая, по его мнению, актуализирована мифологизацией абсолютной эффективности рыночной экономики по сравнению с другими хозяйственными системами. На самом деле наиболее эффективной и благоприятной для общества является не конкретная система, будь она плановая, традиционная, рыночная, но такая, которая сложилась в результате естественной эволюции данного общественного хозяйства и на данной территории. В завершение докладчик процитировал замечательные слова А.Ф. Сидорова: «проводимая в стране хозяйственная реформа направлена на создание регулируемой и социально ориентированной рыночной экономики. Внедрение рыночных отношений не служит самоцелью. Это не цель, а средство. Целью является улучшение жизни всех слоев населения через создание высокоэффективного хозяйства».

Моделированию внешних воздействий на финансовую устойчивость хозяйствующих субъектов был посвящен доклад к.ю.н., доцента **С.Г. Спириной**, в котором на примере экономических моделей денежных потоков был проведен анализ возможностей математической оценки экзогенных возмущений на эффективность хозяйственной деятельности рыночных субъектов.

Модель международной торговли в условиях экономического неравенства торговых партнеров была развернута в выступлении к.э.н., доцента Волжского гуманитарного института Волгоградского государственного университета **М.В. Леденевой**. Она показала, что мнение о выигрыше в результате международной торговли всех ее участников ошибочно. В действительности в условиях свободной торговли выигрывают страны, расширяющие рынки сбыта. Авторская трактовка рассматривает ситуацию выигрыша обеих сторон как частный случай, когда партнеры находятся на одинаковом уровне социально-экономического и научно-технического развития.

В выступлении к.э.н., доцента **Н.В. Власовой** давалась оценка конкурентоспособности сельского хозяйства в связи с вступлением России в ВТО и анализировались приоритетные направления эффективного развития отрасли. В выступлении представителя Кубанского государственного аграрного университета **А.М. Сафронова** поднимались проблемы кредитования в экономике России как отражения монетарной концепции государственного управления. Выступление к.э.н., доцента **В.Р. Маркарян** было посвящено геостратегическим аспектам экономики Юга России в

условиях глобализации. В докладе директора НИИ экономики ЮФО к.э.н., доцента **В.В. Чапли** был представлен обзор позиций категориальной определенности теневой экономики; анализ проявления теневых отношений во всех фазах воспроизводственного процесса позволил докладчику сформулировать подходы к категории контроля в качестве основной доминанты противодействия неформальным связям.

Выступающие также делились воспоминаниями об **А.Ф. Сидорове**, подчеркивая тематическую преемственность данной научной конференции.

Участники конференции единодушно признали, что возобновление традиций российской экономической школы является задачей чрезвычайно актуальной, а проведение конференций, посвященных феномену рыночного хозяйства, должно стать новой традицией и проходить на постоянной основе.

К 100-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ

«В ЭКОНОМИКЕ ОН БЫЛ МОЦАРТОМ, А ВОКРУГ ТОЛПИЛИСЬ САЛЬЕРИ...»

М. Розенблюм,

на русском языке публикуется впервые,
пер. с англ. Ефима Кандопожского

На родине Дж. Мэйнстринга — предтечи раннего американского институционализма — начались юбилейные торжества, посвященные столетию со дня его рождения; в Аламанском университете прошла конференция «100 ЛЕТ — КАК ОДИН ДЕНЬ», переиздан трехтомник сочинений Дж. Мэйнстринга, вышли воспоминания «Дж. Мэйнстринг: человек или экономист?».

Ниже публикуются фрагменты из воспоминаний известного ученика Дж. Мэйнстринга — профессора Митчелла Розенблюма, который слушал студентом лекции Мэйнстринга и долгие годы был его интеллектуальным соратником.



ОГНЕННЫЙ ВУЛКАН

Я был в числе тех студентов, которым Маэстро читал свой первый курс лекций (кажется, он назывался — «**ЭКОНОМИКА: ОТ КАКОФОНИИ — К СУМБУРУ**»).

Мэйнстринг появился внезапно — высокий, худощавый блондин в дорогих очках вдруг проникновенно обратился к залу:

— Экономика — это наука о любви и ненависти. И мы будем вас учить именно этому: любить эффективную экономику и ненавидеть — неэффективную.

Простота программного заявления Мэйнстринга потрясла нас. А он продолжал:

— Сейчас я объясню вам, что такое экономика и чем вы будете заниматься, как экономисты, всю жизнь.

Он подошел к доске и мелом нарисовал прямоугольник, внутри которого написал — «**ЭКОНОМИКА**», затем нарисовал две стрелки — входящую в этот прямоугольник и выходящую; над первой он написал «**РАСХОДЫ**», над второй — «**ДОХОДЫ**».

После этого он обернулся к нам и весело пояснил:

— «Экономика» — это устройство, в котором расходы превращаются в доходы. Это превращение и представлено на рисунке.

Но главное в нем не расходы и не доходы, а сам прямоугольник — ведь это и есть тот «черный ящик», в котором и происходит таинство превращения расходов в доходы.

Теперь нетрудно догадаться, что все экономисты делятся на три группы.

Первая озабочена добычей средств на расходы. Пожалеет их — у них несладкая жизнь. Так что не вздумайте вступить в их число.

Вторая группа озабочена рациональным использованием доходов. Их тоже следует пожалеть — доходов-то вечно не хватает.

И только третья группа занимается самим «ящиком» — как его так устроить, чтобы в него входило поменьше расходов, а вот выходило — побольше доходов.

И вновь мы были захвачены красотой объяснения, — заниматься тайнами «черного ящика»! Это льстило нашему самолюбию. Мы, не сдержав порыва, зааплодировали. Нас не поддержали только студенты с бухгалтерского отделения, им тоже хотелось покопаться в «черном ящике».

Между тем Маэстро, вдохновленный нашей овацией, продолжал:

– **На свете есть всего три «черных ящика». Ну, первый — это экономика. А кто назовет еще два других?**

Мы замолчали. Кто-то неуверенно произнес:

– Природа?

– Именно, — обрадовался Маэстро, — молодец. Но я в вашем возрасте начал бы с другого «ящика».

Мы опять замолчали. И тогда Маэстро, довольно улыбаясь, воскликнул:

– **Любовь!**

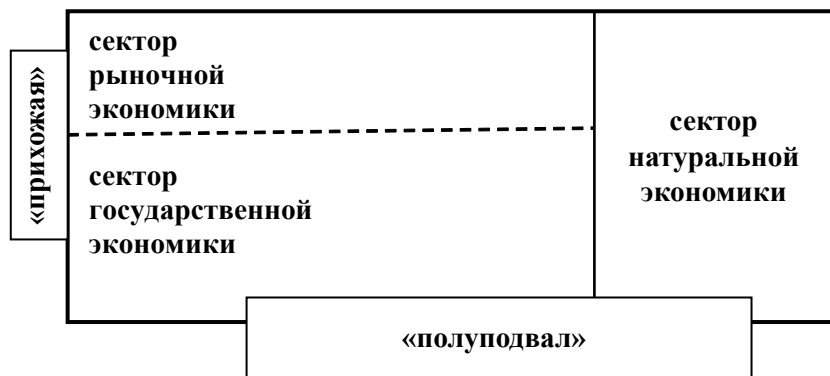
Ответом были громовые аплодисменты. И громче всех били в ладони бухгалтеры.

«ТРЕХКОМНАТНЫЙ КОТТЕДЖ»

На второй лекции Маэстро приступил к разъяснению устройства экономики:

– **То, что я сообщу, вы должны запомнить навсегда — экономика подобна трехкомнатному коттеджу, с прихожей и полуподвалом.**

И он нарисовал план такого домика:



Мы тщательно перерисовали домик. Сэм из Мичигана пририсовал трубу и запустил из нее дым колечками.

Между тем Мэйнстринг продолжал:

– **Если экономику уподобить этому коттеджу, то его строительство начиналось с комнатки, обозначенной как «сектор натуральной экономики». Именно из нее выросла вся экономика. Здесь производство непосредственно перерастает в потребление. Человечество покинуло эту «комнатку», как только между производством и потреблением вклинились — сначала распределение, а потом — обмен. Но я обращаю ваше внимание на размер этой комнаты — чем он меньше, тем дальше данная страна продвинулась от «производства» к «экономике», и наоборот, — как только экономика дает сбой, входит в кризисное состояние, эта комната вновь расширяется, так как все бегут укрываться от депрессии в натуральном хозяйстве, в производстве. Так что динамика параметров этой комнатки — важный критерий экономического прогресса.**

Неожиданно прозвенел звонок. Мы вышли на рекреацию. Сэм из Мичигана раскурил сигару и задумчиво сообщил, что впервые решил не возвращаться на ранчо.

– Экономика, — сказал он, — почище необъезженного мустанга.

Мы вернулись в аудиторию. Лекция продолжилась.

– Господа, — продолжил Мэйнстринг, — во второй комнате расположился рыночный сектор. Здесь ведется бизнес, стены сделаны из прозрачного стекла, а сама комната — ярко освещена, чтобы ни одно движение бизнесмена не укрылось от недремлющего ока налоговиков.

Прямая противоположность — третья комната, в которой прописался государственный сектор экономики: здесь полная темень, слышен только шелест пересчитываемых купюр, пахнет большими деньгами, кто-то все время приносит мешки с ними и выносит их.

Если вы заметили, то комната «натурального хозяйства» отгорожена от всей квартиры сплошной линией, и это не случайно, так как между экономикой и производством — качественное разли-

чие. Другое дело — смежный характер «рыночной» и «государственной» комнат: граница между ними условна, оба квартиранта постоянно буянят и не прочь оттяпать у соседа пару квадратных метров; когда в экономике кризис, рыночники всегда стремятся укрыться в государственной комнате, но и государственники всегда не прочь прильнуть к рыночным радостям.

Так устроена современная экономика, в которой всегда имеются (или должны иметься) все три комнаты.

Мы загладдели. И только Сэм из Мичигана задумчиво спросил:

— Маэстро, а зачем нам «прихожая» и «полуподвал»?

Мэйнстринг оживился:

— Да, вы правы. «Прихожая» — это внешнеторговый сектор национальной экономики, параметры которого зависят от множества факторов.

А вот «полуподвал» — это сфера теневой деятельности; я называю это «полуподвалом» потому, что теневики подобны сусликам — они все время тревожно прислушиваются: не движется ли армия налоговиков, — тогда они немедленно скрываются в норках, и «полуподвал» сразу превращается в настоящий «подвал», из которого вытащить теневиков практически невозможно.

ТРИ ЦВЕТА ЗЛА

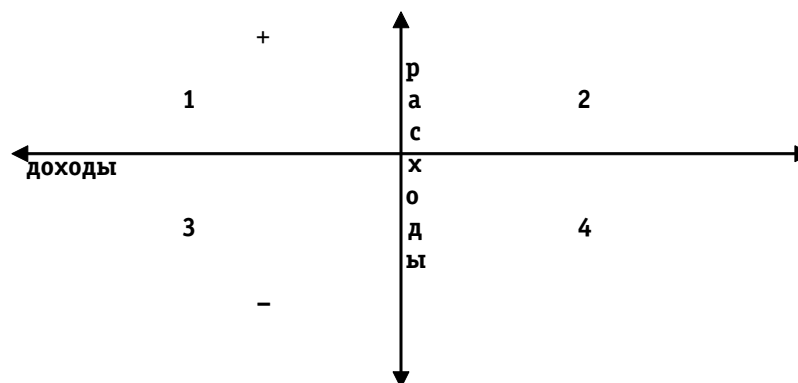
На следующий день мы уже с нетерпением ждали Маэстро.

Он явился вовремя и, встав у доски, сообщил:

— Сегодня мы познакомимся с реальностью рыночной экономики.

Как я уже вам говорил, экономика — это машина по превращению расходов в доходы. Я бы даже сказал так: бизнес существует только то время, которое необходимо для превращения расходов в доходы. Расходы — начало, доходы — окончание предпринимательства.

Это позволяет мне предложить вам следующую схему:



Расходы и доходы могут быть — для общества — видимыми и невидимыми.

Сегмент 1-го квадранта образован видимыми расходами и видимыми доходами. Это превращает предпринимательскую деятельность в этом квадранте в легальную, законопослушную активность.

Прямо противоположный ей сегмент, под 4-м номером, образован невидимыми расходами и невидимыми доходами. А в экономике, если ты не виден, значит, ты не существуешь. В этом квадранте находится мир криминальной экономики — рэкет, наркотики, проституция.

2-й и 3-й секторы образованы двумя вариациями — или расходы видны, да доходы не видны, скрываются, или, напротив, — доходы видны, да расходы не видны, скрываются. Эти сектора обычно окрашиваются в серый цвет.

Итак — белый, серый и черный цвета: таков триколор рыночной экономики.

Спасибо за внимание!

Никогда еще аудитория Аламанского университета не оглашалась такими овациями и свистом!

Это был триумф — Сэм из Мичигана, бывший ковбой и отчаянный парень, решил стать экономистом.

О, благословенные времена студенчества!

Мы любили Вас, доктор Мэйнстринг!

(На этом обрываются воспоминания Митчелла РОЗЕНБЛЮМА)

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

**Экономический вестник
Ростовского государственного университета**

2013

Том 11

Номер 1

Сдано в набор 18.02.2013. Подписано в печать 26.02.2013.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № 16. 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.