



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

11
ТОМ

2013

2
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:

Мамедов О.Ю. (главный редактор) 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., доктор экономических наук, профессор.

Редакционный совет:

Овчинников В.Н. председатель, доктор экономических наук, профессор,
Белокрылова О.С., 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,
Вольчик В.В., доктор экономических наук, профессор,
Германова О.Е., доктор экономических наук, профессор,
Кетова Н.П., 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,
Мамедов О.Ю., доктор экономических наук, профессор,
Матвеева Л.Г., доктор экономических наук, профессор,
Наймушин В.Г., доктор экономических наук, профессор,
Нуреев Р.М., доктор экономических наук, профессор,
Цыганенко С.С., доктор юридических наук, профессор,
Чернышев М.А., доктор экономических наук, профессор,
Ханин Г.И., доктор экономических наук, профессор,
Эллан М.Дж., почётный профессор Амстердамского университета.

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, 105/42.
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. Утомлённые экономикой... (Две стороны институционализма).....5

«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

Ханин Г.И., Фомин Д.А. В России начался экономический кризис и, скорее всего, он будет долгим...11

Латов Ю.В. Зарубежный опыт противодействия коррупции в полиции.....16

Паин Э.А. «Исламская экономика»: пример конструирования традиций.....25

Попов Е.В., Кульпин С.В. Типология экономических институтов Интернет-пространства.....30

Аникин В.А. Профессиональная структура населения и тип экономического развития страны.....41

«К 195-ЛЕТИЮ К. МАРКСА»

Мухачев В.В. Социализм, домарксовский (утопический) социализм и марксизм: уточним понятия.....69

«ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ»

Майровски Ф. Философские основания институционалистской экономики.....82

«ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ»

Вольчик В.В. Реформирование российской системы высшего образования: роль мифов и институтов.....94

«ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ»

Нуреев Р.М. Основные варианты становления смешанной экономики в развитых странах.....104

Гребнев Л.С. Неопределенность, оптимизация, интересы.....136

«РЕЦЕНЗИИ»

Ерохина О.В. Рецензия на книгу Hans H. Lembke «Bankier, Fälschener, Historiker. Der Weg des Isaac Lewin durch die Geschichte seiner Zeit».....152

«ОН ТАКОЙ ОДИН»

Мэйнстринг Дж. Зажигательный младоинституционалист!155

EDITORIAL

Mamedov O.Yu. Bored by the economy... (Two sides of institutionalism).....	5
---	---

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

Khanin G.I., Fomin D.A. The economic crisis has emerged in Russia – most likely, for a long time... ..	11
Latov Yu.V. Foreign experience of police corruption counteraction.....	16
Pain E.A. «Islamic economy» as an example of traditions' construction.....	25
Popov E.V., Kulpin S.V. Economic institutions of Internet.....	30
Anikin V.A. Professional structure of population and a mode of the nation's economic development.....	41

BY THE 195TH ANNIVERSARY OF K. MARX

Mukhachev V.V. Socialism, pre-Marxist (utopian) Socialism and Marxism: making conceptions clear.....	69
--	----

HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Mirowski Ph. The philosophical bases of institutionalist economics.....	82
--	----

PROBLEMS OF EDUCATION SYSTEM DEVELOPMENT

Volchik V.V. Reformation of the Russian higher education system: the role of myths and institutions.....	94
--	----

THE OPEN AUDIENCE

Nureev R.M. The main examples of the mixed economy originated in developed countries.....	104
Grebenev L.S. Uncertainty, optimization, interests.....	136

REVIEW

Erokhina O.V. Hans H. Lembke «Bankier, Fälschener, Historiker. Der Weg des Isaac Lewin durch die Geschichte seiner Zeit». Book review.....	152
--	-----

HE IS THE ONE

Meinstring J. Incendiary young institutionalist!	155
---	-----

УТОМЛЕННЫЕ ЭКОНОМИКОЙ... (ДВЕ СТОРОНЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА)

О.Ю. МАМЕДОВ,

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

Институционализм прочно обосновался среди общественных наук, и редкая сегодня статья или диссертация обходится без (к месту и не к месту) вставленного остроумного уточнения – «институциональное».

И всё-таки приверженцев классической экономической школы многое продолжает смущать и настораживать в этой новой науке.

Конечно, ни один нормальный экономист не будет отрицать того, что действия социальных организаций определяются не только влиянием экономических факторов, но и социальными факторами, в том числе – социальными институтами, образующими «социальную среду», в которой функционируют эти социальные организации.

Однако различие подхода к социальным процессам экономистов и институционалистов состоит в ином – в оценке значимости этих факторов. Экономисты считают влияние экономических факторов – первичным, и в этом смысле определяющим также и для институциональных факторов (как вторичных), тогда как институционалисты стремятся представить институциональные факторы равнотатусными с экономическими, что позволило бы им заодно возвысить институциональную теорию в иерархии социальных наук.

Что же в таком случае можно считать «плюсами», а что – «минусами» институционализма?

В центре внимания автора статьи – общее и особенное в методологии экономического и институционального познания.

Ключевые слова: институциональная теория; методология социального анализа; экономическая наука.

BORED BY THE ECONOMY... (TWO SIDES OF INSTITUTIONALISM)

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, Rostov-on-Don,
e-mail: oktaj-mamedov@yandex.ru

Institutionalism has firmly established among the social sciences, and it's rather hard today to find an article or a dissertation that can do without (more or less appropriate) the smart adjective – «institutional».

Yet, adherents of classical economic school are still embarrassed and on the look-out about the new theory.

Certainly, no sane economist would deny that activity of social organizations is affected not only by the influence of economic factors: social factors, including social institutions, make the «social environment» in which these social organizations work.

But the approaches of economists and institutionalists to social processes distinguish in another aspect – namely, in assessment of these factors. While economists consider the influence of economic factors to be the primary ones, that is, determinative for institutional factors (as the secondary ones) as well, – institutionalists aim at institutional factors' description as equal to economic factors. Such a standpoint favours the institutional theory to be lifted in the hierarchy of social sciences.

What are, then, the « pluses» and the «minuses» of institutionalism?

The author focuses on general and special features of the methodology of economic and institutional knowledge.

Keywords: institutional theory; methodology of social analysis; economic theory.

JEL classification: A20, B52.

ЗА ЧТО НЕ ЛЮБЯТ ЭКОНОМИСТОВ

При всеобщей усталости от вульгарного «экономического детерминизма» (который злостно или по незнанию приписывается Марксу) и стремлении устроить, вследствие этого, интеллектуальные «каникулы непослушания» от экономики, идея самодостаточности социальных факторов обрела огромную популярность среди обществоведов. Эту тайную причину возникновения институционализма совершенно точно констатировал Р.И. Капелюшников – «Неудовлетворенность традиционной экономической теорией, уделявшей слишком мало внимания институциональной среде, в которой действуют экономические агенты, привела к возникновению новой школы, выступившей под общим именем «новой институциональной теории» (Капелюшников, 1998).

И это объяснимо, – необъятность и нежесткость связей в социальной надстройке привлекает к ней множество исследователей, склонных к «интеллектуальному анализу», и они единым фронтом противостоят экономистам, которые одержимы ненавистным для «надстроечников» (институционалистов) требованием *выведения всего социального из экономики*. Однако так же, как связь между электронами меньше всего задаётся их трактовкой в учебнике физики, точно так же и реальная зависимость между экономическими факторами и социальными институтами меньше всего определяется любовью или нелюбовью институционалистов к экономистам, или «их неудовлетворённостью традиционной экономической теорией».

Вопрос о зависимости социального от экономического для общественнознания сродни основному вопросу философии – о соотношении идеального и материального. За пределами этого вопроса он теряет смысл, и тогда, в рамках некоего локализованного фрагмента социальной реальности, социальное может определять экономическое. Всё зависит от пространственно-временных масштабов предпринимаемого анализа: краткосрочные тенденции часто кажутся важнее долгосрочных.

«ФИЛОСОФСКАЯ» СУДЬБА ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

Сегодня «институциональную теорию следует рассматривать скорее как некое общее направление, нежели детально разработанную теорию, поскольку даже среди ее приверженцев отсутствует согласие относительно точной формулировки ее основных положений» (Аберкромби и др., 2008). Эта печальная констатация очень напоминает судьбу философской науки, которая не менее двух тысяч лет озабочена поиском своего предмета, что, впрочем, не помешало ей стать «царицей всех наук»¹.

Надо сказать, что время от времени усталость от экономического анализа, назойливое бурчание экономистов по поводу своего главенства, перерастающее в обижающий представителей иных областей социального знания «панэкономизм», всегда завершалось появлением новых социальных наук. Самой известной заграничной попыткой «избавиться» от экономики была социология Макса Вебера, который, по словам его соотечественника и специалиста, «использовал метод исторического исследования, чтобы пролить свет на характер связи между религией и социальными изменениями. Он был убежден, что в протестантизме, и в частности в учении, созданном Жаном Кальвином в начале XVII столетия, было нечто такое, что поощряло своего рода самодисциплину,

¹ А, может, это даже и к лучшему, – может, как раз отсутствие жёсткого предмета и позволило философской науке превратиться в науку о всеобщей сущности?

которая является важным компонентом успеха в бизнесе» (Смелзер, 1990). С этой связью между протестантизмом и зарождением капитализма можно согласиться при одном жёстком условии: если имплицитно присутствует осознание экономической обусловленности появления самого протестантизма. Иначе непонятно, почему эта благотворная связь состоялась именно в начале XVII века, почему этому веку повезло больше, чем, скажем, XII веку?

Отечественное расставание с «вульгарной экономикой» было представлено некой «философией хозяйства», которая уже столетие силится выйти за пределы смелой заявки, да так что-то и не получается (Мамедов, 2012).

Институционализм – это уже «третий подход к снаряду», то есть – к «экономическому детерминизму», в попытке поднять его и... выбросить подальше. И поскольку ничего не получается, то, видимо, было решено удушить экономическую науку в своих «объятьях», – на свет явился довольно странный гибрид, так прямо и нареченный – «институциональная экономика».

ИЗ ОГНЯ – ДА В ПОЛЫМЯ?

С позиций единственно научного – материалистического – подхода, слабость институциональной теории справедливо усматривается в её обращении к тем сферам, процессам и факторам социальной жизни, которые выходят за пределы жёсткой зависимости от экономического бытия и, продолжая всё же пребывать в рамках такой зависимости, испытывают её воздействие весьма отдалённо (так сказать, «в конечном счёте»). Мы имеем в виду процессы социально-психологического характера, природа которых требует несвойственных социальным наукам методологии, теории и уж тем более – гносеологического инструментария.

История возникновения и развития «веберовской» социологии, «философии хозяйства», институциональной теории свидетельствует об одном – *отказ от экономики, от выведения социального, рационального, институционального и всего подобного прочего из экономики, попытка найти некое «внеэкономическое» объяснение, поискать что-нибудь «оригинальное», заканчиваются одним – сваливанием в бездну субъективного, обращением к иррациональному, внемирскому, к апелляции к неким «вневременным» субстанциям.*

Доказательства? – Пожалуйста! В одном из популярных (для «чайников») очерков об институционализме весьма авторитетный исследователь излагает следующие «основы» институциональной теории (Аузан, 2011).

1. «В экономике есть фирмы, есть правительства и... «домохозяйство». Но я сразу хочу высказать еретический взгляд: никаких фирм, государств и домохозяйств нет – есть разные комбинации людей». Очень хорошо. Это всё равно, что сказать – на свете нет вещей, природы, животных, – есть разные комбинации атомов. Изучать «комбинации людей» – невозможно, так как только *экономическая определённость* этой людской «комбинации» придаёт ей социальную предметность, превращает её в объект социального познания.

2. По словам названного автора, новая институциональная экономическая теория вводит «два положения, которые важны для всех прочих построений и рассуждений: положение об ограниченной рациональности человека и положение о его склонности к оппортунистическому поведению».

Позвольте, – о каком человеке идёт речь? О человеке «вообще»? О бизнесмене или о разнорабочем? Прошлого века или будущего? С магистерским образованием или даже без начального? Человеке, которому от природы присущи «ограниченная рациональность» и «склонность к оппортунистическому поведению»? Но если «от природы», то это, извините, инстинкты, – и тогда институционализм поневоле становится наукой не о людях, а (о, господи, прости!) о социальных животных, понукаемых к поведению и действиям природными инстинктами.

Институционализм перерастает в «инстинктуализм»? Изрядно!

Вот уж чем смешат экономистов «исходные позиции» институционалистов, так это их способностью априори приписывать какому-то абстрактному «человеку» какие-то такие же «абстрактные» свойства (например, – «склонность к оппортунистическому поведению»), а затем с наслаждением копать в этих свойствах, бесконечно их детализируя, классифицируя и структурируя.

Абстрактность исходных посылок институционального мировоззрения объясняет абстрактность названия разделов авторского очерка – «Человек против рациональности», «Человек против благих намерений», «Человек против контракта», «Человек против своих интересов», «Человек против системы», – но почему этот «Человек» всегда «против»? Может, он иногда и – «за»?

Не знаю, но нормальный человек не против рациональности, не против благих намерений, а уж хорошо устроившиеся всегда за систему.

Прелесть бездоказательных тезисов – в лёгкости, с которой они сооружаются, хотя есть и недостаток – на каждый бездоказательный тезис всегда можно привести такой же бездоказательный контраргумент: попробуйте в вышеприведённых названиях разделов поменять «против» на «за», и смысла ничуть не убавится. Так что «абстрактные» высоты институциональных посылок неизбежно ведут к пошлости получаемых «выводов», банальность которых способна поспорить даже с морализаторством ригористов.

3. Автор взывает – «Если мы хотим реалистической экономической теории, то в ней должен действовать человек, который хоть как-то похож на человека реального. Но ведь реальные люди – они очень разные, и эту разность тоже надо каким-то образом учитывать в теории». Так и чувствуется – автор тащит читателя к «экономике физических лиц», которая рано или поздно заканчивается пофамильным перечислением её участников...

Вот здесь – главное заблуждение: *экономическую теорию никогда не занимала «житейская разность» людей*, напротив, принятие во внимание этой разности – помеха научному экономическому анализу, который как раз и должен свести разных людей в некую однородную социальную общность.

Неужели обществоведы до сих пор не усвоили великого методологического урока, преподанного им К. Марксом в первой главе первого тома «Капитала», – для научного анализа, например, товаров надо именно отвлекаться от различающих их полезных свойств, только благодаря чему эти товары и могут стать качественно-однородными, тем самым преобразуя различные виды конкретного труда в «сгустки» однородного абстрактного труда. Это – единственный, универсальный метод научного социального познания. Рекомендуемый же подход в виде «учета разности людей» вообще находится вне научного социального анализа, требующего группировки людей по объективно-одностороннему признаку, что уже придаёт получаемой группе односторонний, абстрактный характер.

С этих позиций провозглашаемый неoinституционалистами принцип «методологического индивидуализма» крайне сомнителен, поскольку «согласно этому принципу, реально действующими «акторами» социального процесса признаются не группы или организации, а индивиды. Никакие коллективные общности (например, фирма или государство) не обладают самостоятельным существованием, отдельным от составляющих их членов. Все они подлежат объяснению с точки зрения целенаправленного поведения индивидуальных агентов» (*Капелюшников, 2011*).

Между тем, научный анализ бесконечного разнообразия социального достигается применением к ним единого *объективного* (а не выдуманного) критерия, заданного самим экономическим устройством общества, его нахождением на данной *исторической* ступени развития, и это пребывание на единой исторической ступени социального бытия объединяет разных людей сильнее, чем их разъединяют разные «институциональные свойства». Во всяком случае, если взыскующего о разности людей современного институционалиста вдруг перенесёт в древний мир, он на себе почувствует, что такое «историческая общность» людей, и не помогут ему адаптироваться к древним порядкам никакие оппортунистические штучки.



О, как противен экономист, который, вместо приятных рассуждений об оппортунизме и рациональности, всматривается в общество из жестоких отношений собственности и безжалостно делит всех – толстых и тонких, молодых и старых, обладающих рациональностью или не обладающих ею, склонных к оппортунизму или не склонных к нему, – на «*собственников*» и «*не-собственников*». Мало того, этим примитивным делением он смеет объяснять всё, – и глубинное, и надстроечное. Ах, как это вульгарно, ах, как это не трансцендентно, да ещё попахивает – фу-фу-фу – реальными производственными отношениями...

ЧТО ЖЕ ПРИНЕС ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ ОТЕЧЕСТВЕННОМУ ОБЩЕСТВОЗНАНИЮ?

Тем не менее, надо признать, что институционализм продемонстрировал ряд важных для нашего общества теоретических достижений, практическая реализация которых, несомненно, продвинула бы институциональную структуру российского общества по пути социального прогресса.

1. Самым главным является приоритетное внимание (не важно – искреннее или притворное) институциональной теории к *основному классу социальных институтов* – к **институтам неформального характера**. Неформальные институты и есть та «социальная среда», в которой только и может развиваться общество, это – те «кирпичики», из которых только и может строиться институциональная структура общества, это – тот «воздух», которым только и может «дышать» свободное, демократическое, гражданское общество. Неформальные институты остаются самой неизвестной и

непривычной социально-экономической конструкцией для российского общества, отсутствие которой в нашем, предельно формализованном, социальном устройстве является основным, хотя и невидимым (именно в силу своей неформальности!) препятствием на пути к любым социальным преобразованиям. Ненависть государства ко всему неформальному, нерегулируемому и нерегламентируемому им, – самое тяжкое следствие социальной катастрофы, которую претерпело российское общество в прошлом веке.

2. Не менее важным для нас является исследование *основного процесса институционализации – перехода неформальных институтов в разряд формальных* (и, что столь же актуально, преобразование формальных институтов – в разряд неформальных). Такой переход часто приобретает весьма острые, драматичные формы с плохо предсказуемыми последствиями. И хотя институционализация шире, чем трансформация неформальных институтов – в формальные, но зато в этом – суть институционализации, ибо в институциональной структуре общества только два класса социальных институтов: формальные и неформальные, и вся борьба развёртывается между ними, – точно так же, как вся богатая структура буржуазного общества сводится к борьбе только двух главных групп: буржуазии и пролетариата. Формальными являются социальные институты господствующей социальной группы, тогда как все иные также стремятся формализовать свои специфические социальные институты, заодно сделав неформальными институты прежнего господствующего класса. Но всё это – крайне схематично, надо наполнять историческим содержанием.

3. Столь же актуален для нас интерес к **институциональной инертности**, во многом определяющей *темпы социальных изменений*.

4. Для оптимизации социального структурирования нашего общества исключительное значение имеет **формирование и развитие социальных институтов**, основанных на «*принципе участия*»².

5. Наконец, то, что является ошибочным с точки зрения методологии научного социального анализа – **недооценка экономического фактора**, – может оказаться верным в конкретных исторических координатах того общества, в котором недооценивается как раз то, что – парадокс! – *переоценивается институционализмом*: значимость неэкономического, социального, социально-психологического.

Как прекрасно устроен естественный мир, – он не зависит от поисков и заблуждений «естественников»: знают физики об атомах или не знают – атомам это безразлично.

Так же прекрасно устроен и социальный мир, – принимают обществоведы институционализм или нет, это реальному устройству общества абсолютно безразлично: социальные институты, если они включены в механизм движения социума, были, есть и будут. Они, конечно, могут быть деформированы, но эта претензия – уже не к институционалистам, а к самому обществу, причём – на этот раз – весьма конкретному.

ЛИТЕРАТУРА

Аберкромби Н., Хилл С. и Тернер Б. (2008). Социологический словарь. Доступно на: <http://voluntary.ru/dictionary/874/word/institucionalnaja-teorija>.

Аузан А. (2011). Институциональная экономика для «чайников». М.: Фэшн Пресс, 127 с. Доступно на: <http://esquire.ru/auzan-1>.

Капелюшников Р.И. (1998). Новая институциональная теория. Доступно на: <http://www.libertarium.ru/10625>.

Мамедов О.Ю. (2012). «Философизм» против «экономизма», или Как «философия хозяйства» уже более ста лет пытается тягаться с «политической экономией», соблазняя малых мира сего. *TERRA ECONOMICUS*, т. 10, № 3, ч. 1, с. 63–68.

Смелзер Н.Дж. (1990). Социология за рубежом. Доступно на: http://ecsocman.hse.ru/data/361/828/1217/17_Smelzer.pdf.

² Например, в Германии одной из особенностей системы индустриальной демократии является закрепленное правовым образом требование, согласно которому представители наемных работников в крупных фирмах должны занимать определенную долю мест в совете директоров компании, а менеджеры обязаны регулярно через рабочие советы обсуждать со служащими вопросы, связанные с их работой. Эта практика, введенная государством, является отражением более широкой культуры, в рамках которой особое значение придается управлению, основанному на принципе участия, и поддерживается данной культурой (Аберкромби и др., 2008).

REFERENCES

- Aberkrombi N., Hill S. and Turner B. (2008).* Sociological Dictionary. Available at: <http://voluntary.ru/dictionary/874/word/institucionalnaja-teorija>.
- Auzan A. (2011).* Institutional Economics for Dummies. Moscow: Fashion Press, 127 p. Available at: <http://esquire.ru/auzan-1>.
- Kapelushnikov R.I. (1998).* New Institutional Theory. Available at: <http://www.libertarium.ru/10625>.
- Mamedov O.Yu. (2012).* «Philosophism» against «Economism», or How «Philosophy of the Economy» Tries to Vie with «Political Economy» for more than 100 Years, Enticing the Small People. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 10, no. 3, part 1, pp. 63–68.
- Smelser N.J. (1988).* Sociology. New Jersey: Prentice-Hall. (Rus. ed.: *Smelser N.J. (1990).* Sociologiya za Rubezhom. Available at: http://ecsocman.hse.ru/data/361/828/1217/17_Smelzer.pdf).

В РОССИИ НАЧАЛСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И, СКОРЕЕ ВСЕГО, ОН БУДЕТ ДОЛГИМ...

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, г. Новосибирск,
e-mail: khaning@academ.org;

Д.А. ФОМИН,

кандидат экономических наук, доцент,
Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск,
e-mail: fomin-nsk@yandex.ru

В статье обосновывается тезис, согласно которому в России с января 2013 года начался экономический кризис, что противоречит более умеренной оценке российского статистического ведомства. Между тем, полное доверие к этим оценкам дезориентирует международные финансово-экономические организации и профессиональные сообщества, создавая видимость лишь значительного замедления экономического роста страны. В противоположность методике официальной статистики, наша оценка масштаба кризиса базируется на собственных многолетних расчетах альтернативных оценок макроэкономических показателей российской экономики, в основе которых находится динамика ключевых индикаторов реального сектора экономики – производство электроэнергии и объем грузооборота.

Спад в экономике России в первом квартале 2013 года является продолжением непрерывного замедления экономического роста по кварталам в 2012 году. Основываясь на предпринятых авторами прошлых расчетах, главной причиной начавшегося экономического кризиса мы считаем исчерпание к концу 2012 года резервов производственных мощностей и рабочей силы. Отсюда следует вывод о том, что внешние факторы – в виде замедления экономического роста в мире – имели для возникновения рассматриваемого экономического кризиса второстепенное значение.

Хотя размеры кризиса в экономике России пока невелики, он может оказаться исключительно продолжительным, так как для увеличения основных фондов (с учетом инвестиционного цикла) требуется много лет и усилий. Авторы полагают, что этим кризисом российская экономика расплачивается за четыре десятилетия советского застоя и неэффективного постсоветского реформирования. Выход на устойчивый экономический рост потребует также и больших жертв от населения.

Ключевые слова: российская экономика; экономический кризис в России; альтернативные оценки макроэкономических показателей российской экономики; достоверность российской статистики; перспективы российской экономики; причины и продолжительность текущего экономического кризиса в России; условия выхода экономики России на устойчивый экономический рост.

THE ECONOMIC CRISIS HAS EMERGED IN RUSSIA – MOST LIKELY, FOR A LONG TIME ...

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, Novosibirsk,
e-mail: khaning@academ.org;

D.A. FOMIN,

Candidate of economic sciences (PhD), Assistant Professor,
Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk,
e-mail: fomin-nsk@yandex.ru

The article deals with the thesis that in January 2013 the economic crisis has started in Russia. Such a standpoint contrasts with the more moderate assessment of the Russian statistic service. Meanwhile, absolute trust in this assessment disorients international financial and economic organizations and professional communities; the appearance of a mere slowdown in economic growth, though considerable, is persistent. In contrast to the methodology of official statistics, our assessment of the scale of the crisis is based on the authors' own calculations of alternative estimates of long-term macro-economic indicators of the Russian economy. Proposed assessment stems from the dynamics of real economy key indicators, including the production of electricity and the amount of turnover.

The downturn in the Russian economy in the first quarter of 2013 appeared to be a result of the persistent slowdown in the economic growth during the quarters of 2012. Proceeding from previous calculations, the authors suppose the production capacities reserves exhaustion along with labor force attrition, by the end of 2012, to be the major cause of the ongoing economic crisis. We conclude that external factors – in the form of an economic slowdown in the world – are of secondary importance for the emergence of the economic crisis.

While the extent of the crisis in the Russian economy is small, it can occur to be exclusively long, because it takes many years and efforts to increase fixed assets (with investment cycle taken into consideration). The authors believe that the crisis is the price Russian economy has to pay for four decades of Soviet stagnation and inefficient post-Soviet reforms. Future sustainable economic growth needs the population to pay their price, too.

Keywords: *Russian economy; the economic crisis in Russia; alternative assessment of the macroeconomic indicators of the Russian economy; reliability of the Russian statistics; perspectives of the Russian economy; the causes and duration of the current economic crisis in Russia; conditions of a sustainable economic growth of the Russian economy.*

JEL classification: C12, C13, E01.

Имеются все основания полагать, что с января 2013 г. в России начался экономический кризис. Осознать полный масштаб происходящего и последствия этого факта российскому научному экономическому сообществу мешает поразительное доверие к данным Росстата, хотя история советской и российской экономической статистики давно должна была излечить от такого доверия. Авторы в течение многих десятилетий рассчитывали альтернативные макроэкономические оценки – сначала для советской, а затем и для российской экономики. Эти расчеты и соответствующие методы широко известны. Для 2000-х гг. расчеты показали, что реальные годовые темпы ВВП и промышленной продукции отличаются от данных Росстата в сторону снижения в среднем примерно на три-четыре процентных пункта.

Для оперативного определения примерной величины динамики ВВП в короткие периоды времени достаточно всего двух показателей: перевозки грузов и потребления электроэнергии коэффициентами перехода от них – к динамике ВВП (по 2, 3 процентных пункта в год вниз по электроэнергии, и на столько же – вверх по грузообороту транспорта) (Ханин и Фомин, 2011. С. 17).

Очень важно для определения динамики основных фондов и рентабельности учитывать также огромное (примерно восьмикратное) превышение разницы восстановительной стоимости основных фондов по сравнению с балансовой. Эта разница меняет практически почти все экономические и финансовые показатели российской экономики и отдельных ее отраслей. Наши расчеты показали, что в настоящее время уже много лет не происходит роста основных фондов, а в реальном секторе экономики они даже сокращаются. При этом подавляющее большинство отраслей реального сектора экономики многие годы были устойчиво убыточны и выживали лишь за счет «проедания» основных фондов.

Рост ВВП происходил в 2000-е гг. преимущественно за счет использования больших резервов производственных мощностей, незанятой рабочей силы и гастарбайтеров, т. е. факторов, носящих

временный характер. Кризис 2008 г. разразился, как это обычно бывает, на пике использования имеющегося производственного потенциала. К 2013 г. докризисный уровень ВВП был восстановлен, основные фонды не изменились, следовало ожидать нового кризиса. Он и начался «по плану».

В течение 2012 г. даже по данным Росстата (а лучше и быстрее всего Росстат отслеживает динамику промышленного производства) показатели неуклонно замедлялись по отношению к предыдущему году. Во второй половине 2012 г., с учетом сезонных и календарных колебаний, показатели к предыдущему месяцу стагнировали по мере своего приближения к докризисному максимуму, а уже с начала 2013 г. эта стагнация прямо переросла в спад промышленного производства и ВВП (соответствующие данные приведены в табл. 1).

Таблица 1

Основные экономические индикаторы РФ (в % к соответствующему периоду 2012 г.)

Показатели	Январь	Февраль	Март	1 кв.
Грузооборот транспорта	99,3	97,4	100,8	99,2
Перевозки грузов железнодорожным транспортом	92,7	96,8	97,1	95,4
Производство электроэнергии	101,3	92,5	100,9	98,2
Альтернативный индекс ВВП с учетом календарных колебаний	100,3	98,0	100,3	98,5
Индекс Росстата промышленной продукции	99,2	97,9	—	—
Альтернативный индекс промышленной продукции с учетом календарных колебаний	96,2	97,9	—	—

Источники: оперативная информация Росстата; пресс-релизы ОАО «РЖД»; системного оператора ЕЭС (Сергеевко 2013).

Примечания: 1 – календарные колебания учитывают разницу дней в феврале 2012 и 2013 гг.; 2 – переход от динамики железнодорожных перевозок грузов к грузообороту всего транспорта произведен по среднему соотношению между ними за январь и февраль 2013 г.; 3 – индекс по первому кварталу исчислен как среднеарифметический по месяцам.

Таким образом, в первом квартале сокращались и ВВП, и промышленное производство. Правда, в январе и марте наблюдался незначительный (в пределах статистической погрешности) рост ВВП, но динамика более точно оцениваемых промышленного производства и производства электроэнергии говорила о спаде и в эти месяцы.

Следует отметить то характерное несовпадение, что расчет на основе динамики транспорта показал рост ВВП, а на основе производства электроэнергии – его заметное падение. Такое заметное расхождение связано с разной динамикой в этот период производства нефти и газа, транспортируемых трубопроводным транспортом, и падением производства почти во всех остальных отраслях промышленности. Динамика грузовых железнодорожных перевозок более точно отражает динамику этой второй, значительно большей по объему, части промышленности. И она показывает непрерывный спад. Это подтверждает нашу посылку о том, что расчет по электроэнергии в этот период является более точным.

Своеобразие данного кризиса по сравнению с предыдущим состоит в том, что он произошел при высоких ценах на нефть. Этим объясняются и относительно умеренные его размеры. Как и то обстоятельство, что его размеры, если судить по динамике промышленной продукции, на этот раз заметно ниже, чем в большинстве развитых стран, где эти высокие цены как раз отягощали размеры спада. Так, по последним (от 9–15 марта 2013 г.) данным журнала «The Economist» (декабрь 2012 г. – январь 2013 г.) падение промышленной продукции составило по сравнению к соответствующему периоду предыдущего года: в Японии – 5,1%; Великобритании – 1,7%; Италии – 6,6%; Испании – 8,5%; Франции – 2,1%; по всей зоне евро – 2,3% (The Economist 2013. P. 88). Правда, по динамике ВВП спад в России все еще больше, но, возможно, это результат большей доли сферы услуг в западных странах с их сомнительной (как и в России) статистикой. Промышленная продукция всегда лидировала в спаде.

Очевидно, что в развитых странах началась новая волна кризиса, которая затронула и развивающиеся страны: в Индии промышленное производство сократилось на 0,6%; в Бразилии – на 3,5%; в Турции – на 3,8% (The Economist 2013. P. 88).

Кризис стал мировым, хотя в США рост довольно приличный, а в Китае – даже огромный, но достоверность китайской статистики традиционно низкая, сравнимая лишь с российской. Ничего хорошего это российской экономике не сулит. Правда, ВВП в большинстве указанных стран все

еще, пусть и незначительно, но растет (в отличие от России); однако, видимо, и здесь начнется спад, это лишь дело времени.

В условиях начавшейся новой волны мирового экономического кризиса правомерно ожидать падения мировой цены на нефть, притом очень существенного. Пусть и не ниже 40 долл. за баррель, как в конце 2008 г., но, вполне вероятно, до 70–80 долл. И это, конечно, очень сильно скажется на усилении глубины экономического кризиса в России.

Ещё только начавшийся экономический кризис уже сказался на многих аспектах экономического положения в России. Не выполняется федеральный бюджет по доходам, едва-едва растут кредитные вложения. Сокращается прибыль во многих отраслях экономики (в январе по всей экономике – более чем на 17%, в обрабатывающей промышленности – на треть, на железнодорожном транспорте – более чем наполовину по сравнению с январем 2012 г.) (*Росстат*, 2013). Прекращается деятельность сотен тысяч мелких предприятий. Начала расти безработица. Экономические неурядицы заметно и синхронно сказываются на политических настроениях населения. Основные властные институты России, согласно опросам «Левады-Центра», показывают потерю былого уровня популярности.

Чисто статистически спад промышленного производства почти полностью объясняется уменьшением сальдо внешней торговли РФ. По нашим подсчетам, в январе 2013 г. оборот промышленной продукции сократился по сравнению с январем 2012 г. на 116,2 млрд руб. В то же время торговое сальдо сократилось на 3,4 млрд долл. США, или, с учетом курса доллара, почти на ту же величину. Но само сокращение торгового сальдо нуждается в объяснении.

Прежде всего, сказалось влияние огромного неурожая 2012 г. Но все же основное сокращение сальдо пришлось на промышленные товары. Возникает вопрос: не связано ли сокращение торгового сальдо с укреплением курса рубля за этот период? Он действительно довольно заметно реально укрепился. При значительно более быстром росте оптовых цен (на уровне 7%), по сравнению с менее чем 2% в основных развитых странах, курс рубля к доллару снизился за этот период только на 3,3%, а к евро – даже вырос на 0,2% (*Росстат*, 2013). Но прежний курс был значительно занижен, о чем говорит огромное положительное сальдо внешней торговли и огромные золотовалютные резервы РФ. Кроме того, обнаруживается огромный разброс изменения физического объема экспорта и импорта как по отдельным товарным группам, так и по товарам внутри групп. Это вряд ли было бы возможно, если бы данный фактор был важнейшим. При этом мы не отрицаем роли внешнего фактора, например, в сокращении спроса на многие виды продукции в связи с экономическим кризисом или в росте импорта продовольствия. Но не считаем его решающим. Решающим нам представляется исчерпание конкурентных производственных возможностей российской экономики.

Позволим себе выдвинуть гипотезу причин кризиса, основанную на наших многолетних исследованиях по альтернативным оценкам российской экономики. Многие экономисты в отношении причин нынешнего (многими даже не замечаемого) и предыдущего кризиса проявляют поразительное доверие к официальной статистике – они «в упор» не видят того, что главная причина состоит в исчерпании прежнего производственного потенциала (прежде всего, конкурентных производственных мощностей экономики). А это значит, что легкого выхода из кризиса не предвидится. С учетом всего инвестиционного цикла – от решения до ввода в эксплуатацию производственных мощностей и их освоения – в настоящее время необходимо не менее 6–8 лет. Вот на этот срок (в лучшем случае) можно прогнозировать (при сохранении нынешней экономической и социальной модели) продолжительность кризиса. Но и при изменении экономической модели быстро изменить инерционные экономические тенденции не удастся.

Однако дело не только в дефиците производственных мощностей. Остро не хватает и трудовых ресурсов, особенно квалифицированных рабочих и инженеров. А ведь подготовка этой категории работников тоже длительный процесс. В то же время наблюдается избыток офисного персонала.

Можно сказать, что российская экономика сейчас расплачивается за 40-летний период советского застоя и постсоветского неэффективного реформирования. И для преодоления последствий негативных последствий этих периодов потребуются многие годы, если не десятилетия.

К вопросу о сроках преодоления нынешнего кризиса можно подойти и с другой стороны. Возможности роста сферы платных услуг практически исчерпаны в связи с насыщением платежеспособного спроса, бесплатных услуг – с ограниченностью бюджетного финансирования, производства товаров – с сокращением производственной базы, которую очень трудно преодолеть при сокращении прибыли.

Многие центральные органы власти по политическим соображениям не очень заинтересованы в объективной оценке реальной тяжести экономического положения. Этим, видимо, объясняется

«секрет» их безразличия к печальному положению в статистике. И в этом отношении они действуют так же, как их советские предшественники. И – с тем же результатом: обманывая других, они обманывают и себя. Но население ведь, за редким исключением, не читает сводки Росстата. Оно судит об экономической ситуации по своим ощущениям от положения на рынке и на производстве. И эти ощущения нередко (об этом много писал в свое время выдающийся советский экономист Виктор Богачев) намного отличаются от альтернативной статистики, о чем руководители всех уровней узнают либо на выборах (в лучшем случае), либо на митингах (Богачев 1989. С. 60). Пока же в ходу больше громкие фразы об экономическом прорыве, рывке, модернизации, за которыми не следует никаких действий.

Для ясности понимания подлинной модернизации и того, каких жертв модернизация потребует от населения, отметим следующее. По нашим подсчетам, необходимо увеличение расходов на расширение физического и человеческого капитала в два раза, за счет сокращения текущего потребления домашних хозяйств примерно в те же два раза. В том числе доходы наиболее состоятельных слоев необходимо сократить не менее чем в шесть раз. Но это – тяжёлое решение для любой власти, даже независимо от степени доверия к нему населения.

ЛИТЕРАТУРА

Богачев В.Н. (1989). О хозяйственной власти, деньгах и немного о мифотворчестве. *Вопросы экономики*, № 9, с. 57–67.

Данные ОАО «Российские железные дороги». Доступно на: <http://rzd.ru/>.

Данные Системного оператора Единой энергетической системы. Доступно на: <http://so-ups.ru/>.

Данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. Доступно на: <http://www.gks.ru/>.

Сергеенко О. (2013). Без пробуждения в марте. *Лудок*, № 56 (25255), 2 апреля.

Ханин Г.И. и Фомин Д.А. (2011). Альтернативные оценки макроэкономических показателей экономики России / В кн. Ханин Г.И. (ред.) (2011). Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты. Ч. 1. Новосибирск: Изд-во СибАГС, 196 с.

The Economist (2013), April 6–12.

REFERENCES

Bogachev V.N. (1989). On the Economic Power, Money and on Mythmaking a little. *Voprosy Ekonomiki*, no. 9, pp. 57–67.

Khanin G.I. and Fomin D.A. (2011). Alternative estimates of macroeconomic performance of Russian Economy / In Khanin G.I. (ed.) (2011). Alternative Estimates of the Russian Economy: Methods and Results. Part. 1. Novosibirsk: СибАГС Publ., 196 p.

Sergeenko O. (2013). Without Waking Up in March. *Gudok*, no. 56 (25255), April, 2. (In Russian).

The data of JSC Russian Railways (JSC RZD). Available at: <http://rzd.ru/>.

The data of OJSC System operator of the Unified Energy System (SO UES). Available at: <http://so-ups.ru/>.

The data of The Federal State Statistics Service of the Russian Federation. Available at: <http://www.gks.ru/>.

The Economist (2013), April 6–12.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В ПОЛИЦИИ

Ю.В. ЛАТОВ,

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

Организация противодействия коррупции в полиции рассматривается как частный случай институционального конструирования, которое состоит из формулирования системы новых «правил игры» и выработки механизмов поощрения/наказания за соблюдение/нарушение новых правил. Эти правила и механизмы универсальны, однако их результативность существенно варьируется в зависимости от уровня развития и культуры различных групп стран. Обзор методов противодействия коррупции в полиции, используемых за рубежом, а также их результатов (включая «грузинское чудо»), доказывает отсутствие легких путей «очищения» органов внутренних дел от коррупции.

Ключевые слова: коррупция; деятельность полиции; сравнительный анализ; институциональные изменения.

FOREIGN EXPERIENCE OF POLICE CORRUPTION COUNTERACTION

Yu.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

Police corruption counteraction arrangements are to be analyzed as the particular case of institutional construction, which presupposes definition of new «game rules» system and elaboration of the mechanisms of motivation/penalty for its adherence/contempt. These rules and mechanisms are universal, but their effectiveness varies considerably according to stage of development and cultural level of different groups of countries. Review of the methods of counteraction to the police corruption in foreign countries, its applications and results (with the «Georgian miracle» included), reveal that there is no any easy way to «exempt» the interior agencies from corruption.

Keywords: corruption; police functions; comparative analysis; institutional change.

JEL classification: A13, B52, D01, D73.

При обсуждении проблем борьбы с коррупцией в экс-советских государствах постоянно подчеркивается двойственность положения органов внутренних дел (полиции/милиции). С одной стороны, именно они должны по долгу службы вести эту борьбу. С другой стороны, полицию/милицию многие граждане и эксперты считают наиболее коррумпированными государственными организациями. Поэтому активизация антикоррупционной политики невозможна без предварительного «очищения» от коррупции самих правоохранительных органов.

Планирование тактики и стратегии противодействия коррупции в российской полиции требует использования не только собственного, но и зарубежного опыта. Сравнительный анализ этого опыта необходим, поскольку при обсуждении проблем реформирования российской полиции ши-

рокое распространение получили некоторые мифы: что полиция России отличается невиданной в мире коррумпированностью, что искоренить коррупцию в полиции можно якобы очень быстро (по образцу Грузии) и что сохранение высокого уровня коррупции в отечественной полиции есть результат преднамеренной злокозненности политической элиты. Эти мифы, имеющие широкое распространение (особенно среди сторонников либеральной оппозиции), создают вредную иллюзию, будто с трудной проблемой можно справиться очень легко при наличии «политической воли».

Прежде всего необходимо подчеркнуть, что полиция, «чистая» от коррупции, – это институциональный норматив относительно недавнего времени. Еще в начале XX в. в полицейских организациях Европы и Америки повседневной нормой были не только регулярный прием «подарков» низшими и средними чинами, но и руководство полиции политическими назначенцами, которые откровенно защищали интересы конкретных элитных групп. Лишь во второй половине XX в., по мере усиления институтов гражданского контроля, неподкупность полиции стала постепенно переходить из сферы этических идеалов в сферу реально действующих нормативов повседневной жизни. К концу XX в. в современных государствах сложилась определенная система мер по борьбе с коррупцией, основанная на признании прав людей на эффективное исполнение сотрудниками полиции своих служебных обязанностей.

Неподкупность полиции, как и любой другой институт, требует формулирования правила и создания системы стимулов/санкций за соблюдение/нарушение этого правила¹. Соответственно, обобщая зарубежный опыт², следует выделить четыре основных направления противодействия коррупции в полиции:

- 1) культивирование неформальных этических норм, отрицающих коррупционное поведение;
- 2) формализация этических требований к сотрудникам полиции, запрещающая коррупционное поведение;
- 3) создание высоких материальных стимулов для сотрудников полиции, избегающих актов коррупции;
- 4) формирование высокой вероятности и тяжести санкций для коррумпированных сотрудников полиции.

Сразу следует подчеркнуть, что антикоррупционная деятельность служб собственной безопасности полиции, которые функционально являются «полицией для полиции», нигде не является *главным* методом борьбы с коррупцией в рядах полиции. Деятельность этих служб может быть успешна только как *один из элементов системы мер* по противодействию коррупции сотрудников полиции.

Рассмотрим перечисленные направления противодействия коррупции в полиции, обращая особое внимание на те моменты, которые связаны с деятельностью подразделений собственной безопасности.

1. Культивирование антикоррупционных этических норм (воспитательные меры). Речь идет о морально-этическом воспитании граждан в целом и сотрудников полиции в частности.

Для стран, где рыночное хозяйство развивается уже несколько столетий, одной из ключевых культурных норм является соблюдение правил конкуренции («этика честной наживы»). Объективно и постоянно воспитывается моральное отвращение к тем, кто нарушает общепринятые «правила игры», используя коррупционные методы. Эта общекультурная установка дополняется культивированием особого отношения к сотрудникам полиции, которые защищают закон и справедливость. Не случайно именно в западной массовой литературе сформировался в конце XIX в. жанр классического детектива, в рамках которого принципиально отвергается коррупция «стражей закона».

Несмотря на «естественность» антикоррупционных ментальных установок, в развитых странах осуществляется специальная работа для внедрения в общественное сознание некоторых новых этических норм. Это относится, прежде всего, к этически двусмысленной ситуации «доноса» на коррумпированных коллег.

В высшей степени желательно, чтобы негативное отношение к коррупции у рядовых граждан имело не только пассивный (отказ от личного участия в теневых отношениях), но и активный характер (отказ от молчаливого попустительства другим участникам теневых отношений). Это относится и к подразделениям собственной безопасности полиции, которым крайне трудно выявлять коррумпированных полицейских, если их коллеги по службе отказываются давать обвинительные показания.

¹ Согласно определению В.Л. Тамбовцева, институт – это правило или совокупность правил, имеющие внешний механизм принуждения индивидов к исполнению (см.: *Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория*, 2011).

² Лучший обзор данного опыта дан в публикации (Колонтаевский, 2010). В данной статье использованы некоторые примеры из статьи Д.В. Колонтаевского.

Апелляция к помощи добровольных информаторов наталкивается на неформальный институт осуждения «стукачей», сообщающих о противоправном поведении близких людей. Те, кто сигнализируют о нарушениях своих коллег по работе, часто подвергаются формальным и неформальным санкциям (вплоть до избиений и увольнений). Для формирования новой массовой ментальной установки ведется работа по прославлению тех, кто решился с риском для собственной репутации и даже для жизни «вынести сор из избы»; в качестве примера можно назвать полицейского Фрэнка Серпико, о котором снимали фильмы с участием звезд Голливуда³, и бизнес-менеджера Шарон Уиткинсон, которая была объявлена в СМИ «человеком года»⁴.

Формирование антикоррупционных общегражданских установок дополняется в развитых странах специальными мерами воспитательного характера и психологического воздействия, направленными непосредственно на сотрудников полиции.

Активность, приоритеты и успехи в воспитании антикоррупционной ментальности существенно зависят от того, к какой именно цивилизации относится конкретная страна. Негативное отношение к коррупции в полиции легче культивировать в странах, национальная культура которых основана на уважении к гражданскому обществу (в западноевропейской цивилизации) или к государству (в конфуцианской цивилизации). Однако в большинстве стран догоняющего развития (включая Россию) существует устойчивый стереотип, что благосостояние близких людей важнее нужд абстрактного «общества» или отчужденного государства⁵. В такой культурной среде действия по воспитанию антикоррупционной ментальности приобретают формальный характер, воспринимаются как своего рода ритуал и не дают реального эффекта. Соответственно, попытки отдельных сотрудников полиции публично заявить о распространенности коррупции не получают существенной поддержки общества и служб собственной безопасности, приводят к «выдавливанию» критиков из полиции (примером является судьба Алексея Дымовского⁶).

2. Формализация антикоррупционных требований (правовые и административные меры). Это направление предполагает развитие общего антикоррупционного законодательства, а также закрепление антикоррупционных стандартов в специальных нормативных правовых актах, регулирующих деятельность сотрудников полиции.

Предупреждению, выявлению и пресечению коррупции в полиции служат, прежде всего, основополагающие принципы и стандарты полицейской деятельности, зафиксированные в международных документах. Здесь следует назвать, в первую очередь, «Кодекс поведения должностных лиц по поддержанию правопорядка», утвержденный Генеральной Ассамблеей ООН 17 декабря 1979 г., в ст. 7 которого устанавливалось: «Должностные лица по поддержанию правопорядка не совершают каких-либо актов коррупции. Они также всемерно препятствуют любым актам коррупции и борются с ними»⁷. Чуть более 10 лет назад, на 71-й Генеральной ассамблее Интерпола 21–24 октября 2002 г. в Камеруне, были утверждены Всеобщие стандарты борьбы с коррупцией в полицейских ведомствах и органах⁸.

³ В 1971 г. офицер полиции Фрэнк Серпико, ранее работавший сотрудником под прикрытием, дал показания Специальной комиссии по расследованию полицейской коррупции о систематической коррупции в полиции Нью-Йорка. Через несколько месяцев после этого он был тяжело ранен во время полицейской операции, предположительно «подставленный» своими коллегами. Под влиянием сделанных Ф. Серпико разоблачений в США резко активизировалась деятельность по противодействию коррупции в полиции.

⁴ В 2001 г. США поразил скандал, связанный с крахом «Энрон», одной из крупнейших энергетических корпораций, менеджеры которой долгое время скрывали истинную информацию о финансовом положении фирмы. В 2002 г. американские СМИ среди «людей года» назвали Шарон Уиткинсон, вице-президента «Энрона», с анонимного сигнала которой началось разоблачение корпоративных коррупционных махинаций.

⁵ Даже в странах конфуцианской цивилизации, для которых характерен культ государства, существует сильная общекультурная установка, запрещающая доносить на близких людей. В «Беседах и суждениях» Конфуция, в частности, содержится следующая притча: «Князь Шэ сказал Конфуцию: «В моей деревне был один прямотушный человек. Его отец украл барана, и он донес на своего отца». Конфуций же ответил: «В моей деревне прямые люди отличаются от ваших. Отцы там покрывают сыновей, а сыновья – отцов. В этом прямота и состоит».

⁶ В 2009 г. майор милиции А.А. Дымовский из УВД г. Новороссийск выступил в Интернете с публичными видеообращениями к премьер-министру России, критикуя тяжелые условия работы сотрудников МВД и широкое распространение в их среде коррупционных отношений. В ответ против Дымовского было выдвинуто обвинение в клевете, после служебной проверки его уволили из органов внутренних дел.

⁷ Следует подчеркнуть, что коррупция в Кодексе поведения определена широко, она не сводится к взяткам: «Хотя понятие коррупции должно определяться в соответствии с национальным правом, следует понимать, что оно охватывает совершение или несовершение какого-либо действия при исполнении обязанностей или по причине этих обязанностей в результате требуемых или принятых подарков, обещаний или стимулов или их незаконное получение всякий раз, когда имеет место такое действие или бездействие» (*Кодекс поведения должностных лиц по поддержанию правопорядка, 1979*).

⁸ Цель данного документа была сформулирована в ст. 3 следующим образом: «Принятием настоящих стандартов предполагается сделать коррупцию внутри полицейских ведомств и органов преступлением с высокой степенью риска наступления уголовной ответственности» (*Всеобщие стандарты борьбы с коррупцией в полицейских ведомствах и органах, 2003*).

Во многих странах мира в последние десятилетия создана система поощрений гражданам, способствующим выявлению фактов коррупции, в том числе среди полицейских. Речь идет, прежде всего, о выработке надежных алгоритмов выплаты вознаграждений добровольным информаторам, даже если они сообщают о фактах коррупции анонимно. В частности, в Китае тех, кто предоставит правоохранительным органам информацию о злоупотреблениях полицейских служебным положением, премируют крупными денежными вознаграждениями, величина которых пропорциональна стоимости имущества, конфискуемого у коррупционеров (Колонтаевский, 2010. С. 55).

В современном законодательстве полицейская служба рассматривается как особый вид государственной службы. Как и другие государственные служащие, сотрудники полиции обязаны подчиняться жестко контролируемым дисциплинарно-этическим нормам. Для этой цели в ряде стран приняты специальные своды правил – этические кодексы, кодексы чести полицейских, стандарты поведения, модельные правила и т. п.

В США Модельные правила профилактики коррупции в полиции включают в себя определение и соблюдение профессиональных стандартов: каждый сотрудник обязан соблюдать кодекс профессиональной этики, каждый новый сотрудник обязан знакомиться с данным кодексом и поставить на одном из экземпляров свою подпись в знак согласия с его предписаниями (Николайчик, 1999). В Германии, согласно Закону ФРГ «О борьбе с коррупцией» (1997), ограничивается возможность государственных служащих заниматься дополнительной деятельностью («подработками»), ужесточены меры наказания за недекларирование получаемых доходов и подарков (пределы наказания за взяточничество увеличены с 2 лет до 3-х), а также введен контроль за доходами и имуществом сотрудников правоохранительных органов и членов их семей (Сулейманов, 2012).

Правовые нормы, запрещающие коррупционные действия полицейских, дополняются административными процедурами, направленными на предотвращение коррупционных отношений. К их числу относятся, в частности, ротация сотрудников: коррупции способствуют долгосрочные, прочные связи между сотрудниками полиции, поэтому в сферах деятельности с высоким уровнем коррупционной опасности стремятся не использовать сотрудников на одной должности в течение длительного времени (например, в Германии – более 7 лет, в Управлении внутренних расследований нью-йоркской полиции – более 5).

Формализация антикоррупционных правил будет эффективнее в тех странах, где существует реальное правовое общество, где правовая норма воспринимается всеми как обязательный императив. Однако даже среди западноевропейских стран далеко не всегда господствует представление об обязательности буквального и точного выполнения узаконенных правил. В южноевропейских (Испания, Италия и др.) и восточноевропейских (Россия, Украина и др.) странах существует устойчивая традиция корректировать формальные правовые нормы неформальными традициями и «понятиями».

В еще большей степени это относится к странам неевропейских цивилизаций. Здесь антикоррупционные законы и кодексы нередко принимаются, но реально не выполняются либо применяются выборочно (как инструмент в противоборстве групп интересов). Деятельность служб внутренней безопасности в таких условиях сама подвергается коррупции – она имитирует борьбу с коррупцией в полиции и/или реально направлена против сотрудников полиции, ставших по каким-то причинам неугодными руководству. Уклонение от применения антикоррупционных правил рождает ложные надежды на «политическую волю» высших государственных лидеров, которые якобы могут за счет субъективного фактора преодолеть отсутствие объективных условий.

3. Создание сильных стимулов для некорруптированных сотрудников полиции (стимулирующие меры). Долгое время в развитых странах господствовала установка, что полиция комплектуется в основном людьми, не имеющими сильной экономической мотивации и потому не нуждающимися в высокой оплате. В последние десятилетия сформировалась новая, более экономически детерминированная установка: честная служба в полиции должна быть не только престижной, но и материально привлекательной.

Усиление материальных стимулов для сотрудников полиции исходит из того основания, что слабое финансирование стимулирует коррупционное поведение. Напротив, респектабельные условия полицейской деятельности заставят сотрудников дорожить службой и сознательно отказываться от коррупционной мотивации. Для развития привлекательности стабильной службы в полиции для ее сотрудников стали создавать особо благоприятные социальные условия. Речь идет не только и не столько о высокой зарплате, но также о социальных льготах, включающих льготное кредитование, качественное медицинское обслуживание (страхование), бесплатное высшее образование и высокое пенсионное обеспечение.

Установка на необходимость материальной привлекательности службы в полиции привела в последние десятилетия к реформированию ее деятельности в развитых странах. Уже в 1980-х гг. в поли-

ции США были значительно увеличены должностные оклады сотрудников и введены дополнительные социальные льготы. Если ранее американские полицейские относились в основном к низшему среднему классу, то теперь они перешли в верхний средний. В результате служба в полиции стала крайне привлекательной как социальный лифт для способных выходцев из низших слоев (ранее такими социальными лифтами были, например, армия и профессиональный спорт). Сформировалась сильная конкуренция на рынке правоохранительного труда, что позволяет на этапе отбора кандидатов на службу выбирать лучших. Аналогичные мероприятия были проведены в 1990–2000-е гг. не только в большинстве стран европейской цивилизации, но и в ряде неевропейских – как высокоразвитых (Япония), так и развивающихся (Китай, Россия, Грузия).

Расчет сделан на то, что сотрудник полиции, отказывающийся от коррупционных соблазнов, получит на протяжении жизни более высокий доход, чем тот, кто погнался за быстрой наживой и по обвинению в коррупции ушел со службы, лишившись социальных льгот. Фактически сотрудникам полиции предложены две рациональные карьерные траектории: либо служба в полиции в течение всей трудовой биографии с расчетом на постепенное служебное повышение и рост заработной платы; либо увольнение из полиции в трудоспособном возрасте после нормативной выслуги, после чего экс-полицейский получает высокую пенсию и отличные возможности для трудоустройства в коммерческих охранных структурах. Одно только подозрение в коррупции крайне затрудняет как служебный рост, так и возможность достойно уйти со службы.

Повышение материальной привлекательности службы в полиции не становится, однако, абсолютной защитой от коррупции. Установка на высокую материальную привлекательность долгосрочной честной службы рассчитана на рациональность сотрудников полиции. Человек-компьютер, делающий выбор между быстрым обогащением коррупционными методами и медленным, но более высоким обогащением на честной службе, конечно, будет отказываться от коррупционных отношений. Однако экономистам хорошо известно психологическое правило предпочтения ликвидности: не очень большая сумма денег в настоящее время предпочтительнее более крупной суммы в отдаленном будущем. Социологи также знают, что рациональные установки слабее у выходцев из менее обеспеченных слоев населения, которые стали активно стремиться на службу в полиции после повышения уровня оплаты.

В результате перехода от «дешевой» к «дорогой» полиции произошло не только и не столько снижение коррупции в этой сфере, сколько изменение ее доминирующих форм. Ранее основной формой коррупции являлась коррупция полицейских низшего звена, которые брали взятки у мелких нарушителей, вымогали регулярные поборы у «крышуемых» предпринимателей, охотно принимали «подарки» за помощь потерпевшим и т. д. Повышение материального обеспечения сотрудников полиции привело к резкому сокращению этих традиционных коррупционных отношений. Однако стимулы к коррупционному поведению сохраняются, если выгода от коррупции *очень* велика: например, когда крупную взятку полицейскому дают представители организованной преступности или когда к коррупционным отношениям полицейского вынуждают представители государственной администрации. Поэтому коррупция уменьшается на уровне полицейских низшего звена, но сохраняется (и может даже расти, как в Грузии) на уровне руководства полиции.

Отражением этой новой ситуации являются многочисленные заявления официальных лиц разных стран, что после реформирования полиции законопослушному англичанину (американцу, грузину...) вряд ли когда-либо придется лично столкнуться с полицейской коррупцией. Обратной стороной этого «прекрасного нового мира» являются уточнения, по типу того, которое сделал, например, бывший руководитель Скотланд-Ярда И. Блэр: «Скотланд-Ярд – это самое «чистое» из всех полицейских подразделений больших городов мира, но не секрет, что небольшая его часть все же способна уступить различным соблазнам, когда имеет дело с организованной преступностью» (*Колонтаевский, 2010. С. 55*). Еще более критически оценивают результаты реформирования полиции в Грузии: «Взяток никто не берет, однако все структуры... беспрекословно выполняют любые принятые «наверху» решения, являя собой пример тотальной политической коррупции» (*Мамрадзе, 2012. С. 260*).

Для подразделений собственной безопасности такая реструктуризация коррупции в полиции создает большие проблемы, поскольку выявлять коррупцию руководителей полиции гораздо труднее, чем коррупцию рядовых полицейских. Некоторые виды коррупционного поведения руководителей полиции – например, политическая коррупция (выполнение незаконных «заказов» представителей государственной администрации) – вообще выходят за пределы реальной компетенции подразделений собственной безопасности полиции и относятся, скорее, к сфере деятельности органов государственной безопасности.

4. Создание сильных антистимулов для коррумпированных сотрудников полиции (репрессивные меры). Это направление предполагает существование нескольких независимых друг от друга центров организации антикоррупционного контроля – внутриведомственного и внешнего, со стороны гражданского общества.

Во всех странах в органах полиции функционируют специализированные подразделения, предназначенные для расследования нарушений законности в сфере полицейской службы. Для этих расследований нередко выделяются специальные сотрудники, работающие под прикрытием.

Например, в Скотланд-Ярде функционирует особое секретное антикоррупционное подразделение, действующее под прикрытием коммерческой фирмы. Согласно информации Г. МакЛагана, автора книги о коррупции в полиции Великобритании, в этой стране с 1993 г. работает специальная группа сотрудников под прикрытием – «отряд призраков». Его агенты имитировали увольнение из полиции и ведут двойную жизнь, получая зарплату через тайные каналы и отслеживая деятельность полиции уже «со стороны» (*McLagan, 2003. Ch. 16*).

Большое значение имеет мониторинг уровня и образа жизни полицейских на предмет выявления крупных расходов, несоразмерных зарплате, или склонности к дорогостоящим увлечениям (прежде всего, азартным играм). Стандартным общепринятым методом выявления склонных к коррупции сотрудников полиции, используемым во всех странах мира, является также имитация (провокация) подкупа. Для этого искусственно создают ситуации, когда сотрудник полиции может принять взятку или присвоить вещественное доказательство, и следят, удалось ли ему преодолеть искушение.

Эффективности внутриведомственного контроля способствует принцип коллегиальной ответственности. Это значит, что при выдвижении обоснованных обвинений в коррупции против какого-либо сотрудника полиции обязательной проверке со стороны служб собственной безопасности подлежит также работа его руководства, его коллег и его подчиненных. В результате коррумпированный полицейский наносит сильный удар по репутации всех, кто сколько-нибудь тесно контактировал с ним по службе. Поэтому среди сотрудников полиции широко распространены две стратегии поведения – максимальная профилактика коррупции и одновременно сильная внутрикорпоративная солидарность. С одной стороны, если в отношении какого-либо сотрудника появляются подозрения в склонности к коррупции, то его стараются, как минимум, снять с ответственной работы. С другой стороны, если коллеги узнают о взяточничестве одного из «своих», то они заинтересованы в быстром увольнении его по каким-либо формальным основаниям, без доведения дела до официального расследования и массовых наказаний.

Поскольку внутриведомственный контроль за антикоррупционным поведением создает неоднозначные стимулы (либо профилактика, либо сокрытие), то он должен дополняться внешним контролем. Речь идет об обеспечении гласности и открытости полицейской деятельности, высоком уровне подотчетности высших должностных лиц полиции. Большую роль в обеспечении этих мер играют средства массовой информации, которые с большим тщанием изучают и освещают коррупционные происшествия. Превращение антикоррупционного расследования в газетную сенсацию затрудняет соблюдение непредвзятости, но одновременно препятствует замалчиванию неприятных фактов. Поэтому характерной особенностью борьбы с коррупцией в полиции развитых стран является доведение расследования громких дел до конца и публикация результатов судебных процессов.

В зарубежных странах существуют и другие действенные формы контроля за деятельностью полиции со стороны гражданского общества. Например, в Нидерландах ежегодно министр внутренних дел представляет доклад парламенту об обнаруженных фактах коррупции среди полицейских и принятых мерах по наказанию лиц, замешанных в коррупции. Правда, такая высокая степень открытости является исключением даже среди развитых стран европейской цивилизации. Например, в Управлении внутренних расследований нью-йоркской полиции тоже готовят ежегодные отчеты, но они имеют сугубо внутриведомственный характер и в принципе не предназначены для публичного обнародования (*Белянинов, 2010*).

Репрессивная деятельность, направленная на выявление и наказание коррумпированных сотрудников полиции, имеет несколько объективных ограничений. Подразделения собственной безопасности сами могут страдать от коррупции, проявляющейся в разных формах – от банального вымогательства взяток у подозреваемых до подготовки «заказных» обвинений. Меры внешнего контроля будут эффективны, только если существует развитое гражданское общество, т. е. если граждане имеют желание и возможности самостоятельно (независимо от государственных ведомств) выражать и защищать свои интересы. Однако в странах догоняющего развития, для которых проблема коррумпированности полиции является наиболее болезненной, институты граж-

данского общества очень часто развиты слабо. В таком случае внешний контроль за деятельностью полиции становится политически ангажированным и либо формален, либо, наоборот, неконструктивно агрессивен, принимая форму априорных обвинений полиции в тотальной продажности.

В заключение необходимо сказать об общих результатах политики различных стран по противодействию коррупции в полиции.

Для сопоставления уровня коррупции в разных странах, чаще всего используют индексы коррупции, ежегодно рассчитываемые международной организацией «Transparency International». Данная организация, осуществляя мониторинг коррупции, регулярно публикует информацию о сравнительных обобщающих оценках уровня коррупции как по странам мира в целом, так и по отдельным сферам деятельности, включая работу полиции. В последние годы коррупция среди полицейских вызывает особое внимание этой организации, поскольку наблюдается тенденция к увеличению взяточничества полицейских. Так, согласно отчетам серии «Global Corruption Barometer», в 2010 г., число взяток, полученных полицейскими, удвоилось по сравнению с данными за 2006 г., что делает профессию полицейского самой коррумпированной (Оэн, 2011).

В таблице приведены оценки коррумпированности полиции, согласно данным «Global Corruption Barometer», для некоторых стран современного мира.

Таблица

Уровень коррумпированности полиции, согласно «Global Corruption Barometer» (GCB)

Страны мира	Оценки по 5-балльной шкале (0 – отсутствие коррупции, 5 – очень высокая коррупция)		
	GCB 2010	GCB 2006	GCB 2004
Высокоразвитые страны			
Финляндия	1,9	1,8	1,7
Германия	2,3	2,3	2,5
Франция	2,7	2,8	3,1
Италия	3,0	2,4	2,5
Великобритания	3,1	3,0	2,8
США	3,3	3,2	2,9
Япония	3,7	3,6	3,9
Страны догоняющего развития			
Грузия	2,1	-	4,2
Турция	3,1	4,0	4,0
Польша	3,2	3,7	3,9
Китай	3,4	-	-
Белоруссия	3,6	-	-
Бразилия	3,8	-	4,4
Тайвань	3,9	4,1	3,3
Россия	3,9	4,0	3,7
Индия	4,1	4,3	4,5
Либерия	4,1	-	-
Украина	4,3	4,2	4,3
Мексика	4,4	4,5	4,5
Зимбабве	4,5	-	-

Составлено по данным сервера «Transparency International» (<http://www.transparency.org>).

По последним исследованиям «Transparency International», Грузия попала в число стран мира с наиболее низким уровнем коррупции в полиции. Эта оценка, безусловно, отражает реальную ситуацию далеко не в полной степени: как ранее указывалось, искоренение в Грузии 2000-х гг. мелкой коррупции сотрудников низших звеньев полиции сопровождалось усилением коррупционных отношений на высшем уровне. Для правильной интерпретации данных «Transparency International» следует учитывать, что оценки докладов «Global Corruption Barometer» отражают результаты социологических опросов граждан, а не экспертов, и поэтому характеризуют, строго говоря, не кор-

рупцию в целом, а только бытовую («уличную») коррупцию. Поэтому оценки антикоррупционных достижений Грузии не следует преуменьшать, но не надо и чрезмерно восхищаться ими, как «грузинским чудом»⁹.

Следует обратить внимание, что полиция России, согласно оценкам «Transparency International», занимает хотя и не лучшее, но отнюдь не худшее место в мире, если ее сравнивать с другими странами. Полиция России коррумпирована лишь несколько сильнее, чем полиция Японии, международная репутация которой очень высока. Оценки коррупции в полиции России практически совпадают с оценками коррупции в полиции Тайваня – новой индустриальной страны. В Украине, которую за рубежом часто считают более демократически реформированной, чем Россия, полиция оказалась, согласно оценкам «Global Corruption Barometer», коррумпированной еще сильнее, чем российская. Эти сопоставления доказывают, что по уровню коррупции в полиции современная Россия является в общем-то «нормальной страной» – ее показатели являются стандартными (возможно, несколько ниже средних) для той группы стран, к которой она объективно принадлежит.

Сопоставления в международном масштабе позволяют лучше понять, что проблемы, связанные с предупреждением и пресечением коррупции в полиции, актуальны отнюдь не только для России. В начале XXI в. в полицейских организациях даже самых развитых странах коррупционные скандалы с участием полицейских служащих различного ранга остаются повседневной реальностью. Приведем лишь несколько ярких примеров последних лет.

В 2009 г. в США разразился громкий коррупционный скандал по обвинению бывшего руководителя нью-йоркской полиции Бернарда Керика, который несколькими годами раньше претендовал на пост министра национальной безопасности США. На следствии Керик признал ряд коррупционных злоупотреблений (в частности, лоббирование интересов строительной фирмы, которая бесплатно отремонтировала ему дом) и был приговорен в 2010 г. к 4 годам лишения свободы.

В 2011 г. в Великобритании большой общественный резонанс вызвало публичное расследование коррупционного поведения комиссара полиции Лондона сэра Пола Стивенсона. Как сообщалось в прессе, наиболее вопиющим из обнаружившихся фактов стало дорогостоящее бесплатное лечение, предоставленное комиссару полиции владельцами оздоровительного комплекса. Комиссар в то время выздоравливал после тяжелой болезни и, в соответствии с нормативными процедурами, сообщил на службе о «подарке», сделанном ему другом семьи. Тем не менее, у общественности вызвала возмущение «явная неспособность сэра Пола понять, что самому высокопоставленному офицеру полиции... не подобает принимать подобные предложения» (*Коррупция пожирает Великобританию, 2012*).

В 2012 г. во Франции была расформирована действующая в Марселе элитная антикриминальная бригада: из 70 ее членов 30 полицейских оказались отстранены от должности, 12 попали под следствие. Полицейских обвиняют в организации банды, которая занималась вымогательствами и распространением наркотиков. По предварительным данным, коррумпированные полицейские действовали в Марселе не менее десятка лет. Это расследование стали называть крупнейшим в истории Франции делом о коррупции в рядах полиции (*Агалакова, 2012*).

В том же 2012 г. суд Китайской народной республики приговорил к пожизненному заключению известного китайского предпринимателя Лая Чансина, который был обвинен в контрабанде, а также в создании беспрецедентной коррупционной сети, охватившей более сотни высокопоставленных чиновников, включая руководителей полиции. По этому делу были приговорены к смертной казни, позже замененной на тюремное заключение, такие высокопоставленные сотрудники полиции как Чжуан Жушунь, заместитель начальника полиции провинции Фуцзянь, и Ли Цзичжоу, заместитель министра общественной безопасности КНР (*Кутушева, Адильбаев, 2012*).

Приведенные примеры показывают, в каких широких пределах варьирует понимание коррупционного поведения сотрудников полиции, от «невинного» (по российским меркам) приема дорогостоящих подарков в деле Стивенсона в Великобритании до организации банды рэкетиров в «марсельском деле» во Франции.

Обзор разнообразных методов противодействия коррупции в полиции, используемых за рубежом, а также их результатов, показывает, таким образом, отсутствие легких и универсальных путей. Главным практическим выводом должно стать заключение о необходимости комплексного подхода, когда ни один из методов (включая работу подразделений собственной безопасности полиции) не рассматривается сам по себе как единственный ключ к решению сложной проблемы.

⁹ Примером откровенной апологетики грузинских реформ является, например: (*Михайловская, 2012*).

ЛИТЕРАТУРА

- Агалакова Ж. (2012). Во Франции в центре скандала оказалось целое подразделение полиции. Доступно на: <http://www.1tv.ru/news/world/217285>.
- Беянинов К. (2010). Крысиный отдел. *Огонек*, № 13 (5123).
- Всеобщие стандарты борьбы с коррупцией в полицейских ведомствах и органах. (2003). *Городское управление*, № 4. Доступно на: <http://emsu.ru/um/default.asp?c=1409&p=1>.
- Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. Учебник. (2011). Аузан А.А. (ред.) М.: ИНФРА-М.
- Кодекс поведения должностных лиц по поддержанию правопорядка. (1979). Доступно на: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/code_of_conduct.shtml.
- Колонтаевский Д.В. (2010). Противодействие коррупции в полиции за рубежом. *Альманах современной науки и образования*, № 1 (32).
- Коррупция пожирает Великобританию. (2012). Доступно на: <http://www.tvernedra.ru/KorruptchiapogirVelikobrit.pdf>.
- Кутушева В., Адильбаев Т. (2012). Борьба с преступностью и коррупцией в Китае. Уроки для России. Доступно на: <http://modernpolitics.ru/2012/06/borba-s-korruptciejj-i-prestupnostyu-v-kitae-uroki-dlya-rossii/>.
- Мамрадзе П. (2012). Шипы «революции роз». *Отечественные записки*, № 2.
- Михайловская Т. (2012). Реформа полиции в Грузии и в России. СПб.: Норма.
- Николайчик В.М. (1999). Профилактика коррупции в полиции США. *США и Канада: экономика, политика, культура*, № 10.
- Оэн М. (2011). Полицейский – самая коррумпированная профессия. Доступно на: <http://www.epochtimes.ru/content/view/43696/2/>.
- Сулейманов Т.М. (2012). Уголовно-правовое обеспечение противодействия должностным преступлениям в Германии. *Евразийский юридический журнал*, № 8 (51).
- McLagan G. (2003). Bent Coppers. London: Weidenfeld & Nicholson.

REFERENCES

- Agalakova Zh. (2012). The Whole Police Department is at the Center of the Scandal in France. Available at: <http://www.1tv.ru/news/world/217285>. (In Russian).
- Belyaninov K. (2010). The Rat Department. *Ogonek*, no. 13 (5123). (In Russian).
- General Standards for Struggle against Corruption in Police Departments and Agencies. (2003). *Gorodskoe upravlenie*, no. 4. Available at: <http://emsu.ru/um/default.asp?c=1409&p=1>. (In Russian).
- Institutional Economics: New Institutional Economic Theory. (2011). Auzan A.A. (ed.) Moscow: INFRA-M. (In Russian).
- The Code of Law Enforcement for Officials' Conduct. (1979). Available at: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/code_of_conduct.shtml. (In Russian).
- Kolontaevskiy D.V. (2010). Counteraction to the Corruption in Foreign Countries. *The Almanac of Modern Science and Education*, no. 1 (32). (In Russian).
- Corruption Devours Great Britain. (2012). Available at: <http://www.tvernedra.ru/KorruptchiapogirVelikobrit.pdf>. (In Russian).
- Kutusheva V., Adilbaev T. (2012). Struggle against Criminality and Corruption in China. The Lessons for Russia. Available at: <http://modernpolitics.ru/2012/06/borba-s-korruptciejj-i-prestupnostyu-v-kitae-uroki-dlya-rossii/>. (In Russian).
- Mamradze P. (2012). The Thorns of the «Rose Revolution». *Otechestvennye zapiski*, no. 2. (In Russian).
- Mikhailovskaya T. (2012). Police Reform in Georgia and in Russia. Saint-Petersburg: Norma Publ. (In Russian).
- Nikolaichik V.M. (1999). Precautions Against Corruption in the USA Police. *USA v Canada: Economics, Politics, Culture*, no 10. (In Russian).
- Oyen M. (2011). Policeman is the Most Bribeable Profession. Available at: <http://www.epochtimes.ru/content/view/43696/2/>. (In Russian).
- Suleimanov T.M. (2012). Counteraction to Official Malfeasances in Criminal Law in Germany. *Eurasian Law Journal*, no. 8 (51). (In Russian).
- McLagan G. (2003). Bent Coppers. London: Weidenfeld & Nicholson.

«ИСЛАМСКАЯ ЭКОНОМИКА»: ПРИМЕР КОНСТРУИРОВАНИЯ ТРАДИЦИЙ

Э.А. ПАИН,

доктор политических наук, профессор кафедры
государственной и муниципальной службы
Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики,
генеральный директор Центра этнополитических и региональных исследований,
ведущий научный сотрудник Института социологии РАН, г. Москва,
e-mail: painea@mail.ru

Данная статья носит, прежде всего, просветительский характер. Она мотивирована желанием автора познакомить читателей, профессиональных экономистов, с малоизвестной в России концепцией «изобретенных традиций», которая может быть ключом к пониманию глобального феномена «ретрадиционализации», затронувшего на рубеже XX–XXI веков элитарные слои разных стран мира. Феномен исламской экономики рассматривается как частный случай конструирования традиций. В меньшей мере и с меньшей уверенностью автор анализировал эффективность исламской экономики в сравнении с рыночной «мейнстримовской» экономикой, поскольку не является профессиональным экономистом.

Ключевые слова: «изобретенные традиции»; конструирование традиций; нововведения; «исламская экономика».

«ISLAMIC ECONOMY» AS AN EXAMPLE OF TRADITIONS' CONSTRUCTION

E.A. PAIN,

Doctor of political sciences (DSc), Professor of
the Department of State and Municipal Management of the
National Research University Higher School of Economics,
General manager of the Center for Ethnopolitical and Regional Studies,
Leading staff scientist of the Institute of Sociology of the
Russian Academy of Sciences, Moscow,
e-mail: painea@mail.ru

The article under discussion is above all of enlightening character. The author focuses on the «invented traditions» concept unpopular in Russia. Professional economists are supposed to get acquainted with the concept which may appear to be the key instrument for understanding of the global phenomenon of «retraditionalization», affected elite groups in different countries at the turn of XX–XXI centuries. Islamic economy phenomenon is considered to be the particular case of traditions' construction. Far from being a professional economist, the author analyses the Islamic economy's effectiveness compared to the market «mainstream» economics with much less self-confidence.

Keywords: «invented traditions»; construction of traditions; innovations; the «Islamic economy».

JEL classification: B52, N35, Z12.

Историк и теоретик антропологии Э. Хобсбаум ввел в научный оборот термин «изобретенные традиции» (Hobsbaum and Ranger, 1983. P. 1-2). Термин этот броский и уже поэтому привлекавший в 1980–1990-е гг. внимание англоязычных обществоведов к книге под редакцией Хобсбаума. Однако, на мой взгляд, термин этот не вполне адекватен описанным в ней явлениям. Их нельзя назвать

чистым изобретением, скорее это так называемые «новоделы» – неточные копии реальных исторических традиций или связанные с ними реплики, римейки. Было бы точнее называть такие явления **конструированием, сборкой квазитрадиций** из фрагментов реальных традиций. Это незначительное мое дополнение никоим образом не умаляет главной идеи рассматриваемой книги – **идеи легитимации нововведений через придание им образа естественных традиций**. Эта находка Э. Хобсбаума чрезвычайно плодотворна.

Можно лишь сожалеть о том, что феномен, описанный в книге Э. Хобсбаума в 1980-х гг., и сегодня мало освоен в российской науке, хотя подход с позиций конструирования традиций позволяет устранить кажущуюся противоречивость в понимании многих современных процессов. Например, с его помощью как раз и можно объяснить странный поворот молодежи в ряде стран к традиционализму. Дело в том, что зачастую нормы, которые она поддерживает, лишь *кажутся* традиционными. На самом же деле они представляют собой типичный «новодел»: это – *новации, переодетые в традицию*. Таков, в частности, исламский фундаментализм. Известные мусульманские теологи (например, Фетхулла Гюлен) утверждают, что современный политически ангажированный исламский фундаментализм вовсе не традиционен, – напротив, это новое изобретение, во многом искажающее основу ислама (Giilen, 2004). На Северном Кавказе салафитский ислам вступил в военное противостояние с традиционным для этих мест суфийским исламом.

Заметна квазитрадиционная природа многих современных форм русского этнического национализма, одними из первых носителей которого в молодежной среде России были так называемые «скинхеды» – движение, полностью заимствовавшее свое название, символику и идеологию у молодежных радикальных группировок стран Западной Европы. Лишь в начале 2000-х гг., часть этих организаций стала рядиться в одежды русских национальных организаций, что проявилось главным образом в их переименованиях. Если в 1990-х гг. преобладали организации с названиями типа Blood&Honor, то в 2000-х стало больше организаций с названиями, подчеркивающими их национальный русский характер: «Русская гвардия», «Русский кулак», «Русский порядок»... Эти проявления русского радикального национализма (зачастую, расизма), как и начало движения исламского фундаментализма, отразили типично молодежные, совсем не традиционные, а скорее революционные (во всяком случае, протестные) настроения, облаченные в форму национальных традиций.

Проведенные мной исследования показали, что российская молодежь, лидировавшая в 1990-х в проявлениях этнической толерантности, в начале нового тысячелетия обогнала представителей старших возрастных групп в проявлениях архаичных стереотипов предубежденности в отношении иных этнических групп (Паин, 2003; Паин, 2004. С. 186). Подобная тенденция проявилась в свое время и в арабских странах. Здесь срыв модернизационных процессов в результате экономических спадов и геополитических потрясений стимулировал в 1980-е гг. подъем исламского фундаментализма, инициатором и проводником распространения которого выступила молодежь (Marshall S.E. and Stokes R.G, 1981).

Рост интереса к архаике у немалой части молодежи в периоды усталости от экономических реформ или их провала отмечается в разных странах, и сам по себе этот факт не вызывает сомнений. Вопрос лишь в том, правомерно ли считать такие перемены настроений возвратом к традициям. На мой взгляд, отмеченные явления характеризуют иное явление, которое можно назвать **конструированием традиций**.

По мнению Э. Гидденса, большинство явлений, которые ныне воспринимаются массовым сознанием как традиция, в действительности являются «новоделами», вольными копиями прошлого опыта или даже имитацией традиций. Собственно говоря, даже в подлинно традиционных обществах межпоколенная передача опыта могла сопровождаться искажениями и потерями. В современных же условиях в качестве традиций чаще всего воспринимаются не столько аутентичные трансляции прошлых практик, сколько их интерпретации и селекция. Это то, что известный методолог исторической науки Пьер Нора назвал «воображаемым прошлым» (Nora, 1994. P. 289).

Нередко селекция прошлого осуществляется с целью легитимации экономических и организационных новшеств, **акцентирования их местного, национального происхождения**. Например, знаменитая философия японского менеджмента («корпорация – семья»), зачастую воспринимаемая иностранцами как символ использования в экономике древних национальных традиций, сложилась совсем недавно из эксперимента конкретного изобретателя К. Мацуситы¹. За пределами кор-

¹ Коносука Мацусита (1894-1989) – японский предприниматель, основатель компании «Мацусита Электрик», владелец торговых марок Panasonic, Technics, National. В 1929 г., в период начавшейся экономической депрессии, на складах его компании скопилось огромное количество нераспроданных товаров, однако хозяин не стал увольнять работников, позволив им работать полдня при сохранении прежней зарплаты. За это все работники, а также их родственники и друзья должны были заниматься выкупом и распродажей продукции компании, что и позволило компании Мацуситы пережить трудные времена кризиса. Впоследствии, уже после 1945 г., Мацуситой была обоснована новая философия японского менеджмента – «корпорация как семья».

порации Мацуситы его управленческие новации, включая систему «пожизненного найма», стали распространяться в Японии лишь во второй половине XX в. Разумеется, эти изобретения в сфере управления опираются на какие-то элементы реальных японских традиций патриархального коллективизма, которые, впрочем, все в большей мере вытесняются из жизни японцев коллективизмом новым, основанным на рационализме и индивидуальной избирательности общения.

Но если японские изобретенные традиции демонстрируют процесс приспособления фрагментов традиционной культуры к нуждам современной экономики, то другой вариант подобного изобретения, а именно, так называемая «исламская экономика», может служить примером *приспособления экономики к вызовам идеологий и растущему в мире спросу на традиционализм*. Шариат издавна накладывал ограничения на экономическую деятельность правоверного мусульманина. Например, он запрещает получение процентов, а также инвестиции в бизнес, содержащий элемент неопределенности (гарара), не говоря уже о запретах участия в бизнесе, связанного с производством алкоголя, табака, свинины или с азартными играми. Но эти запреты и ограничения, существовавшие около тысячелетия, не порождали стимулов к созданию особой «исламской экономики». Она возникла совсем недавно, это – свежая новация.

Первый исламский банк «Мит Гамр Бэнк», работавший на основе беспроцентного финансирования, появился лишь в 1963 г. в Египте. В том же году в Малайзии была учреждена Сберегательная корпорация для мусульманских паломников, помогающая накопить сбережения для совершения хаджа². Потребовалось более двадцати лет, чтобы превратить эти изобретения из локальных экспериментов в глобальное явление. При этом этапы глобализации «исламской экономики» совпадают с этапами развертывания процесса «исламского возрождения», т. е. идеологического, социального и политического движения, направленного на консолидацию населения, исповедующего ислам. Прежде всего, в странах, где эта религия является доминирующей³.

Исламское возрождение – это пример так называемой негативной консолидации по принципу: «Мы – не Они», «Мы – не Запад». Но, на мой взгляд, не столько специфика исламского мира породила движение «исламской солидарности», сколько само это движение, вызванное к жизни совокупностью внешних и внутренних факторов, о которых я говорил выше, породило образы особой исламской цивилизации и «особого пути» исламского мира. Для закрепления этих образов недостаточно было подчеркивания лишь социальных особенностей исламского образа жизни, связанных, например, с повышенным вниманием к соблюдению религиозных обрядов, к особой исламской одежде и другим проявлениям ислама в быту. Главным должно было стать другое, а именно – утверждение особых политических режимов (больше религиозных, чем светских) и особой же «исламской экономики».

Концептуальные основы такой экономики были сформулированы в ноябре 1988 г. на научно-практической конференции, проходившей в Тунисе под эгидой Лиги арабских государств. Первый тезис концепции «исламской экономики» гласит: «Полное право собственности на все, что существует в мире, принадлежит только Аллаху (а через Него – всей мусульманской общине). Человек выступает лишь доверительным собственником имеющихся в его распоряжении богатств и благ» (Беккин, 2004). Идею развития «исламской экономики» поддержали нефтедобывающие страны арабского мира, Иран, Малайзия и ряд других государств, но еще более активными ее проводниками стали международные исламские организации, подстегивавшие спрос на традиционализм и обосновывавшие идею «особого пути» исламского мира.

К концу 1980-х гг. три страны (Иран, Пакистан и Судан) объявили о полном подчинении своих экономических нормам ислама. К 2010 г. по заявлению Салеха Камеля, председателя Генерального совета по исламским банкам и финансовым институтам, в мире насчитывалось 270 исламских банков и инвестиционных фондов, активы которых составили 260 млрд долл. И как только появился массовый спрос на финансовые операции с соблюдением норм ислама, к его эксплуатации немедленно подключились крупнейшие финансовые корпорации мира. «Дойче Банк» и «Ситибанк», «Сосьете Женераль», UBS, «Джей Пи Морган» и другие открыли отделения, осуществляющие банковскую деятельность в соответствии с требованиями ислама.

Но у всякого социального конструирования есть пределы возможностей. Вот и такое изобретение, как «исламская экономика», которое хочет выглядеть культурной традицией, сталкивается с необходимостью доказать свою жизнеспособность в сравнении с обычной банковской системой, которая когда-то была западной, а ныне стала универсальной и уже традиционной, воспроизводящейся в разных странах на протяжении нескольких веков. И пока эта конкуренция складывается не в пользу квазитрадиционной системы, покоящейся больше на идеологических, чем на экономических основах.

² По материалам прессы – Gulf News, Qantara.de и др. (Библиотека Islam.ru).

³ Об этом движении см., напр.: (Esposito, 1992; Dessouki, 1982).

В настоящее время из трех стран, объявивших об исламизации своей экономики, таковая сохранилась только в Судане – одной из беднейших стран, не ставшей богаче с внедрением новой системы. К 2008 г. эта страна находилась на 185-м месте в мире по показателю ВВП на душу населения. Иран фактически отказался от «исламской экономики». Даже важнейшая ее составляющая – запрет на использование банковских процентов – не применяется в финансовой системе этой страны. В Пакистане же доля «исламской экономики» составляет всего 5–7% от национальной (Беккин, 2010). В других странах так же сохраняются лишь фрагменты такой экономики – прежде всего, ее финансовая система. Однако и она оказалась менее надежной и более дорогостоящей, чем традиционная. Так, стоимость ипотечного кредитования в исламских банках Англии в три-четыре раза выше, чем в банках традиционных (Беккин, 2010).

Казалось бы, исламская банковская система могла доказать свои преимущества в период финансового кризиса 2008–2009 гг. Этот кризис был вызван в немалой мере международными финансовыми спекуляциями и махинациями, которые недопустимы в исламских банках. В действительности же исламская банковская система пострадала от кризиса не меньше, чем традиционная, хотя бы потому, что финансовая сфера не отделима от других секторов экономики. Например, беспрецедентный кризис в сфере строительства, обрушившийся на страны Персидского залива в 2009 г., немедленно вызвал в этих странах кризис финансовый.

Я не ставил себе задачи подробно анализировать достоинства и недостатки «исламской экономики». Мне этот пример интересен, поскольку он демонстрирует один из множества современных мотивов конструирования традиций – точнее, облачения инноваций в традиционную форму. Слабая укореняемость «исламской экономики» показывает также, что в современном мире приживаемость разных квазитрадиций неодинакова. И меньше всего шансов на выживание у сугубо идеологических конструкторов.

ЛИТЕРАТУРА

Беккин Р. (2004). Исламская экономика: право каждого – благо всех. Библиотека Islam.ru. Доступно на: www.islam.ru.

Беккин Р. (2010). В мире существует только одна страна, где финансовая система полностью исламизирована, – это Судан. Исламская экономика на Кавказе и в Центральной Азии. Выступление в Институте этнологии и антропологии РАН. Доступно на: [http://www.slон.ru/articles/262204/](http://www.slون.ru/articles/262204/).

Библиотека Islam.ru. Доступно на: www.islam.ru.

Паин Э.А. (2003). Почему помолодела ксенофобия. О масштабах и механизмах формирования этнических предрассудков. *Независимая газета*, 14 октября.

Паин Э.А. (2004). Этнополитический маятник. Динамика и механизмы этнополитических процессов в постсоветской России. М.: Институт социологии РАН.

Dessouki A.E.H. (ed.) (1982). *Islamic Resurgence in the Arab World*. New York: Praeger Publishers, 274 p.

Esposito J.L. (1992). *The Islamic Threat: Myth or Reality*. Oxford, New York: Oxford University Press, 352 p.

Gülen M.F. (2004). In *True Islam, Terror Does Not Exist* / In Gülen M.F. (2004). *Terror and Suicide Attacks: An Islamic Perspective*. Somerset, New Jersey: The Light, Inc., pp. 1–9.

Hobsbaum E. and Ranger T. (eds.) (1983). *The Invention of Tradition*. Cambridge: Cambridge University Press.

Marshall S.E. and Stokes R.G. (1981). *Tradition and the Veil: Female Status in Tunisia and Algeria*. *Journal of Modern African Studies*, vol. 19.

Nora P. (1994). *Between Memory and History: Les Lieux de Memoire* / In Nora P. (1994). *History and Memory in African – American Culture*. Oxford, New York: Oxford University Press.

REFERENCES

Bekkin R. (2004). *Islamic Economy: право каждого – благо всех*. Библиотека Islam.ru. Доступно на: www.islam.ru. (In Russian.)

Bekkin R. (2010). *There's the only Economy in the World with Totally Islamic Financial System, – Sudan. Islamic Economy in the Caucasus and Central Asia*. Public speech, the Institute of Ethnology and Anthropology of the Russian Academy of Sciences. Available at: <http://www.slон.ru/articles/262204/> (In Russian.)

Library Islam.ru. Available at: www.islam.ru. (In Russian.)

Pain E.A. (2003). *Why xenophobia got younger. On scale and mechanisms of ethnic prejudices diffusion*. *Nezavisimaya gazeta*, October 14. (In Russian.)

Pain E.A. (2004). *Ethnopolitical pendulum. Dynamics and mechanisms of ethnopolitical processes in post-Soviet Russia.* Moscow: Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences Publ. (In Russian.)

Dessouki A.E.H. (ed.) (1982). *Islamic Resurgence in the Arab World.* New York: Praeger Publishers, 274 p.

Esposito J.L. (1992). *The Islamic Threat: Myth or Reality.* Oxford, New York: Oxford University Press, 352 p.

Gülen M.F. (2004). In *True Islam, Terror Does Not Exist* / In *Gülen M.F.* (2004). *Terror and Suicide Attacks: An Islamic Perspective.* Somerset, New Jersey: The Light, Inc., pp. 1–9.

Hobsbaum E. and *Ranger T.* (eds.) (1983). *The Invention of Tradition.* Cambridge: Cambridge University Press.

Marshall S.E. and *Stokes R.G.* (1981). *Tradition and the Veil: Female Status in Tunisia and Algeria.* *Journal of Modern African Studies*, vol. 19.

Nora P. (1994). *Between Memory and History: Les Lieux de Memoire* / In *Nora P.* (1994). *History and Memory in African – American Culture.* Oxford, New York: Oxford University Press.

ТИПОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ ИНТЕРНЕТ-ПРОСТРАНСТВА

Е.В. ПОПОВ,

доктор экономических наук,
член-корреспондент РАН,

Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук,
руководитель Центра экономической теории, г. Екатеринбург,
e-mail: popov@prm.uran.ru;

С.В. КУЛЬПИН,

аспирант,

Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук, г. Екатеринбург,
e-mail: skulpin@yandex.ru

В статье представлена типология экономических институтов Интернет-пространства. Теоретического описания понятия институт в контексте виртуального мира практически невозможно найти в научной литературе. В работе решаются задачи анализа существующих институциональных концепций виртуального мира, выделения отдельных элементов структуры институтов Интернет-пространства, моделирования системы институтов виртуального мира. Типология институтов выстроена исходя из принципа изоморфизма экономических норм. Ряд институтов традиционной торговли нашли свое отражение в институтах электронной экономической среды, но при этом для виртуального пространства появились новые институты, не характерные для традиционной экономики: институты IP-адресации, институты предоставления доменных имен, институты защиты прав собственности в Интернете и др. Современная наука находится в начале пути к полному пониманию экономического потенциала виртуального мира.

Ключевые слова: Интернет-пространство; институциональная теория; изоморфизм; типология институтов.

ECONOMIC INSTITUTIONS OF INTERNET

E.V. POPOV,

Doctor of economic sciences (DSc),

Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences,
Institute of Economics, The Ural Branch of Russian Academy of Sciences,
Head of the Economic Theory Centre, Ekaterinburg,
e-mail: popov@prm.uran.ru;

S.V. KULPIN,

Post-graduate student,

Institute of Economics, The Ural Branch of Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg,
e-mail: skulpin@yandex.ru

The author's typology of the Internet institutions is presented. Theoretical description of the category of institute in context of virtual world is practically impossible to find in the scientific literature. The tasks of: analysis of institutional concepts of virtual world; identification of the structural elements of Internet space; institution systems modeling of the virtual world are accomplished in the paper. The typology of the institutions is based on the principle of isomorphism

of economic norms. A number of traditional trade institutions are reflected in the institutions of electronic economic environment with emergence of entirely new institutions that are not typical for the traditional economy. They include IP- addressing institutions, domain names assignment institutions, property rights securing institutions, etc. Modern economics is at the beginning of the way towards complete comprehension of the virtual world's economic potential.

Keywords: Internet; institutional theory; isomorphism; institution typology.

JEL classification: B52, O30.

Введение

С точки зрения перспектив развития экономики, Интернет может быть рассмотрен как основная сила увеличения продуктивности. Практически все экономические институты сегодня связаны с развитием информационно-технологической отрасли.

До сегодняшнего дня произошел достаточный прорыв мировой науки в развитии институциональной экономики, ознаменовавшийся вручением Нобелевских премий Р. Коузу (1991), Д. Норту (1993), Л. Гурвицу, Р. Майерсону и Э. Маскину (2007), О. Уильямсону и Э. Остром (2009). К сожалению, остались нерешенными многие дискуссионные вопросы понятийного и теоретического аппарата институциональной экономики (Popov, 2012a).

Теоретического описания понятия институт Интернет-пространства практически невозможно найти в научной литературе. Современные исследования в области виртуального мира обращают свое внимание не на систему институтов, а на выделение отдельных институциональных единиц Интернет-пространства, не связанных определенной структурой. Это обусловлено, прежде всего, новизной феномена Интернет-мира и связанных с ним изменений, которые коснулись всех сторон жизни современного человека, включая экономические отношения. Бедность теоретического аппарата не оказывает негативного влияния на постоянный рост интереса научного сообщества к особенностям экономического, правового, социального регулирования институтов виртуального пространства.

Целью данного исследования является систематика институтов Интернет-пространства. Авторы поставили перед собой задачи анализа существующих институциональных концепций виртуального мира, выделения отдельных элементов структуры институтов Интернет-пространства, моделирования системы институтов виртуального мира.

1. Институциональный подход в изучении ИТ-отрасли

Интернет есть в каждой стране и им пользуются миллиарды людей. В дополнение к уже привычной электронной почте, в Интернете возможно совершать покупки, банковские платежи, голосовать, дискутировать, консультироваться у врачей, преподавать и учиться и т. д. И более того, рост Интернет-пространства крайне быстрый. Еще два десятилетия назад большинство людей на планете не слышало ничего об Интернет-технологиях. Сегодня Интернет – это основное место размещения рекламы от компаний-карликов до компаний-гигантов, место проведения предвыборных кампаний, места ведения обучения и т. д. Интернет стал более интегрирован с традиционными масс-медиа (Graham, 2001).

Институциональная теория предлагает свой собственный взгляд на процессы распространения и адаптации информационных технологий и, в частности, Интернет-технологий.

Если отталкиваться от общего понятия института как совокупности устоявшихся норм взаимодействия между экономическими агентами (Popov, 2012b), то логично будет предположить, что экономический институт Интернет-пространства – это совокупность устоявшихся норм взаимодействия между агентами в виртуальной среде.

Фирма с ИТ-инфраструктурой может быть определена, с точки зрения институциональной теории, как совокупность убеждений и правил, которые возникают внутри и между функционально распределенными организационными группами и разграничивают формальное и неформальное поведение членов этих компьютерно-опосредованных групп. Институционализм предполагает, что организация должна развиваться совместно с процессом создания коллективного знания (Elsbach, 2002). Такое знание может проявляться через организационные структуры, процедуры, традиции, бизнес-процессы.

Прежде чем начать исследование институтов Интернет-пространства, стоит остановиться на вопросе развития институтов, связанных с более широким понятием информационных технологий. Институциональная теория предполагает, что изменения структуры и деятельности компании не

всегда имеют под собой чисто экономические причины: очень часто они выступают как ответ на давление внешних неэкономических факторов. Такими факторами являются легитимность, престиж и нормы поведения. Они могут заставить фирму использовать различные информационные системы.

Организационные изменения фирм с развивающейся ИТ-инфраструктурой интересны многим авторам. Одна из попыток описать институционализацию процесса адаптации деятельности фирмы в условиях виртуальной среды была предпринята в работе исследователей под руководством Т. Йенсена (*Jensen, 2008*). Авторы используют аналитическую основу, предложенную У. Скоттом. Скотт выделяет три основных механизма, которые заложены в основы любых институциональных изменений:

1. Первый механизм имеет коэргитивную (правовую) основу, и это связано с правовой средой организации, а также с существующими стандартами.

2. Вторым механизмом является нормативный механизм, и он обусловлен нормами, связанными с профессионализацией: внутриорганизационным сетевым взаимодействием, схожим образовательным уровнем, подражательным поведением сотрудников организации с одинаковой профессиональной специализацией.

3. Третий механизм имеет миметический (подражательный) характер, как стандартный ответ на неопределенность окружающей среды (*Scott, 1991*).

Йенсен называет данные механизмы регулятивным, нормативным и когнитивным соответственно. Автор привязывает к данным механизмам определенные носители изменений, как показано в табл. 1.

Таблица 1

Институциональные механизмы и носители изменений (*Jensen, 2008*)

Носители	Регулятивный механизм	Нормативный механизм	Когнитивный механизм
Система символов (культура)	Правила, законы	Ценности, ожидания	Категории, типификации
Система отношений (социальные структуры)	Правительственная система, система власти	Режимы, системы органов управления	Структурный изоморфизм, тождества (сходства)
Рутин	Протоколы, стандарты производственных процедур	Соответствия, производительность, обязанности	Программы действий, сценарии
Артефакты	Объекты, соответствующие определенным характеристикам	Объекты, требующие соглашения, стандарты	Объекты, обладающие символической ценностью

Структура, представленная Йенсеном, определяет основные направления развития институтов в пределах отрасли. Недостатком данной точки зрения является то, что авторы рассматривают институциональную структуру крупно, без выделения отдельных единиц, отсутствуют связи между отдельными элементами системы.

Другой попыткой анализа была работа А. Салазара, который в своем исследовании пытается определить организационные особенности фирм, действующих в Интернет-пространстве, выделяя различные уровни развития (сети, рынки, отрасли) (*Salazar, 2009*). С точки зрения сетевой модели, автор считает возможным использование ее в виртуальном мире. Автор говорит о неразвитости исследований в области построения виртуальных бизнес-сетей. Отсутствуют четкие механизмы построения сетей типа «клиент-поставщик», «продавец-спонсор», а также аутсорсинг в виртуальном мире.

Если рассматривать уровень рынка, то Салазар в первую очередь считает, что надо решать следующие вопросы: какие аспекты модели онлайн-торговли должны быть урегулированы в первую очередь и какие механизмы регуляции допустимы.

С точки зрения развития отрасли, Салазар выделяет вопрос последствий, которые могут возникнуть при распространении торговли в виртуальном мире. Он выделил три уровня факторов, которые могут повлиять на отрасль: факторы на уровне страны, технологические и организационные факторы. Факторы на уровне страны включают культуру общества, доступность информации, рыночные и инфраструктурные факторы. Страны могут отвечать на вызовы информационного капитализма правовым и неправовым способом, путем создания новых законов, развитием инвестиционной привлекательности, трансфертом зарубежных технологий и т. д. В качестве технологических факторов выделяются такие как технологическая глобализация, степень сотрудничества между фирмами и международная эксплуатация национальных технологических возможностей.

Недостатком работы Салазара является то, что автор не выделил четкой структуры институтов, которые могут функционировать на всех трех уровнях.

Другой исследователь, К. Авджеру, проанализировал историю технико-рациональных и социальных изменений, вызванных развитием ИТ-инфраструктуры в рамках одной конкретной организации в течение тридцати лет. Авджеру изучил связь между развитием информационных систем и организационными преобразованиями, которые были рассмотрены как два институциональных процесса: увеличения импульса ИТ-инновации и организационные усилия, необходимые для замены устоявшихся структур и процессов новыми (Avgerou, 2000). В работе не приводится систематизация институтов, участвующих или влияющих на данные процессы.

Таким образом, в описанных работах отсутствует систематизация институтов виртуального пространства. На сегодняшний день вопрос типологии данных институтов остается открытым. В следующем разделе авторы попытаются описать принцип, который был взят за основу типологии институтов Интернет-пространства.

2. Институциональный изоморфизм и виртуальное пространство

Исследователи Й. Салмерон и С. Буено считают, что одним из центральных аспектов институциональной теории является подражательный процесс в отношении различных факторов окружающей среды. Это подражание основано на вероятности выживания организации, в основном в отраслях с высокой степенью неопределенности. Так обстоит дело с компаниями из отрасли информационных технологий, многие из которых используют современные и сложные в реализации и эксплуатации системы (в том числе и компании, занимающиеся электронной коммерцией). Все это, вместе с непрерывным и ускоряющимся процессом изменения технологий, приводит к тому, что организации в одной и той же отрасли имитируют те, которые уже имплантировали необходимые информационные технологии (Salmeron, 2006). Институциональная теория называет данное явление *изоморфизмом*. Институциональный изоморфизм – это процесс, сдерживающий и заставляющий одного участника рынка походить на другого участника рынка под действием сходной окружающей среды (DiMaggio, 1983). В результате данного изоморфизма организации, находящиеся в одной отрасли, стремятся внедрять схожие информационные системы.

Согласно институциональной теории, изоморфизм в пределах отрасли имеет свое начало в трех, уже упоминавшихся механизмах (DiMaggio, 1983; Mignerat, 2009; Scott, 1991): правовом, нормативном и когнитивном.

Салмерон выделил три кластера компаний в зависимости от способа внедрения информационных технологий: инновационный, оборонительный (компании, для которых информационная система или технология важны, но которые не имеют возможности заниматься инновационной деятельностью и применять другие информационные системы, пока они существуют на рынке), пассивный (компании не рассматривают информационные системы, связанные с их видом деятельности), последовательный (компании, не имеющие ИТ-отделов, но использующие в своей деятельности Интернет-технологии) (Salmeron, 2006).

Джин и Роби описали процесс появления онлайн-торговли также с точки зрения институционального изоморфизма (Jin, 1999). Авторы утверждают, что одним из наиболее распространенных ранних прогнозов развития торговли в эпоху информационного капитализма было сокращение оптовиков, дистрибьюторов и других посредников в цепочке создания стоимости.

Эта «дезинтермедиация» (освобождение от промежуточных экономических агентов) выявила перспективы повышения эффективности снабженческо-сбытовых каналов. Более поздние данные свидетельствуют о том, что такие прогнозы были преждевременными, и сегодня новые онлайн-агенты («cybermediaries») проявили себя в цепочке создания стоимости товаров между производителями и потребителями. Джин и Роби объясняют феномен экономических онлайн-агентов в рамках экономики транзакционных издержек, потребительской экономики и нескольких научных теорий: институциональной теории, теории социального обмена, теории социальных сетей и теории создания знаний. Признавая потенциальный вклад этих теоретических точек зрения, исследователи получили более ясное объяснение появления феномена экономических агентов в электронной коммерции.

В условиях виртуальной розничной торговли клиент обычно имеет более широкий выбор брендов и товаров, потому что исчезает влияние ограниченного пространства традиционного магазина. Заказ может быть создан еще до того, как товары были изготовлены. Кредитные карты стали стандартным средством платежа, тем самым раскрывая личность клиента. Владелец точки электронной розничной торговли обычно имеет мало основных средств, поставки осуществляются от производителей или дистрибьюторов с помощью логистических компаний.

Институциональная теория может объяснить феномен электронной розничной торговли как результат процесса изоморфизма, в котором те же структуры и те же функции сохраняются из традиционной торговли, только в новом исполнении. М. Сачмен утверждает, что в электронной торговле организационные формы традиционной торговли сохраняются, так как они остаются социально легитимными (*Suchman, 1995*). Поскольку розничная торговля так просто вошла в индустриальных обществах в качестве основного механизма для экономического обмена, стоит ожидать, что электронная розничная торговля должна быть воспроизведена в качестве аналога традиционной торговли, но в условиях использования ресурсов и возможностей виртуального пространства.

Помимо того, что институты, такие как розничная торговля, сохраняются в обществе, хотя и в другой форме, и что организации копируют друг друга, чтобы сохранить свою легитимность, институциональная теория дает представление о правовых и регулятивных структурах общества. Например, институциональный анализ Бэкоса (*Bakos, 1998*) сосредоточен на законах, регулирующих рынки через положения о механизмах выплат, принципов справедливой торговли, защиты интеллектуальной собственности и т. д. Несмотря на то, что эти институциональные механизмы сохраняются при электронной торговле, они будут приобретать совершенно иную форму и иметь иные свойства. Например, интернет-продавцы могут быть освобождены от уплаты налога с продаж от межгосударственных сделок, так как они проводят значимую часть своего бизнеса за пределами государственных границ, при этом фактически располагаясь в одном и том же географическом месте. Это связано с тем, что нормативные правила ведения бизнеса официально были разработаны в доинформационный век, когда географическое положение и физические формы документов были наиболее значимыми. На сегодняшний день дискуссии о введении налога на торговлю в Интернете проводятся в рамках изменения институциональной и экономической среды общества в целом.

В дополнение к формальным регулятивным функциям институтов, теоретики изучили нормативные и когнитивные основы для социальной стабильности в эпоху информационного капитализма (*Scott, 1995*). Они включают в себя культурные ожидания того, как происходит процесс самой торговли в виртуальном пространстве в дополнение к ожиданиям, связанным с конфиденциальностью, безопасностью и этическим использованием личной информации при данном процессе.

Анализ литературы показал, что авторы придерживаются той точки зрения, что развитие институтов виртуального пространства связано с процессом изоморфизма. Теперь перейдем к типологии данных институтов.

3. Типология институтов виртуального пространства

Исходя из принципа изоморфизма, описанного ранее, переход от традиционных институтов к экономическим институтам виртуального пространства можно представить схемой, представленной на рис. 1.

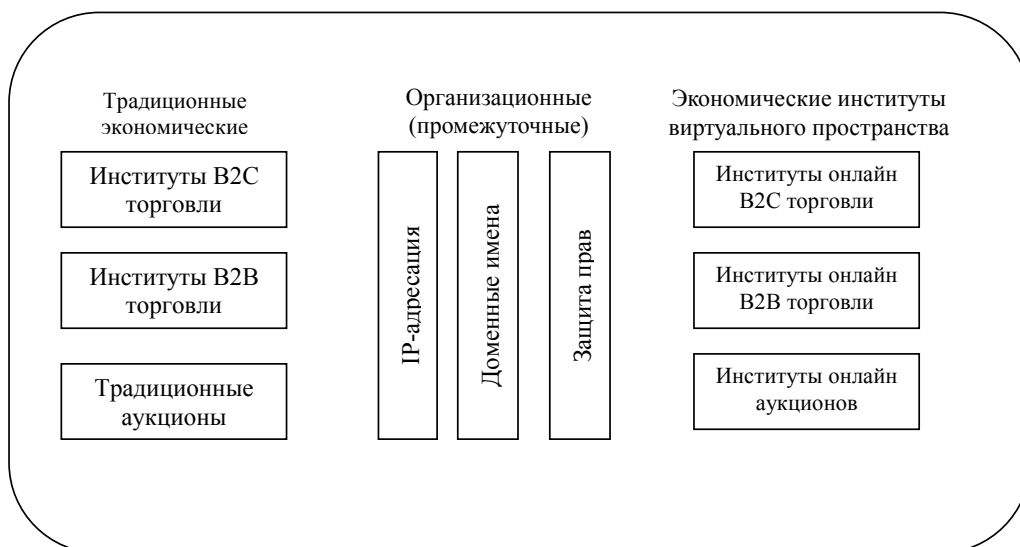


Рис. 1. Изоморфизм при Интернет-торговле

С точки зрения институциональной теории, можно говорить о том, что компания, занимающаяся Интернет-бизнесом, находится в некотором институциональном окружении (рис. 2). При этом, как и

в традиционной торговле, можно выделить *экзогенное институциональное окружение* – комплекс институтов, влияющих на фирму извне, и *эндогенное институциональное окружение* – комплекс институтов, оказывающих влияние на фирму изнутри. Некоторая часть институтов унаследована из традиционного бизнеса, другая часть является новой для эпохи информационного капитализма. В данной модели рассматриваются в основном формальные институты, т. е. построенные в соответствии с политическими, юридическими и экономическими нормами и правилами.

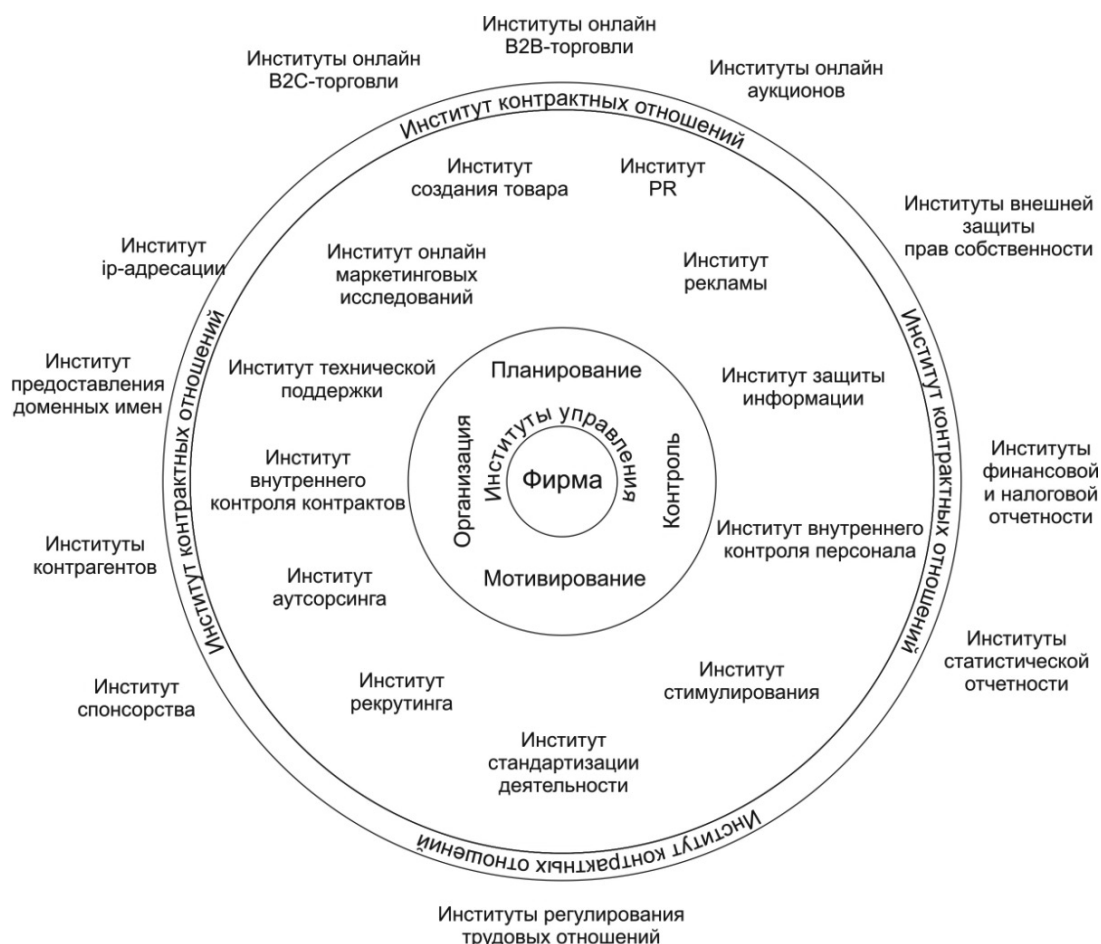


Рис. 2. Институциональное окружение фирмы, занимающейся Интернет-бизнесом¹

В табл. 2 приведена типология данных институтов. За основу классификации была взята типология институтов поиска информации (Попов, 2009).

Таблица 2

Типология институтов виртуального пространства

Институт	Функции	Экономическая среда
Экзогенные институты		
<i>Институты внешнего контроля</i>		
Институт защиты прав собственности в Интернете	Защита прав собственности фирм, действующих в виртуальном пространстве	Виртуальная
Институт налоговой и финансовой отчетности	Обеспечение государственного контроля деятельности экономического агента	Традиционная, виртуальная
Институт статистической отчетности	Создание государственной статистики	Традиционная, виртуальная
Институт регулирования трудовых отношений	Обеспечение государственного контроля соблюдения трудовых отношений в фирме	Традиционная

¹ Составлен авторами.

Окончание табл. 2

Институт	Функции	Экономическая среда
<i>Институты коммуникации «фирма-фирма»</i>		
Институты IP-адресации	Обеспечение экономического агента пулом IP-адресов	Виртуальная
Институт предоставления доменных имен	Обеспечение экономического агента узнаваемым впоследствии Интернет-именем	Виртуальная
Институт контрагентов	Обеспечение фирмы необходимыми исходными ресурсами	Традиционная, виртуальная
Институт спонсорства	Обеспечение спонсорской поддержки фирмы	Традиционная, виртуальная
<i>Институты коммуникации «фирма-клиент»</i>		
Институты онлайн B2C торговли	Осуществление основной экономической деятельности на розничном электронном рынке	Виртуальная
Институты онлайн B2B торговли	Осуществление основной экономической деятельности на рознично-оптовом и на оптовом электронном рынке	Виртуальная
Институты онлайн аукционов	Осуществление основной экономической деятельности на основе модели аукциона	Виртуальная
<i>Эндогенные институты</i>		
<i>Институты внутреннего контроля</i>		
Институт защиты информации	Предотвращение утечки информации внутри компании	Традиционная, виртуальная
Институт внутреннего контроля персонала	Поддержание корпоративной культуры и этики	Традиционная, виртуальная
<i>Институты внутренней организации деятельности</i>		
Институт технической поддержки электронного бизнеса	Обеспечение работоспособности платформы электронного бизнеса	Виртуальная
Институт контроля контрактов	Обеспечение условий выполнения контрактов	Традиционная, виртуальная
Институт аутсорсинга	Принятие некоторых функций фирмы другими контрагентами	Традиционная, виртуальная
<i>Институты Интернет-маркетинга</i>		
Институт создания товара для Интернет-рынка	Создание продуктов, способных иметь спрос на виртуальном рынке	Виртуальный
Институт онлайн маркетинговых исследований	Проведение исследований виртуального рынка	Виртуальный
Институт PR	Создание определенной репутации фирмы посредством предоставления косвенной информации о ее деятельности	Традиционная, виртуальная
Институт рекламы	Донесение до потребителя информации о товаре или услуге	Традиционная, виртуальная
<i>Институты трудовых отношений</i>		
Институт рекрутинга	Подбор соответствующего персонала	Традиционная, виртуальная
Институт стандартизации деятельности	Определение норм и правил работы персонала	Традиционная, виртуальная
Институт стимулирования	Мотивирование персонала к более эффективному труду	Традиционная, виртуальная

Данная типология может быть рассмотрена как предварительная систематизация институтов виртуального пространства.

Остановимся более подробно на институтах, которые могут быть только в виртуальной экономической среде.

В первую очередь стоит рассмотреть институты, относящиеся к технической стороне вопроса, а именно: институты IP-адресации² и институты организации доменных имен.

² IP-адрес – это цифровой идентификатор, определяющий одно сетевое соединение компьютера или иного устройства, подключенного к компьютерной сети (Оливер, 2010. С. 487).

Институт IP-адресации. Исследованию проблем IP-адресации с точки зрения институциональной экономики посвящена работа Милтона Мюллера (*Mueller, 2010*). Интернет-адресации, как правило, обсуждаются в техническом контексте, при этом в этот дискурс встроен ряд важных экономических понятий, таких как дефицит, внешние факторы, общие ресурсы, конфликт распределения затрат. Для решения этих вопросов сегодня идет развитие специализированных институтов.

Интернет-протокол³ создает виртуальный ресурс, так называемое адресное пространство, конечных размеров. Это похоже на блок радиочастот по техническим стандартам. Размер адресного пространства фиксируется техническими стандартами, связанными с интернет-протоколом. Если количество адресов в Интернете не хватает в прямом смысле, то это с экономической точки зрения можно назвать дефицитом виртуального ресурса. При этом складывается ситуация, при которой возникает некая стоимость адреса в Интернете в связи с постоянным ростом дефицита данного ресурса. С точки зрения виртуального ресурса, адреса не «потребляются» или используются, как в случае с традиционными экономическими ресурсами, а, скорее, они заняты или, по-другому, арендуются. Когда срок аренды одним экономическим агентом заканчивается, ресурс становится доступен для других.

Проблема нехватки IP-адресов на сегодняшний день остается острой. Решение предполагается в принятии нового стандарта адресации IPv6 с удлинённым размером адреса. В этом случае число адресов станет таким, что каждый человек на планете может быть обеспечен своим собственным Интернет-адресом. Но при этом Мюллер отмечает, что многие организации, которые на сегодняшний день обеспечены данным виртуальным ресурсом, просто не будут торопиться переходить на новый стандарт IP-адресации. Наиболее лучшей для таких компаний будет стратегия ожидания кого-либо из конкурентов, кто первый освоит данный стандарт. Это станет некоторым стимулом для адаптации к новым условиям виртуального рынка другим компаниям, что связано с уже описанным выше институциональным изоморфизмом.

Если предположить, что стандарт IPv6 все-таки закрепится в виртуальном мире, то в конечном счете должна будет произойти трансформация политики управления критическими виртуальными ресурсами от решения проблем дефицита адресов до решения вопросов организации использования чрезмерного количества адресов. С точки зрения институциональной экономики, в данном случае могут быть применены два направления. С одной стороны, может возникнуть инерция, объясняющаяся в теории институциональной эволюции (*North, 1990*). С другой, могут произойти качественные изменения институциональных режимов, связанные с изменением соотношения спроса и предложения на данный виртуальный ресурс (*Mueller, 2002*).

Институт предоставления доменных имен. Другим, не менее важным критическим ресурсом Интернет-пространства, являются доменные имена⁴. Появление данного ресурса в конце XX в. привело к новым институциональным инновациям. Мюллер говорит о конфликте между организациями, ведущими регистрацию и выдачу виртуальных имен компаниям (ISOC, ITU, WIPO), и коммерческими организациями, стремящимися поддержать свою торговую марку в сети Интернет (крупные, транснациональные компании-владельцы торговых марок, отстаивающие интересы интеллектуальной собственности и прав на электронную торговлю) (*Mueller, 2000*). Главное, что требовали компании-собственники – связать процесс управления регистрацией доменных имен с защитой прав на торговую марку. Компании-правообладатели несли большие транзакционные издержки, отстаивая право в судах на использование определенного виртуального имени.

Решением вопроса стало создание в 1998 г. некоммерческой организации ICANN (Internet Corporation for Assigned Names and Number). Деятельность ICANN существенно изменила облик Интернета. До 1998 г. регистрацией имен в доменах общего пользования занималась только одна компания. Подобный монополизм обуславливал высокую стоимость регистрации – каждый домен в зонах .com, .net и .org ежегодно обходился его владельцу в 50 долл. Это, в свою очередь, было одной из причин, препятствовавших росту количества зарегистрированных доменных имен: в 1998 г. в мире их насчитывалось всего 3 млн.

Корпорация ICANN начала использовать распределённую систему регистрации доменов, которая основана на принципе свободного доступа аккредитованных регистраторов к реестрам доменных имен. Этот шаг положил начало формированию конкурентного доменного рынка.

Заслугой ICANN можно назвать и то, что все принимаемые корпорацией решения предварительно обсуждаются с представителями Интернет-сообщества, бизнеса и государственных органов власти различных стран. Это необходимо для обеспечения сбалансированного управления адресным

³ Интернет-протокол – правила взаимодействия двух объектов, подключенных к сети Интернет (*Оливер, 2010. С. 112*).

⁴ Доменное имя – символический идентификатор компьютера, который связан с IP-адресом компьютера в соответствии со специальными таблицами (*Оливер, 2010. С. 488*).

пространством с учётом мнения всех заинтересованных в этом процессе сторон. Обсуждение документов ICANN сегодня проходит в самых различных форматах. В частности, перед утверждением все они доступны для комментариев на сайте организации.

ICANN является примером институциональной инновации, которая была применена именно в условиях развития торгового виртуального пространства и не имеет аналогов в традиционном экономическом секторе.

Институт защиты прав собственности в Интернете. Проблемы прав собственности в Интернет-пространстве являются предметом обсуждения для многих исследователей экономических, юридических и социальных направлений (*Flanagan, 2008; Kaetzel, 1996; Mansell, 1998*). Поэтому целесообразно выделить в отдельную группу институты защиты прав собственности в виртуальном пространстве.

В своей работе (*Brousseau, 2004*) Э. Бруссо отмечает, что цифровые технологии позволяют реализовывать децентрализованную систему прав собственности по сравнению с традиционной системой, предлагаемой государством на национальном уровне. Самостоятельное осуществление исключительного права использования информации и разработка саморегулирующихся виртуальных сообществ позволяют экономическим агентам устанавливать и управлять правами собственности в соответствии с их локальными ограничениями и индивидуальными предпочтениями.

Тем не менее децентрализованная система имеет свои недостатки. Это может привести к конфликтам и исчезновению централизованных органов защиты, что грозит сокращением поступлений инвестиций на виртуальный рынок. Это может также вызвать неэффективный захват общественных благ и способствовать развитию монополии. Ввиду этого, Бруссо утверждает, должен быть регулирующий орган. Исходя из принципа субсидиарной ответственности он должен следить за поведением отдельных лиц и общин, чтобы предотвратить безграничный захват общественного богатства, в частности, информации, решать конфликты между агентами на исключительное право пользования, а также гарантировать поддержку извне при законном использовании исключительных прав.

Институты создания товара для Интернет-рынка. Отдельно стоит сказать о товарах и услугах, которые актуальны для виртуального рынка. Помимо традиционных товаров на виртуальном рынке все больше появляются сложные информационные, интеллектуальные товары, в частности, различное программное обеспечение. Интересным фактом является то, что эти товары могут продаваться на рынке по нулевой стоимости (*Кульпин, 2012*).

Создание бесплатного программного обеспечения с точки зрения социально-экономической теории Т. Веблена (концепции капитала, технического знания и институциональных изменений) описал в своей работе И. Кологлурил (*Kologlugil, 2012*). Автор предлагает проанализировать бесплатное программное обеспечение как экономическое и социальное явление. Развитие бесплатного программного обеспечения показывает, что техническое знание в индустрии программного обеспечения должно быть доступным обществу как часть его обычных знаний. Другими словами, он против использования закона об авторском праве как хищной стратегии, применяемой разработчиками проприетарного программного обеспечения, в то время как текущие технологические условия в индустрии программного обеспечения учитывают институциональный механизм производства и новшества, основанного на совместных привычках к мысли.

Заключение

Таким образом, в статье была представлена попытка типологизации институтов виртуального мира.

По мнению многих авторов, развитие экономических институтов виртуального пространства связано с понятием институционального изоморфизма. Некоторые институты традиционной торговли нашли свое отражение в институтах электронной экономической среды.

С другой стороны, можно выделить отдельные институты, которые характерны только для виртуального мира. Примерами таких являются институты IP-адресации и институты предоставления доменных имен.

Экономические отношения, которые складываются сегодня в Интернет-пространстве, имеют несколько другую природу по сравнению с традиционными взаимодействиями экономических агентов. Современная наука только подходит к осмыслению феномена виртуального мира.

Типология экономических институтов Интернет-пространства, представленная в статье, может быть использована исследователями при дальнейшем рассмотрении институционализации электронной экономической среды.

ЛИТЕРАТУРА

- Кульпин С.В. и Коновалов А.А. (2012). Неценовые факторы конкуренции. *Маркетинг*, № 4 (125), с. 62–74.
- Олифер В.Г. и Олифер Н.А. (2010). Компьютерные сети: принципы, технологии, протоколы. СПб.: Питер.
- Попов Е.В. и Коновалов А.А. (2009). Информационные издержки предприятия: проблемы оценки и оптимизации. *ЭКО*, № 11, с. 108–117.
- Avgerou C. (2000). IT and Organizational Change: An Institutional Perspective. *Information Technology and People*, vol. 13, no. 4, pp. 234–262.
- Bakos Y. (1998). The emerging role of electronic marketplaces on the Internet. *Communication of the ACM*, vol. 41, no. 8, pp. 35–42.
- Brousseau E. (2004). Property rights on the internet: is a specific institutional framework needed? *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 13, no. 5, pp. 489–507.
- DiMaggio P. and Powell W.W. (1983) The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality. *American Sociological Review*, vol. 48, no. 2, pp. 147–160.
- Elsbach K.D. (2002) Intra-organizational Institutions' In Companion to Organizations / In Baum J.A.C. (Ed.). Oxford: Blackwell Publishers.
- Flanagan A. (2008). Intellectual property on the Internet. UK: University of London Press.
- Graham A. (2001). The Assessment: Economics of the Internet. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 17, no. 2, pp. 145–158.
- Jensen T.B., Kjergaard A. and Svejvig P. (2008) Two Perspectives on Information System Adaptation: Using Institutional Theory with Sensemaking. Informatics Research Group. Accessed at: http://old-hha.asb.dk/bs/wp/inf/I_2008_06.pdf.
- Jin L. and Robey D. (1999). Explaining Cybermediation: An Organizational Analysis of Electronic Retailing. *International Journal of Electronic Commerce*, no. 3(4), pp. 47–65.
- Kaetzel L.J. (1996). Electronic commerce and intellectual property on the Internet: an overview of the concepts. Technologies for a Diverse Industry. NC: Charlotte.
- Kologlugil S. (2012). Free Software, Business Capital, and Institutional Change: A Veblenian Analysis of the Software Industry. *Journal of Economic Issues*, vol. XLVI, no. 4, pp. 831–858.
- Mansell R. and Steinmueller W.E. (1998). Intellectual Property Rights: Competing interests on the Internet. *Communications & Strategies*, vol. 30, no. 2, pp. 173–197.
- Mignerat M. and Rivard S. (2009). Position the Institutional Perspective in Information Technology Research. *Journal of Information Technology*, vol. 24, no. 4, pp. 369–391.
- Mueller M. (2010). Critical resource: An institutional economics of the Internet addressing-routing space. *Telecommunications Policy*, no. 34, pp. 405–416.
- Mueller M. (2002). Ruling the root: Internet governance and the taming of cyberspace. Cambridge, MA: MIT Press.
- Mueller M. (2000) Technology and institutional innovation: internet domain names. *International Journal of Communications Law and Policy*, Issue 5, Article 1.
- North D.C. (1990). Institutions, institutional change, and economic performance. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Popov E.V. (2012a). Transaction Function of the Firm. Chapter 8 / In Tavidze A. (Ed.) Progress in Economic Research. vol. 25. N.Y.: Nova Science Publishers, pp. 177–186.
- Popov E.V. (2012b). Transactions & Institutions. *Montenegrin Journal of Economics*, no. 2, pp. 115–124.
- Salazar A.J. (2009). Mapping the Scope of Information Technology Enabled Transformation. A Multi-Theoretical Framework and Review. Manchester Metropolitan University Business School Working Paper Series. Accessed at: <http://www.ribm.mmu.ac.uk/wps/papers/05-01.pdf>.
- Salmeron J.L. and Bueno S. (2006). An information technologies and information systems industry-based classification in small and medium-sized enterprises. An institutional view. *European Journal of Operational Research*, no. 176, pp. 1012–1025.
- Scott W.W. and Meyer J.W. (1991). The organization of societal sectors: Propositions and early evidence / In Powell W. and DiMaggio P. (Eds.). The New Institutionalism in Organizational Analysis Chicago: University of Chicago Press, pp. 108–149.
- Scott W. (1995). Institutions and Organizations. Thousand Oaks: SAGE Publications.
- Suchman M.C. (1995). Managing legitimacy: strategic and institutional approaches. *Academy of Management Review*, no. 20, pp. 571–610.

REFERENCES

- Kulpin S.V. and Kononov A.A. (2012). Non-price factors of competition. *Marketing*, no. 4 (125), pp. 62–74. (In Russian).
- Oliker V.G. and Oliker N.A. (2010). Computer networks: principles, technologies, protocols. Saint-Petersburg: Piter Publ. (In Russian).
- Popov E.V. and Kononov A.A. (2009). Information costs of the enterprise: evaluation and optimization problems. *ECO*, no. 11, pp. 108–117. (In Russian).
- Avgerou C. (2000). IT and Organizational Change: An Institutional Perspective. *Information Technology and People*, vol. 13, no. 4, pp. 234–262.
- Bakos Y. (1998). The emerging role of electronic marketplaces on the Internet. *Communication of the ACM*, vol. 41, no. 8, pp. 35–42.
- Brousseau E. (2004). Property rights on the internet: is a specific institutional framework needed? *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 13, no. 5, pp. 489–507.
- DiMaggio P. and Powell W.W. (1983) The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality. *American Sociological Review*, vol. 48, no. 2, pp. 147–160.
- Elsbach K.D. (2002) Intra-organizational Institutions' In Companion to Organizations / In Baum J.A.C. (Ed.). Oxford: Blackwell Publishers.
- Flanagan A. (2008). Intellectual property on the Internet. UK: University of London Press.
- Graham A. (2001). The Assessment: Economics of the Internet. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 17, no. 2, pp. 145–158.
- Jensen T.B., Kjergaard A. and Svejvig P. (2008) Two Perspectives on Information System Adaptation: Using Institutional Theory with Sensemaking. Informatics Research Group. Accessed at: http://old-hha.asb.dk/bs/wp/inf/I_2008_06.pdf.
- Jin L. and Robey D. (1999). Explaining Cybermediation: An Organizational Analysis of Electronic Retailing. *International Journal of Electronic Commerce*, no. 3(4), pp. 47–65.
- Kaetzel L.J. (1996). Electronic commerce and intellectual property on the Internet: an overview of the concepts. Technologies for a Diverse Industry. NC: Charlotte.
- Kologlugil S. (2012). Free Software, Business Capital, and Institutional Change: A Veblenian Analysis of the Software Industry. *Journal of Economic Issues*, vol. XLVI, no. 4, pp. 831–858.
- Mansell R. and Steinmueller W.E. (1998). Intellectual Property Rights: Competing interests on the Internet. *Communications & Strategies*, vol. 30, no. 2, pp. 173–197.
- Mignerat M. and Rivard S. (2009). Position the Institutional Perspective in Information Technology Research. *Journal of Information Technology*, vol. 24, no. 4, pp. 369–391.
- Mueller M. (2010). Critical resource: An institutional economics of the Internet addressing-routing space. *Telecommunications Policy*, no. 34, pp. 405–416.
- Mueller M. (2002). Ruling the root: Internet governance and the taming of cyberspace. Cambridge, MA: MIT Press.
- Mueller M. (2000) Technology and institutional innovation: internet domain names. *International Journal of Communications Law and Policy*, Issue 5, Article 1.
- North D.C. (1990). Institutions, institutional change, and economic performance. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Popov E.V. (2012a). Transaction Function of the Firm. Chapter 8 / In Tavidze A. (Ed.) Progress in Economic Research. vol. 25. N.Y.: Nova Science Publishers, pp. 177–186.
- Popov E.V. (2012b). Transactions & Institutions. *Montenegrin Journal of Economics*, no. 2, pp. 115–124.
- Salazar A.J. (2009). Mapping the Scope of Information Technology Enabled Transformation. A Multi-Theoretical Framework and Review. Manchester Metropolitan University Business School Working Paper Series. Accessed at: <http://www.ribm.mmu.ac.uk/wps/papers/05-01.pdf>.
- Salmeron J.L. and Bueno S. (2006). An information technologies and information systems industry-based classification in small and medium-sized enterprises. An institutional view. *European Journal of Operational Research*, no. 176, pp. 1012–1025.
- Scott W.W. and Meyer J.W. (1991). The organization of societal sectors: Propositions and early evidence / In Powell W. and DiMaggio P. (Eds.). *The New Institutionalism in Organizational Analysis* Chicago: University of Chicago Press, pp. 108–149.
- Scott W. (1995). Institutions and Organizations. Thousand Oaks: SAGE Publications.
- Suchman M.C. (1995). Managing legitimacy: strategic and institutional approaches. *Academy of Management Review*, no. 20, pp. 571–610.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА НАСЕЛЕНИЯ И ТИП ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

В.А. АНИКИН,

кандидат экономических наук,
доцент факультета экономики,

Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
научный сотрудник Института социологии РАН, г. Москва,
e-mail: Vasiliy.Anikin@Gmail.com

В статье доказывается, что профессиональная структура населения может выступать индикатором этапа экономического развития, на котором находится страна. Показано, что современный тип хозяйственной системы промышленно развитых стран описывается фазой постиндустриального развития, которая характеризуется двумя главными показателями трудового потенциала: пропорциями в профессиональной структуре (преобладание профессиональных менеджеров и технических экспертов); характером труда, глубиной разделения труда по специализации и квалификации (высококвалифицированный труд при широкой специализации). Анализ статистики занятости в США и странах Западной Европы за последние 100–150 лет позволил определить пять основных стадий экономического развития и обозначить их ключевые особенности в соответствии с выделенными показателями.

Ключевые слова: профессиональная структура населения; экономическое развитие; постиндустриальное развитие; показатели трудового потенциала.

PROFESSIONAL STRUCTURE OF POPULATION AND A MODE OF THE NATION'S ECONOMIC DEVELOPMENT

V.A. ANIKIN,

Candidate of economic sciences (PhD), Assistant Professor of the
Economic Faculty, National Research University Higher School of Economics,
Staff scientist of the Institute of Sociology of the
Russian Academy of Sciences, Moscow,
e-mail: Vasiliy.Anikin@Gmail.com

The article under consideration deals with the thesis that occupational structure of the population can be regarded as the indicator of the nation's stage of economic development. The author reveals that in advanced economies the modern type of economic system could be referred to the post-industrial stage, considering: a) specific proportions in the occupational structure (prevalence of professional managers and technical experts); b) labor patterns and the extent of labor division according to specialization and qualification (highly skilled labor combined with broad specialization, and a new criterion of creativity included in qualifications). Analysis of employment statistics in USA and Western Europe over the last 100–150 years has resulted in defining of five main stages of economic development and describing their key features under the two criteria.

Keywords: professional structure of population; economic development; post-industrial stage; indicators of labor potential.

JEL classification: J21; O14; P20.

Введение

Успешная модернизация требует понимания того, на каком этапе экономического развития находится страна. Одним из существенных индикаторов, позволяющих это оценить, является специфика трудового потенциала населения (*Fairbairn, 1967*), сложившаяся в обществе на данный момент времени. Во многом этот потенциал задается профессиональной структурой, эволюция которой в любой стране является актуальным предметом для анализа, особенно, если речь идет о странах, перед которыми стоит задача модернизации или качественного социально-экономического скачка. Цель данной работы, носящая преимущественно теоретико-методологический характер, состоит прежде всего в том, чтобы поставить вопрос о связи двух феноменов – профессиональной структуры населения и типа экономического развития, на котором находится страна.

Мотивацией для подобного вопроса является периферийное положение темы о роли профессиональной структуры населения в процессе модернизации и обеспечения долгосрочного социально-экономического развития. Необходимость рационального управления профессиональной структурой также практически не обсуждается в рамках общественно-политического дискурса. По крайней мере такова ситуация в современной России. Другими словами, в отечественных социально-экономических исследованиях профессиональная структура не рассматривается как независимый предмет анализа, а на уровне государственного управления не является объектом долгосрочной политики. Все это обуславливает актуальность поднимаемого вопроса.

Трудовой потенциал в эпоху постиндустриального развития экономики

Описание условий, в которых протекает сегодня эволюция профессиональной структуры населения, должно характеризоваться прежде всего анализом роли знаний в современном мире. С 1970-х гг. многие исследователи заостряют внимание на особой роли квалификации в определении социально-экономического развития общества (*Bell, 1973; Castells, 1998; Powell and Snellman, 2004; и др.*). Когда речь идет о международных исследованиях глобальной экономики, это отражается в устойчивой практике использования критерия «степени квалифицированности» в классификации отраслей экономики развитых стран.

Так, в публичном отчете, выпущенном Международным Валютным Фондом еще до финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг. под названием «Внешние эффекты и циклы в глобальной экономике» (*World economic outlook, 2007*), к классу отраслей, предполагающих высококвалифицированный труд, отнесены топливная, химическая, резиновая промышленность, машиностроение и производство оборудования, бизнес-консалтинг, сфера социальных и индивидуальных услуг. К числу отраслей, предполагающих труд низкой квалификации, авторы доклада отнесли сельское хозяйство, горнодобывающую промышленность, производство пищи и табачных изделий, текстильную промышленность, производство одежды и изделий из кожи, лесную промышленность и производство других продуктов не из металла, металлургию и строительство (см. подробно (*World economic outlook, 2007. P. 182*)).

Несмотря на всю спорность такой классификации, она позволяет зафиксировать основные тенденции, которые наблюдались в развитых странах с 1980-х гг., а именно – неуклонный рост занятых в отраслях, предполагающих использование труда высокой квалификации (на 45% с 1980 по 2000 гг.), а также рост в структуре ВВП доли оплаты труда занятых в этих отраслях (с 30 до 35%)¹. Ниже мы покажем, что начиная с конца 70-х гг. XX в. доля работников высокой квалификации в структуре занятого населения расширяется по мере развития и освоения экономикой промышленно развитых стран новых технологий (с конца 1980-х гг. главным образом – информационных). Однако это продемонстрировано в профессиональном разрезе, а не в отраслевом. И прежде всего по следующей причине. Во-первых, с методологической стороны в основе отмеченной выше классификации лежит предположение об однородности труда в рамках отраслей (по своему содержанию и характеру); во-вторых, со стороны концептуальной – при таком делении отраслей неявно постулируется позднеиндустриальный характер экономического развития рассмотренных в докладе стран. Вместе с тем оба эти соображения подвергаются сегодня критике.

Например, известный ученый Дэниел Белл, анализируя экономики и общественные отношения промышленно развитых стран, приходит к выводу, что настоящее и ближайшее будущее развитие западного, преимущественно американского, общества уже не объясняется и не прогнозируется моделью позднеиндустриального развития, для которой характерна высокая доля социальных

¹ На материале следующих стран: Австрии, Бельгии, Канады, Дании, Финляндии, Франции, Германии, Италии, Японии, Норвегии, Португалии, Швеции, Великобритании, Соединенных Штатов Америки. Статистика базы данных выпуска Всемирного экономического обозрения за 2007 г. (см. подробно: (*World economic outlook, 2007. P. 182*)).

услуг и продукции перерабатывающей промышленности в структуре ВВП. Это связано с тем, что со временем из сферы услуг происходит выделение спектра интеллектуальных услуг и развитие информационных технологий, освоение которых потребовало создания нового типа рабочих мест и привело к заметной дифференциации некогда однородного слоя работников нефизического труда на высококвалифицированную и так называемую «родовую» рабочую силу.

Чтобы описать новый феномен, Д. Белл вводит понятие постиндустриального общества (Bell, 1973)². Рыночная, переговорная сила в подобном обществе основывается на конкурентоспособных знаниях и компетенциях – главного актива экономики, основанной на знаниях (англ. 'knowledge-based economy' (Burton-James, 1999; Machlup, 1962; OECD, 2000; Perry, Denison and Solow, 1971)), – и творческом потенциале³, в котором ключевыми детерминантами социально-экономического развития выступают уже не столько сами производственные отношения⁴, сколько место в системе общественного разделения труда, сопряженное прежде всего с профессиями, представленными учеными, инженерами и работниками культуры, искусства.

Именно наблюдение за изменениями профессиональной структуры американского общества в XIX–XX вв. (1848–1960 гг.), вызванных, по мнению Д. Белла (опиравшегося на вышеуказанную работу Фритца Мэчлапа при анализе этой динамики), увеличением роли знания и информации, позволили ему сделать прогнозы о том, какие тенденции в этой сфере можно будет наблюдать в будущем. Примечательно, что значимость профессиональной структуры занятого населения в качестве предмета исследования даже при более масштабных целях – например, при оценке потенциала общественного развития – до сих пор имеет под собой не только теоретические, но и практические основания. Так, в последнем издании книги Дениса Гилберта «Классовая структура Америки в эпоху возрастающего неравенства» (англ. 'The American Class Structure in an Age of Growing Inequality') на основе методологии и методов⁵, разработанных американскими исследователями Питером Блау и Отисом Дунканом (Blau, 1977; Blau, Duncan and Tyree, 1967), показано, каким образом и в какой степени изменения в профессиональной структуре американского общества определяют неравенство и социальную мобильность в США (Gilbert, 2010. P. 153).

Какова же природа профессиональной структуры как самостоятельного феномена – социальная или экономическая? Есть авторы, которые разводят «экономическое» и «профессиональное» (в рамках смысла, который вытекает из английского слова 'occupational') понимание информационного общества, тем самым относя «профессиональное» к области «социального». Франк Уэбстер (Webster, 2006) выделяет пять концепций информационного общества – технологическую концепцию (Ess and Sudweeks, 2001; Krug, 2005; Naisbitt, 1994; Toffler, 1990), экономическую (Machlup, 1962; Porat, 1977), профессиональную (Bell, 1973; Castells, 1996; Castells, 1997; Castells, 1998; Gouldner, 1978; Kumar, 1978; Leadbeater, 1999; Perkin, 1990; Reich, 1999), пространственную (Castells, 1996; Jenkins, 2006; Urry, 2000; Wellman and Haythornthwait, 2002), культурную (Castells, 2004; McLuhan, 1962; McLuhan, 2002; Poster, 1990; и др.), хотя сами авторы отмечают, что эти концепции не вполне исключают одна другую. Более того, даже технологическое понимание информационного общества у некоторых озвученных авторов воспринимается как часть социального.

Понимание информационного общества через занятие предполагает, что возникают и начинают доминировать новые типы производственной деятельности, требующие от человека активизации тех свойств его личности, которые были практически не востребованными в эпоху ранне- и даже позднеиндустриального развития⁶. Для поддержания и развития навыков и сторон личности, необходимых

² Д. Белл называет постиндустриальное общество информационным обществом в той мере, в какой индустриальное общество является обществом товаропроизводящим (Bell, 1973. P. 467). При этом термин «постиндустриальное общество» является не единственным, которым пользуются ученые для описания того, что происходит с экономикой и социальной сферой в современном мире. В литературе можно встретить понятия «программируемое общество» (Touraine, 1971), «общество услуг» (Fuchs, 1968; Singelmann, 1978), и даже такие метафоры как «невесомое общество» (Leadbeater, 2000) и проч.

³ Стоит отметить, что в последние 20 лет широкое распространение приобрела концепция т.н. креативного класса (класса творческих работников) как самостоятельного субъекта социально-экономической жизни современного общества.

⁴ Производственные (или производственно-экономические) отношения могут рассматриваться как самостоятельный фактор социально-экономического развития, например, в логике неомарксистского анализа, в рамках которой они выводятся из отношений собственности на средства производства.

⁵ Питер Блау и Отис Дункан были одними из первых, кто применил методологию анализа, при которой становится возможным оценить, как изменяется прямое влияние одной переменной на другую (скажем, А на Б) при включении в анализ третьей «опосредующей» переменной (т.е. проследить влияние А на Б через В). Это один из немногих случаев в практике анализа данных, когда между методологией и эмпирической оценкой существует взаимно-однозначное соответствие, обозначаемое в англоязычной литературе как «анализ пути» (англ. 'path analysis').

⁶ По мнению Чарльза Лидбитера, автора книги «Как жить в тонком воздухе» (англ. 'Living on Thin Air'), чтобы стать успешным в «невесомой экономике» (англ. 'weightless economy'), необходимо «быть сообразительным и умным», «изобретательным» и иметь возможность развивать и поддерживать сети (Leadbeater, 1999).

для выполнения новых типов работы требуется создание соответствующей системы отношений и рабочих мест. И в этом смысле профессиональный срез изучения трудового потенциала работающей части народонаселения должен рассматриваться как часть «социального» в обществе. Вместе с тем, система рабочих мест, которая заполняется работниками определенного качества, связывает род деятельности с экономической сферой жизни общества. Поэтому профессиональная структура населения рассматривается в настоящей работе как социально-экономический феномен.

Д. Бэлл пишет об информационном обществе, как об обществе, в котором преобладающая часть занятий связана с «информационной работой» (Bell, 1973. P. 183). Профессиональная структура рабочей силы трансформируется в сторону резкого увеличения профессионалов и технического персонала (Kumar, 1978. Pp. 185–240; Porat, 1977). По мере замещения традиционных рабочих мест, создаваемых для удовлетворения нужд физического производства и простых услуг, в условиях появления новых типов работы в качестве сырья начинает выступать информация, а не предметы (Unwin, 1904). Идеи, знания, навыки, талант и «креативность» (Regini, 2010) начинают играть ведущую роль в цепочке формирования добавленной стоимости и становятся основным фактором роста благосостояния и личного успеха. Последний обретает системный характер, когда движение экономики начинает обеспечиваться группой профессий и занятий, представители которых умеют работать с информацией, её создавать, систематизировать и распространять.

Рассматривая страны Западной Европы, США, Японии, многие исследователи оставляют ведущую роль в экономике за типом работника, отличающегося особым содержанием труда, форма которого, с одной стороны, различна, что нашло отражение в неустойчивости терминологии для названия этих работников – «информациональный работник» (Castells, 2004), «эксперт по знаниям», «символический аналитик», – а с другой стороны, форма постоянная, и заключается прежде всего в умении создавать и использовать информацию. На первый взгляд, практическая основа рассуждений, подробно озвученных Мануэлем Кастельсом, кажется убедительной, особенно на фоне падения рабочего движения и влияния профсоюзных организаций, наблюдаемого в Соединенных Штатах с конца 1960-х гг. (The Economist, 2007a) и связанного с ростом числа занятых в сфере нефизического труда и с нарастающим противоречием между белыми и синими воротничками, которое в кризис 2008–2010 гг. только усилилось.

Хотя стоит помнить, слабость профсоюзов может свидетельствовать о том, что капитал сегодня не утратил своей значимости, и существуют исследования, демонстрирующие, что высококвалифицированные профессионалы выступают сегодня как слой, обслуживающий капиталистов⁷ (World economic outlook, 2007; World economic outlook, 2009). Согласно этим данным, новый социально-экономический порядок, устанавливающийся в условиях глобализации, оказывается в действительности выгодным лишь капиталистам (получающим ренту на физический капитал за счет непропорционального присвоения прибавочного продукта, создаваемого другими работниками), оставляя позади не только традиционных рабочих, но также работников нефизического труда (The Economist, 2007b).

В отчете Международного Валютного фонда по состоянию мировой экономики 2007 г. (World economic outlook, 2007) анализируется, каким образом торговля, технология и миграция буквально «сшили» между собой мировые рынки труда, так что работники богатых стран не чувствуют себя в уверенности на отечественных рынках труда, находясь под давлением конкуренции со стороны рабочей силы других стран. Глобальное предложение труда выросло в 4 раза с 1980-х гг., когда были открыты экономики Китая, Индии, а также ряда некоторых коммунистических стран. Разумеется, большинство из этих работников имеют образование не выше уровня средней школы. Однако технологические изменения и интеграционные процессы, произошедшие за последние 30 лет, позволяют сегодня говорить о новом типе конкуренции – уже между квалифицированными работниками. Основной тезис цитируемого доклада заключается в том, что и технологические изменения, и глобализация рынков труда снижают долю оплаты труда в ВВП во всех промышленно развитых странах, хотя и со своими различиями для каждой группы стран: для Европы и Японии наибольший

⁷ Эта черта жизни экономик развитых стран хорошо проявилась во время финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг., когда представители простых форм труда в массовом порядке подверглись сокращениям, а квалифицированная рабочая сила – перегрузкам, за счет расширения выполняемых функций и количества часов работы. До кризиса также можно было наблюдать проявления отношений эксплуатации на рабочем месте в отношении работников умственного труда, работающих, например, в компаниях, которые специализируются на оказании интеллектуальных услуг в сферах финансового, управленческого консалтинга, построения бренда, маркетинговой стратегии и проч. Часто это выражалось в скрытых формах, например, в монополизации личного времени работников, присвоении их авторских прав, введении обязательной практики обучения менее опытных сотрудников. Все это обеспечивалось и поддерживается сегодня за счет формирования у работника сильных ожиданий внутрифирменного продвижения. Подтверждение этому можно найти не только в научной литературе, посвященной этой проблеме, но также в личных электронных дневниках таких профессионалов.

эффект имеют технологические изменения; для англосаксонских и малых европейских стран – глобализация труда.

К похожему выводу приходят и социальные теоретики. Так, всемирно известный социолог Дж. Голдторп, как и Э. Соренсен, говорит о проблеме нарастания масштабов практики, когда работодатели, всё больше ощущающие давление глобальной конкуренции и находясь в условиях непредсказуемых колебаний фондовых рынков, вынуждены снижать или полностью элиминировать трудовые ренты (англ. 'employment rents')⁸. И работодатели пытаются это делать не столько посредством ослабления организованного труда или ограничения государственной интервенции на рынке труда, сколько путём избегания типов трудовых соглашений, подразумевающих подобные ренты (Goldthorpe, 2000. P. 1580), т. е. посредством перехода на так называемые «спотовые» контракты (англ. 'spot contracts') (Goldthorpe, 2002. P. 1580; Sorensen, 2000. P. 1554)⁹.

Более радикальную точку зрения отстаивают сторонники марксистских взглядов, однако – с несколько иными акцентами. Если в упоминавшемся выше отчете (World economic outlook, 2007) основная опасность для квалифицированной рабочей силы развитых стран воспринимается как идущая со стороны глобализации и технологического прогресса в области транспорта и коммуникаций, то неомарксисты видят угрозу в крупных бюрократических организациях, в которых специалисты становятся рабочими, подвергаясь деквалификации, – отсюда их тезис о пролетаризации профессионалов в современных капиталистических обществах. Однако такие радикальные взгляды не нашли широкой поддержки. Так, Р. Мёрфи (Murphy, 1990), вступая в полемику с марксистскими теоретиками (например, с М. Ларсон¹⁰) относительно изменения природы профессий в современном капитализме, опровергает тезис о разрушении профессиональной монополии, имея в виду высококвалифицированную рабочую силу.

Так или иначе, тенденция ясна. Хотя господствующее положение сохраняется за собственниками традиционных видов капитала, всё чаще ключевую роль в распределении ресурсов среди наемных работников начинает играть знание как специфический актив. Об этом говорит зафиксированный экономистами в конце 1990-х гг. и плавно увеличивающийся с 1979 г. разрыв в оплате высококвалифицированного и неквалифицированного труда в развитых странах, преимущественно в США. По мнению автора монографии «Исследование глобализации и условий занятости» (англ. 'Globalization and Employment Conditions Study') Д. Брауна (Brown, 1924), в США с 1979 по 1995 гг. реальная заработная плата работников, которые не окончили средней школы, упала более чем на 20 процентных пунктов. В то же время, реальная зарплата выпускников школ, не имеющих высшего и среднего специального образования, сократилась менее чем на 14%, а работников с 16 годами обучения и более, наоборот, даже выросла на 3,4%. Автор отмечает, что с того момента, когда экономисты зафиксировали этот разрыв в оплате квалифицированного и неквалифицированного труда, началась дискуссия о том, какие факторы оказывают решающее воздействие на его увеличение¹¹.

Наблюдаемая в США вилка доходов квалифицированных и неквалифицированных работников косвенно подтверждает обоснованность утвердившегося в западной литературе взгляда, согласно которому решающим фактором в распределении общественного продукта и, соответственно, определения структурных особенностей трудового потенциала населения, является профессиональный статус занятости, связанный с характеристиками выполняемой человеком работы и его положением на рынке труда. В теоретическом плане эта идея не нова – она являет собой логическое продолжение определённого круга традиций анализа природы социально-экономического развития в общественной мысли. Эти традиции основываются главным образом на материале промышленно развитых стран. Вместе с тем, неоднородность социально-экономических и политических процессов, которые происходили в Европе в связи с массовым высвобождением рабочей силы и свободным наймом, пришедшим в XVIII–XIX вв. на смену институциональному и наследственному закреплению рода деятельности, послужила благодатной почвой для образования разнообразных, подчас противоположных, взглядов в объяснении природы неравномерного развития обществ и хозяйственных систем.

Постепенно по мере повышения роли информации и знания в производстве добавленной стоимости, расширении роли высоких технологий и росте мобильности рабочей силы и капитала, традиционные структуры найма и организационных и личных инвестиций обречены либо на системную

⁸ См. также работу Стефана Моргана и его коллег (Morgan and McKerrrow, 2004).

⁹ Как показано ниже, тип контракта для Голдторпа является одним из ключевых критериев определения места работника в профессиональной иерархии.

¹⁰ Имеется в виду работа Магали Ларсон (Larson, 1977). См. также работу: (Standing, 2011).

¹¹ Различными авторами в качестве объясняющих переменных рассматриваются: международная торговля (особенно в результате открытия рынков развивающихся стран), технологический прогресс, либерализация торговли (стимулирующая фирм-импортёры к конкуренции), экспорт сам по себе. Более подробный обзор моделей представлен в (Brown, 2007. Pp. 18–24).

трансформацию (нередко предполагающую железную политическую волю и наличие традиций, способствующих изменениям), либо на постепенное разложение (сопровождающееся импортом институтов). Первый путь адаптации к изменяющимся производительным силам и внешней конъюнктуре во многом был характерен для промышленно развитых стран – Англии (реформы традиционных отраслей промышленности при М. Тэтчер), Германии (социальное рыночное хозяйство Р. Эрхарда), Японии (политика Министерства торговли и промышленности), США (реформы образования 1930-х гг. и т. д.). По второму пути пошли страны, образуя, пользуясь терминологией Валлерстайна, прото-ядро (например, страны БРИК), ближнюю и дальнюю периферию глобальной мир-системы.

Выбранный путь, который во многом отражает преобладающий характер общественных отношений, приводит население прежде всего к формированию определенной профессиональной структуры и соответствующей системы компетенций (*Chen Ta, 1947; Dunkerley, 1975; Häusermann, 2010; Hennock, 2007; Köhler and Zacher, 1982; Soskice, Estevez-Abe and Iversen, 2001*). В целях лучшего понимания характера и перспектив экономического развития страны, становится важным оценка качества трудового потенциала человеческих ресурсов в части предлагаемых рабочей силой знаний и навыков. При этом в политических дискуссиях в развивающихся странах нередко высказывается мнение, что проблема, связанная с ограничением экономического развития, сосредоточена по большей части в недостаточном качестве рабочей силы, т. е. больше в области предложения труда, чем в спросе на него.

Вместе с тем авторы докризисного «Доклада о росте. Стратегии устойчивого роста и инклюзивного развития» (*Доклад о росте, 2009*)¹², инициированного в 2008 г. Комиссией по росту и развитию, председателем которой был лауреат Нобелевской премии по экономике, почетный профессор Стэнфордского университета США Майкл Спенс, предупреждают лишь о теоретической корректности данной позиции: действительно, если работник будет иметь хорошее образование и функциональную подготовку, он будет оправдывать издержки его найма даже в случае полного пакета льгот и выплат, принятых в формальном секторе (*Доклад о росте, 2009. С. 47*). Однако крайне не дорого и практически невозможно заниматься повышением квалификации еще до найма, так как большая часть специфических компетенций формируется на рабочем месте. Отсюда возникает понимание, которое во многом демонстрируют авторы Доклада, касательно того, что создание рабочих мест должно происходить в рамках экспортоориентированных производств, а также сопровождаться более простыми условиями найма (*Доклад о росте, 2009. С. 48*), особенно в отношении, пользуясь терминологией М. Кастельса, «родовой рабочей силы».

Включение населения в производства, которые требуют от работников постоянного обновления своего человеческого капитала, при наличии определенных усвоенных в процессе образования традиций и навыков работы, может способствовать росту качества рабочей силы (*Oesch and Rodriguez, 2011; Perales, 2010; World economic outlook, 2007; Wyatt and Hecker, 2006*). В противном случае локализация рабочей силы во вторичном секторе занятости, усиленная территориальной и отраслевой спецификой национальных рынков труда, приведет лишь к усилению деградации трудового потенциала имеющихся человеческих ресурсов, что понизит шансы конкретного общества на успешную интеграцию в глобальную экономику, выработку и освоение конкурентоспособных ценностей.

Именно создание таких ценностей позволяет получать субъектам этого процесса ренту. Не вдаваясь в подробный анализ видов рент и специфики рентоориентированного поведения фирм и индивидов, все же стоит отметить, что в современной экономике главные ренты связаны не только (а в большей части случаев даже не столько) с объемом специфических активов, традиционных для раннеиндустриальной стадии развития экономики (физический капитал, собственность, в том числе на средства производства), сколько с ролью активов, ставших специфическими в условиях поздней индустриализации экономик, прежде всего – высокой квалификации и, о чем говорилось выше, и культуры, позволяющей поддерживать и наращивать квалификационный ресурс. И несмотря на то, что многие квалифицированные специалисты пока не в силах конкурировать с капиталом за традиционные ренты, все же наличие уникальных знаний и навыков у некоторых из них позволяет достигать той роли в экономике, в рамках которой становится возможна трансформация квалификации и опыта в физический капитал¹³.

¹² Доклад Комиссии по росту и развитию «Доклад о росте. Стратегии устойчивого роста и инклюзивного развития», опубликованный в 2009 г. в издательстве «Весь мир», является переводом англоязычной версии доклада, опубликованного в 2008 году, - англ. 'The Growth Report. Strategies for sustainable growth and inclusive development' (под визой Всемирного Банка и Международного банка реконструкции и развития), над которым трудился целый коллектив авторов, признанных специалистами и практиков в своей области (Майкл Спенс, Роберт Солоу, Эрнесто Седильо, Данута Хюбнер и другие).

¹³ Подобную мотивацию демонстрируют многие работники с высоким уровнем человеческого капитала, причем как в России (в основном в сфере финансового и управленческого консалтинга), так и за рубежом (в областях с высокой географической концентрацией интеллектуальных ресурсов – «Силиконовая долина» или Район высокотехнологического производства в «Бостонской области» (Boston area)), декларируя это как компенсацию за потраченные усилия и время.

Другими словами, речь идет о возникновении новой модели, в рамках которой специалисты узкой группы (технократы и специалисты по функционированию рынков), которые аккумулируют баснословные заработки, используют последние, чтобы стать представителями нового типа профессионалов – или «венчурными капиталистами», как их называет Марк Грановеттер (*Granovetter, 2005. P. 46–47*). Фактически пока только эти (и подобные им) узкие группы работников способны конкурировать с капиталом, представленным индивидами, которые не имеют за плечами технического образования (см. подробно: (*Saxenian, 1994. P. 64–65*). Грановеттер видит объяснение этому также в расширенных личностных сетях таких специалистов, которые позволяют им получить доступ к новым идеям на более глубоком экспертном уровне, чем традиционным банкирам. Полученные в университете знания и приобретенный опыт, выраженный в их высокой квалификации, позволяет специалистам такого плана занимать более деятельную позицию во время заседаний совета директоров и принимать на себя активные управленческие роли, поддерживая те значимые позиции, которые их организация занимает в структуре капитала зарождающихся бизнес-проектов (*Granovetter, 2005. P. 46*).

Однако несмотря на то, что данная модель не стала (и, видимо, никогда не станет) относительно массовой, национальные правительства занимают в сфере распространения и потребления «качественного» образования весьма активную позицию (прежде всего в силу того, что образование, как квазиобщественное благо, вызывает положительные социальные эффекты). Так, за последние 30 лет возросла роль инвестиций в дошкольное и школьное образование¹⁴. В качестве значимого компонента долгосрочного развития экономики исследователи и политики разных стран ставят вопрос о способности занятой части народонаселения и экономических агентов мезоуровня воспринимать существующее знание и придумывать новое (*Доклад о росте, 2009*).

В соответствии с этими запросами современной экономики к определенному типу рабочей силы формируется особая модель общественных отношений, при которой наиболее ресурсные позиции достаются людям, обладающим абстрактным знанием и способностью использовать это знание для решения практических задач¹⁵, причем эти процессы разворачиваются в более широких масштабах в отношении расширенного списка профессий, чем о тех, которые упоминает Грановеттер. Прежде всего речь идет о математиках, работающих не только на благо чистой науки, но также в реальном секторе. Согласно обобщениям американского публициста и исследователя Лея Крантца (*Les Krantz*), основанных на данных Бюро по трудовой статистике США, исследованиях профессиональных ассоциаций и собственных наблюдениях, именно математики и представители близких профессий (компьютерные инженеры, программисты) удостоились высшего места в рейтинге профессий США по итогам 2009 г.¹⁶ Недалеко от профессии математиков расположились социологи, биологи и экономисты.

Публикация этого рейтинга вызвала широкий резонанс в СМИ. Так, *The Wall Street Journal*, ссылаясь на данные интервью с типичными представителями этих профессий, отмечает не только их высокие заработки (более 90 тыс. долл. в год у математиков, более 60 тыс. долл. у социологов, более 40 тыс. долл. у биологов (*Krantz, 2010*)), а также крайне благоприятные условия и характер труда, атмосферу работы и широкие карьерные перспективы¹⁷. Важно, что высокие места в рейтинге занимают профессии высококвалифицированного умственного труда, с барьерами на вход в виде высокого образовательного ценза (магистерское образование и выше). Эта особенность рынков труда промышленно развитых стран находит отражение в изменениях показателей профес-

¹⁴ Опыт промышленно развитых стран показывает, что образованный человек дает обществу больше, чем получает от него в виде вознаграждения за имеющийся у него человеческий капитал. Хотя до сих пор проблема валидного измерения социальной отдачи от человеческого капитала остается не разрешенной, социоэкономический аргумент здесь видится вполне обоснованным – высшее образование предполагает усвоение определенной культуры, образцов поведения и скрытых навыков, которые в процессе производственной и личной жизни распространяются по сетям взаимодействия и между поколениями в виде положительной экстерналии от общения с образованным человеком.

¹⁵ Говоря в терминах теории человеческого капитала (*Becker, 1964; Schultz, 1963*), тот факт, что современная экономика предъявляет спрос на способность людей, обладающих сложным абстрактным знанием, использовать полученные знания для решения практических задач, может говорить о том, что затраты на общий и специфический человеческий капитал находятся в отношениях взаимодополняемости, а не взаимоисключения. Данные, полученные на базе Российского мониторинга экономического положения и здоровья (RLMS-HSE), демонстрируют, что накопление общего человеческого капитала в России активизирует накопление специфического человеческого капитала (например, см.: (*Капелюшников, 2010. С. 24*).

¹⁶ При составлении рейтинга агрегировались данные по пяти критериям: условия работы (англ. 'environment'), доход, перспективы занятости (англ. 'employment outlook'), наблюдаемый спрос на представителей тех или иных специальностей (англ. 'physical demands') и стрессогенность условий работы (англ. 'stress').

¹⁷ Впрочем, наибольшим спросом среди жителей США пользуются как раз рабочие места, предполагающие труд средней и низкой квалификации, – простые позиции по уходу за здоровьем (медсестры и сиделки), в сфере торговли (продавцы), обслуживания (официанты). См. подробнее данные единого ресурса Федерального правительства США по рабочим местам [<http://www.usajobs.gov/mostpopularjobs/index.asp>].

сиональной статистики разных стран, например, в росте доли специалистов, занятых умственным трудом, о чем говорится ниже.

Профессиональная структура населения страны как индикатор экономических процессов

Установление свободного рынка труда, технологическое усложнение производства и миграция сельского населения в города за последние 150–180 лет до неузнаваемости изменили характер профессиональной структуры населения западных стран. Стоит подробно остановиться на этой динамике, особенно применительно к США. Выбор в пользу этой страны не случаен. Во-первых, индустриализация в США на первых этапах, как и в России, проходила под знаком импорта технологий из стран Западной Европы, в которых промышленная революция уже к началу XIX в. значительно перекроила производительные силы (*Downs, 2010*). Во-вторых, совпадение по времени значимых событий во внутренней политике США и России, без которых невозможно было бы развитие свободного рынка труда в обеих странах (в США – отмена рабства в 1865 г., в России – крепостного права в 1861 г.). Подробный анализ профессиональной статистики по США, а также по некоторым странам Западной Европы служит общей цели данной работы, в формальном отношении сводящейся к составлению общей схемы, из которой было бы видно соответствие различных моделей профессиональной структуры населения конкретному этапу индустриализации экономики.

Таблица 1

Динамика профессиональных классов в составе занятого населения США, 1880–1920 гг., %¹⁸

Занятия	1880 г.	1920 г.	Увеличение за 1880-1920 гг.
Все роды занятий	100	100	141
Работа в сельском, лесном хозяйстве, рыболовстве	49,4	27,2	34
Работа на заводе, добыча угля и работа на механических производствах	25,6	33,0	208
Торговля, транспорт и административная работа	12,2	24,8	389
Работа в качестве профессионала	3,5	5,2	252
Сфера обслуживания, персональная и на дому	9,3	9,9	156

Таблица 2

Динамика профессиональных классов в составе занятого населения США, 1910–1920 гг., %

Занятия	1910 г.	1920 г.	Увеличение за 1910-1920 гг.
Все роды занятий	100	100	109
Работа в сельском, лесном хозяйстве, животноводстве	33,2	26,3	87
Добыча полезных ископаемых	2,5	2,6	113
Работа на заводе и на механических производствах	27,8	30,8	121
Транспорт	6,9	7,4	116
Торговля	9,5	10,2	115
Государственная/гражданская служба	1,2	1,9	168
Профессионалы	4,4	5,2	127
Сфера обслуживания, персональная и на дому	8,2	9,9	90
Занятые административной работой (клерки)	4,6	7,5	180

На примере изменения долей специфических профессиональных групп в составе занятого населения США на рубеже XIX–XX вв. можно видеть, как по мере становления индустриального общества менялась структура занятого населения в стране, хотя и не знавшей сословных отно-

¹⁸ Данные в табл. 1 и 2 приведены по статье американских исследователей Оджбёрна и Тиббитса 1929 г. (*Ogburn and Tibbitts, 1929. Pp. 1169–1180*). В первых двух колонках каждой таблицы указана относительная доля конкретного вида деятельности в профессиональной структуре американского общества. В третьем столбце отмечено процентное увеличение численности занятых, в том числе на конкретных позициях в экономике США за указанный период. Данные по численности занятых в экономике США за рассматриваемые периоды Оджбёрн и Тиббитс взяли из «Ежегодника по торговле», выпускаемого сегодня под эгидой Бюро внешней и внутренней торговли США (*Commerce Yearbook, 1928. P. 16*). В табл. 2 данные представлены по результатам более точной и аккуратной классификации занятий, применяемой при переписи населения США в 1910 и 1920 гг., чем объясняются некоторые расхождения с табл. 1 (*Handbook of Labor Statistics, 1924–1926. P. 147*).

шений, но пережившей рабовладение (см. табл. 1 и табл. 2). Динамика, представленная в табл. 1 и 2, показывает направления изменения американского общества на рубеже XIX–XX вв., периода индустриализации и роста средних слоев вследствие дифференциации рынков труда. Во-первых, необходимо отметить, что основное сокращение занятости в сельском хозяйстве (включая лесное хозяйство и рыболовство) в США пришлось именно на 1880–1920 гг. (с 49,4 до 27,2%¹⁹), т. е. уже в 1920-х гг. три четверти занятого населения работали на рабочих местах, не связанных с сельским хозяйством. Вместе с тем, за 40 лет увеличилась доля промышленных рабочих и их специализация, в то время как «старые» занятия, весьма распространенные в доиндустриальную эпоху, утратили свою значимость (например, к 1920 г. редкий рабочий занимался трудом колесного мастера или бондаря – см. ниже данные табл. 3).

Во-вторых, 1880–1920 гг. были отмечены колоссальным ростом числа посредников (англ. 'middleman' – досл. «средних людей») в экономике США. Именно на эти годы пришелся массовый спрос со стороны производств и государства на администрирование и выполнение рутинных задач, связанных не только с делопроизводством, но также работой с клиентами, что отразилось на росте численности офисных служащих (клерков), отмеченном в таблицах²⁰ (например, 80%-ный рост этой группы с 1910 по 1920 гг.). Массовый приток рабочей силы на позиции в сфере торговли и транспортных услуг, связанный с озвученной тенденцией, явился отражением не только усилившейся специализации в промышленности, но также возросшего к 1920 гг. потребительского спроса в США. Именно занятость в этих трех группах (торговля, транспорт и административная работа) увеличилась за 40 лет в 5 раз, в то время как другие занятия за это время лишь удвоили свою численность.

В-третьих, из представленных таблиц видно, что в США с 1880 по 1920 гг. произошли изменения касательно двух типов услуг – оказываемых на дому и персональных. Так, доля работников, специализирующихся на оказании профессиональных услуг, увеличилась в 3,5 раза с 1880 по 1920 гг., и выросла почти на 25% с 1910 по 1920 гг. Из таблиц видно, что этот прирост превосходит изменения в численности работников, занятых на позициях рабочих, торговцев или занимающихся транспортировкой. Все это стало возможно благодаря росту производительности труда и миграции сельского населения в города, вкупе с положительным приростом населения. Наглядное подтверждение тому можно найти в статистической информации касательно динамики видов экономической деятельности. Так, занятость в первичном секторе экономики США снизилась с 64,5% в 1850 г. до 32,1% в 1900г., во вторичном секторе возросла за тот же период с 17,7% до 32,1%; занятость в сфере услуг – с 17,8% до 35,9% (Urquhart, 1984). Все эти тенденции отражены более наглядно в данных табл. 3, построенной на авторской классификации ряда американских исследователей рубежа XIX–XX вв.

Таблица 3

**Динамика некоторых профессиональных групп в составе населения США,
1850–1920 гг., кол. чел. на млн населения²¹**

Занятия	1850	1860	1870	1880	1890	1900	1910	1920
Фермеры	103097	79809	77320	84318	83904	74606	64231	57550
Колесные мастера	1323	1040	543	311	204	178	41	35
Кирпичники, каменщики, штукатуры	2733	-	-	-	-	-	-	1676
Врачи и хирурги	1757	1751	1618	1708	1665	1737	1643	1372
Священники	1157	1194	1138	1290	1401	1469	1283	1204
Водопроводчики	81	-	-	-	-	-	-	1956
Канторские служащие	4369	-	-	-	-	-	-	41246
Водители	-	-	-	-	-	-	498	2697

По всему видно, что к первой четверти XX в. фактически сложились новые типы экономической и профессиональной деятельности, характерные как для сферы производства, так и для удовле-

¹⁹ При том, что население Соединенных Штатов с 1910 по 1920 гг. выросло на 14%.

²⁰ Аналогичные рассуждения можно встретить у Питирима Сорокина в его работе «Профессиональная стратификация», в которой автор ссылается на данные исследования Хэнсена «Промышленные классы в Соединенных Штатах в 1920 г.» (Hansen, 1928. Pp. 503–506).

²¹ Данные таблицы приведены по работам американских исследователей первой четверти XX в. (Brown, 1924. P. 196–204; Jenkins, 2006. P. 14–22; Sorokin, 1927). Ряд значений (по водителям) в таблице отсутствует по причине их недоступности авторам, а ряд (по численности кирпичников, каменщиков, штукатуры, водопроводчиков и канторских служащих) – для обеспечения большей наглядности сравнений между 1850 и 1920-м гг.

ния потребностей растущих средних слоев, а также новых организаций и производств. Вместе с тем, некоторые типы деятельности, связанные с первичным сектором и старыми технологиями, практически полностью утратили актуальность, что частично отмечалось выше. Это хорошо иллюстрируется данными переписи населения США, описывающими профессиональную структуру рабочей силы за последующие годы (см. рис. 1), которые приводятся по официальному изданию «Ежемесячного вестника по труду» за 2006 г. (Wyatt and Hecker, 2006. Р. 35–57) в авторском переводе. Так, доля профессионалов, управленцев, клерков, работников, занятых в сфере торговли и бытовом обслуживании, выросла с одной четверти до трех четвертей от всего числа трудящихся за данный период (с 4,4% до 23,3%, в численном выражении наблюдался прирост с 1,7 млн до 30,2 млн). В то же время большинство занятых в сельском хозяйстве и работников на дому освободили свои рабочие места²².

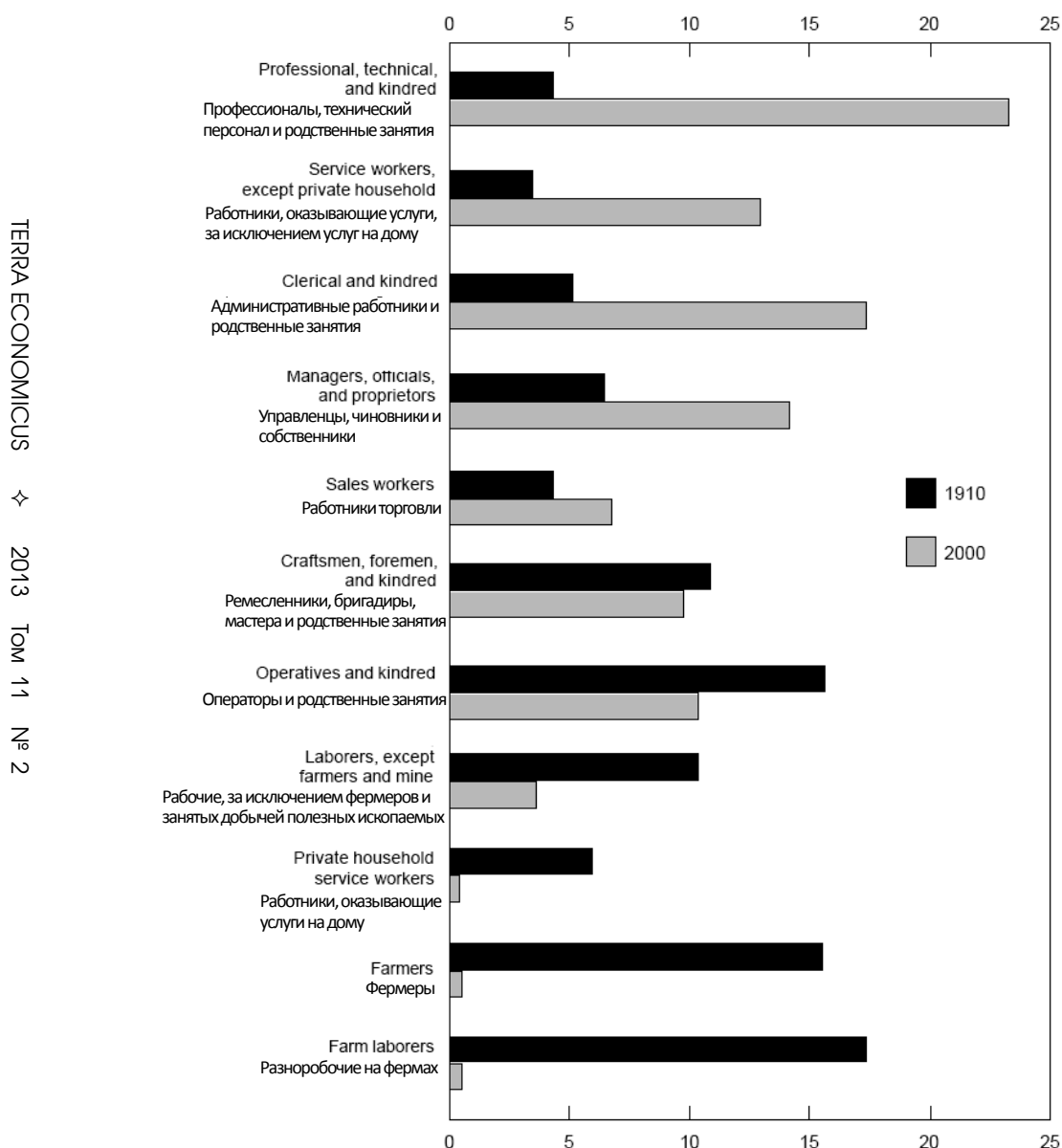


Рис. 1. Динамика профессиональных групп занятого населения США, 1910–2000 гг., %²³

²² Результаты переписи населения США и других стран, содержащиеся в Объединенной панели микроданных для общественного пользования (англ. 'IPUMS' – Integrated Public Use Microdata Series), взяты из архива Центра изучения населения в Университете Миннесоты США (<http://www.ipums.org/>). Проблема в том, что каждая перепись американского населения в XX в. проводилась с использованием разных принципов классификации профессий. Тем не менее, в базе данных IPUMS содержится Индекс занятий 1950 г. (англ. '1950 Index of Occupations and Industries'), разработанный специально для периодической переписи населения США, на основе которого можно проводить сопоставления. (См. подробно: (1950 Census of Population..., 1950)).

²³ Данные приводятся по источнику (Wyatt and Hecker, 2006).

Вместе с тем, это изменение состава профессиональных групп на протяжении XX в. шло неравномерно. В общем и целом, можно выделить несколько временных точек социально-экономического развития США, относительно которых происходило формирование профессиональной структуры населения этой страны. Первая точка – это 1910–1920 гг. С 20-х гг. XX в. заметно возросло число рабочих мест в системе здравоохранения, и хотя в 1950-х гг. не наблюдается заметных переломов в динамике роста этой группы, в последующие годы также отмечалась реализация инерции расширения доли работников по уходу за здоровьем. Эта инерция была сформирована ростом спроса на медицинские услуги, а также распространением страхования здоровья и жизни. Так, в 1939 г. только 6% американских работников имели медицинские страховки; в 1950 г. – 51% работников; в 1970 г. – 86% от числа всех американцев (во многом благодаря созданной в 1965 г. в США Федеральной программе медицинской помощи престарелым и немущим – англ. название программы «Medicare» и «Medicaid»). Также было отмечено заметное снижение доли операторов машин и механизмов и водителей (15,7% в 1910 г.; 20,1% в 1950 г.; 10,4% в 2000 г.), хотя наиболее заметное снижение доли последних наблюдалось в США начиная с 1980-х гг.

Вторая точка – 1940-е гг. Именно после 1940 гг. наблюдался значительный рост доли инженеров в составе занятого населения Америки (который продолжался примерно до 1970 г.). Уйат и Хеккер указывают, что это может быть связано с природой инноваций, что само по себе говорит уже о специфике инженеров как особой профессиональной группе (Wyatt and Hecker, 2006. Р. 42). Эта гипотеза выглядит вполне правдоподобной, если вспомнить работы Й. Шумпетера. В довоенной Америке инновации носили печать индивидуальной харизмы и только с развитием рациональных бюрократий перекочевали в лаборатории и исследовательские центры. Более подробное исследование природы и экономических следствий неоднородности процессов и противоречий, характерных для этапа активного формирования инженеров как профессиональной группы, изложено в исследовании Л. Хэнсена (Hansen, 1963).

1950-е гг. – третья временная точка, которая является переломной в динамике социально-экономического развития американского общества. С 1950-х гг. наблюдалось заметное повышение спроса на учителей, что отразилось на значительном росте представителей этой профессии. Однако это связано в большей степени не столько со структурной перестройкой экономики, сколько с демографическим бумом, начавшимся в США в послевоенные годы (первый всплеск рождаемости был зафиксирован в 1946 г.) и продлившимся до 1964 г. В 1950-е гг. также происходили значительные технологические изменения (например, серийный запуск в 1951 году первого компьютера для коммерческих целей UNIVAC), повлиявшие на не менее значительные изменения профессиональной структуры американского общества. Так, на начало 1960-х гг.²⁴ в Соединенных Штатах насчитывалось всего 12 000 компьютерных специалистов (0,02% занятых), а к 2000-м гг. их число достигло 2 496 000 (1,92% числа занятых в американской экономике на 2000-й г.).

Четвертая точка – 70-е гг. XX в. Так, в последующие годы гораздо меньшими темпами росла относительная доля инженеров и школьных учителей, с одной стороны, и число рабочих мест для представителей специальностей, не требующих высокой квалификации (занятых в сфере обслуживания и торговли, клерков и конторских служащих), с другой. *С некоторой долей огрубления можно говорить, что модель профессиональной структуры позднеиндустриального этапа развития экономики складывается как раз к этому времени.* Стоит добавить, что 1970-е гг. являются переломными не только в отношении профессиональных тенденций. Так, в 1979 г. проявляется вилка в оплате квалифицированного и неквалифицированного труда, о чем говорилось выше.

Если смотреть еще шире, то на начало 70-х гг. XX в. приходится конец мощной кондратьевской фазы (и соответствующей ей технико-экономической парадигмы²⁵ (см. подробно: (Kapas and Czeglédi, 2007. Рр. 6–8), в то время как с середины 1970-х гг. начинается переориентация экономики США, в рамках которой накопление капитала обеспечивалось переходом от получения прибыли посредством производства к получению прибыли посредством финансовых манипуляций (Wallerstein, 2009; Валлерстайн, 2009). Не случайно статистикой США было зафиксировано повышение темпов роста рабочих мест для аудиторов, оценщиков, менеджеров, а также относительной доли юристов и адвокатов, равно как и резкое снижение числа занятых во вторичных отраслях. Так,

²⁴ Несмотря на то что первая электронно-вычислительная машина была построена еще в 1944 г., компьютерные специалисты как самостоятельная профессиональная группа были включены в официальный классификатор занятий США лишь во время переписи населения 1960 г.

²⁵ Идея связи кондратьевских волн с определенным ведущим сектором (или ведущими секторами), технологической системой, технологическим стилем или технико-экономической парадигмой принадлежит Й. Шумпетеру. Эта идея легла в основу его теории о волнах технологических инноваций. Эмпирическое подтверждение гипотезы продемонстрировано (Коротаев и Цирель, 2010. С. 189–229; см. также: (Kleinknecht and Van der Panne, 2006. Р. 118–127)).

именно после 1970-х гг. отмечалось заметное снижение доли занятых ручным физическим трудом (1910 г. – 10,9%, 1920 г. – 13,8%, 1940 г. – ниже 12%, к 1950 г. – почти 14%, 1970 г. – 13%, после чего она снизилась до 9,8% в 2000 г.²⁶).

Таблица 4

Профессиональная структура в США в 2002–2008 гг., млн чел., %²⁷

Профессиональные группы	2002		2008	
	млн	%	млн	%
	145	100	145,8	100
Управленцы, бизнесмены и финансисты ²⁸	16	11	15	10
Профессионалы и родственные профессии	28	19	31	20
Офисные служащие и административный аппарат	24	17	23	16
Занятые на позициях в сфере торговли и родственных отраслях	15	10	16	11
Работники сферы обслуживания	27	19	29	20
ИТОГО: Работники, занятые в сфере услуг, торговли, технический персонал, специалисты, управленцы		76		78
Работники рыболовства, лесного и сельского хозяйства	1	1	1	1
Занятые в производстве	11	8	9	6
Работники, занятые транспортировкой	10	7	10	7
Работники, занятые в строительстве и добывающих отраслях	7	5	7	5
Рабочие, занятые установкой оборудования, его поддержкой и ремонтом	6	4	6	4
ИТОГО: Работники, занятые в первичных и вторичных отраслях экономики		24		23

Сегодня профессиональная структура США представляет собой достаточно устойчивую структуру с массовой занятостью на рабочих местах, предполагающих нефизический труд (78% – см. табл. 4), что сильно отличается от ситуации не только в России (Аникин, 2011), но и в Европе (Leiflursrud, Bison and Jensberg, 2005).

Как видно, профессиональная структура населения США отражает основные вехи развития американской экономики, являясь долгосрочным слепок с последней. Причем, *профессиональный срез экономики, по сравнению, скажем, с отраслевым делением, дает более широкий спектр информации о жизни общества в целом и развитии хозяйственной жизни страны в частности.* Вместе с тем, большой набор родов деятельности порождает известные проблемы поиска единственного варианта классификации, которая бы отражала не только теоретический замысел авторов схемы, но и суть происходящих в обществе процессов. Сегодня статистические службы разных стран используют разнообразные схемы кодировки профессий. Это является дополнительной

²⁶ Стоит отметить, что Великая депрессия 1929–1933 гг., а также рецессия 1938–1939 гг., связанная со снижением государственных расходов правительства Рузвельта, в большей степени повлияли на физический труд и в меньшей – на занятость адвокатов и юристов. Это наблюдение подкрепляется также положениями кейнсианской теории, согласно которой обеспечение массовой занятости в экономике позволяет достичь первичного накопления в обществе. Как видно из представленной выше статистики, во времена Кейнса можно было говорить о массовом работнике применительно к представителям физического труда и простым работникам сферы услуг, администрирования и торговли.

²⁷ Данные взяты из официальных изданий статистического «Ежеквартального вестника по профессиям» за 2003 и 2009–2010 гг. (См. подробно: (Occupational Employment, 2003–04[1]. P. 9–10; Occupational Employment, 2009–10[1]. P. 8). Выбор в пользу 2002 г. в качестве начальной точки для сравнения продиктован следующей логикой. Выпуск 2002 г. содержит наиболее полные и свежие данные на тот период, поскольку представляет собой обобщение результатов переписи населения США, которая состоялась в 2000 г. Стоит отметить, что в выпуске 2002 г. содержатся численные (абсолютные) данные по занятости основных профессиональных групп, поэтому их относительные доли вычислены путем взятия отношения данных по численности конкретной профессиональной группы к общей численности занятых в экономике США на 2002 г. (145 млн чел., при общей численности населения в 281 млн 421 906 тыс. чел. (ценз 2000 г.)). Чтобы нивелировать влияние финансово-экономического кризиса, который сильно отразился на статистических данных по безработице США, расчетной точкой взяты данные за июль 2008 г. См. подробно (The Employment Situation..., 2008. P. 1–2).

²⁸ Забегая вперед, стоит отметить, что Бюро статистики труда США (англ. ‘BLS’ – Bureau of Labour Statistics) использует сегодня адаптированную версию классификатора профессий SOC (англ. ‘Standard Occupational Classification’), подробное описание которой даны на сайте организации, посвященном этой модели классификации родов деятельности (<http://www.bls.gov/soc/>). Более подробное рассмотрение существующих моделей представлено в следующем параграфе настоящей главы. Экономическая активность классифицируется на основе т. н. Североамериканской системы классификации хозяйственной деятельности – NAICS (англ. ‘North American Industry Classification System’). NAICS строится на основе соединения профессиональной и отраслевой иерархии и является логическим продолжением более раннего кодификатора экономической деятельности SIC (англ. ‘Standard Industrial Classification’). См. подробно: (Bergman and Joye, 2001).

иллюстрацией социально-экономических различий, имеющих место в разных странах, даже когда речь идет о США и странах Западной Европы.

Хотя для Западной Европы были характерны схожие с США закономерности в формировании профессиональной структуры занятого населения, все же стоит отметить, что переломные моменты в развитии экономики с точки зрения образовательной и квалификационной структуры ее рабочей силы принадлежат к различным временным периодам. Прежде всего речь идет о формировании широкого слоя наемных работников и класса белых воротничков²⁹. Если в США основа этого слоя сформировалась к середине 1950-х гг., то в Европе профессиональная структура с доминированием наемных работников нефизического труда сложилась лишь к концу 70-80-х гг. XX в.

Как пишет Михаэль Фестер, профессор Университета Ганновер, в Западной Германии широкий слой наемных работников нефизического труда формировался из мелких собственников, с одной стороны, и из среды рабочих – с другой. Так, еще в 1950 г. 32% занятого населения Западной Германии составляли частные предприниматели и участвующие в бизнесе члены их семей. Но уже к 2000 г. их доля сократилась до 12%. Рост производительности привел к сокращению занятых в сельском хозяйстве (с 25% до 2,5%), которое также пришлось в Западной Германии на 50–70 гг. XX в. (тогда как в США этот процесс оформился в первой половине XX в.). В то же время доля наемных работников в течение примерно того же периода возросла примерно с 68% до 89%, т. е. на 21% (Фестер, 2008. С. 27–30). Вместе с тем, основа слоя интеллектуальных работников, занимающих рабочие места, на которых требовались высокие объемы культурного капитала, формировалась в Западной Германии во второй половине XX в. Так, в 1950 г. доля профессий, которые отличались высокими профессиональными навыками и высокой индивидуальной ответственностью, составляла в общей структуре занятий экономики Западной Германии всего 5%, а к 1987 г. доля этих профессий возросла до 22%.

Причем эти тенденции характерны не только для Западной Германии. Рисунок 2, иллюстрирующий количественные изменения в профессиональной структуре населения Великобритании за почти вековой период развития, позволяет увидеть, что формирование слоя высококвалифицированных профессионалов, занятых умственным трудом, стало «набирать обороты» лишь с 70-х гг. XX в.

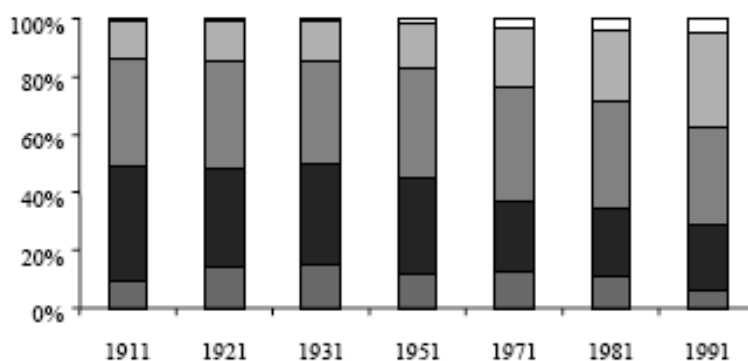


Рис. 2. Иллюстрация динамики профессиональной структуры населения Великобритании по десятилетиям в период с 1911 по 1991 гг.³⁰

В общем и целом, экономика Великобритании сохраняет традиционный для этой страны крупный сегмент промышленного производства, что сочетается с сохранением среди рабочей силы работни-

²⁹ Хотя вопрос о том, являются ли современные белые воротнички классом со свойственным ему набором атрибутов (наличие классовых интересов, возникающих, согласно неомарксистской традиции, по поводу распределения значимых (рен-тообразующих) ресурсов или их дефицитного сочетания, и готовность к коллективным формам действия; или нахождение в сходной классовой ситуации, определяющей, согласно неовейберовской традиции, рыночную силу в договорных отношениях по поводу выполняемой деятельности и доступ к формируемой экономикой добавленной стоимости), остается пока открытым, в литературе встречается традиция отнесения белых воротничков к классу, имеющему вполне однородное социокультурное наполнение, – новому среднему классу (см. например: (Mills, 1951)).

³⁰ На рисунке 2 представлены пять социальных классов работников в Великобритании, выделенных по типу выполняемой деятельности и имеющейся у них квалификации: I – профессионалы, II – управленцы и полупрофессионалы, III – квалифицированные работники, IV – полуквалифицированные работники, V – неквалифицированные работники. Количество людей, вошедших в первый класс (профессионалов) обозначено верхней светлой частью столбца диаграммы, в пятый – нижней. Остальные классы отображены, соответственно, «сверху вниз» в порядке возрастания номинального номера класса, от первого к пятому. См. подробно: (Hicks and Allen, 1999. P. 24).

ков, занятых преимущественно нефизическим трудом, и снижением в профессиональной структуре занятости доли работников низкой квалификации (см. рис. 2, иллюстрирующий табл. 5).

Таблица 5

Профессиональная структура Великобритании в 1911–1991 гг., %³¹

Социальные классы	1911 г.	1991 г.
I. Профессионалы	1	5
II. Управленцы и полупрофессионалы	13	32
ИТОГО: Работники средней и высокой квалификации нефизического труда	14	38
III. Квалифицированные работники	37	34
IV. Полуквалифицированные работники	39	22
V. Неквалифицированные работники	10	6
ИТОГО: Работники средней и низкой квалификации как физического, так и нефизического труда	86	62

Однако, несмотря на различия в динамике и характере процессов, лежащих в основе формирования профессиональной структуры рабочей силы, имеющих место в Соединенных Штатах и Европе, а также внутри самой Европы, все же стоит отметить главную черту этих обществ – относительно массовый слой работников умственного, и, шире, нефизического труда. Из табл. 5 видно, что увеличение доли умственного труда в Великобритании происходило за счет вытеснения представителей труда со средней и низкой квалификацией. Причем особенно интенсивно этот процесс начал происходить после 1950-х гг., что можно связать с рядом структурных реформ, предпринятых в послевоенные годы в этой стране (направленных на национализацию и техническую модернизацию старых отраслей, стимулирование инноваций), а также принятием известного Закона об образовании 1944 г., упорядочившего систему образования в целом и определившего органы ее управления, что способствовало в Великобритании в 1960–70-х гг. слому тенденции занятости в пользу работников нефизического труда и массового распространения соответствующих типов экономической и профессиональной деятельности (Köhler and Zacher, 1982).

Это значительно отличается от социально-экономических процессов, наблюдаемых в США в том же периоде – как отмечалось выше, к тому времени в Соединенных Штатах уже сформировалась основа экономики позднеиндустриального типа, о чем ярко свидетельствует характер профессиональной структуры американского населения 70-х гг. XX в. В Европе процесс деиндустриализации протекал и протекает более медленными темпами, даже когда речь идет о рынке труда Великобритании, выступающем как в теоретическом, так и в практическом аспекте альтернативой т. н. континентальной модели рынка труда (с сильными традициями обеспечения равенства возможностей всем работникам), к которой можно отнести все европейские страны романского типа.

Данные различия в динамике привели к формированию двух устойчивых парадигм объяснения того, что происходит с экономикой разных стран и их рабочей силой в XX в. Обе эти концепции нашли свое отражение в анализе, представленном выше. Согласно первой, по сути своей неовебериянской, динамика структуры рабочей силы рассматривается прежде всего в контексте стремительного роста и доминирования среднего класса как нового коллективного актора в обществах (поздне)индустриального типа (прежде всего, в США) со своей системой занятости. Согласно другой традиции, преимущественно неомарксистской, речь идет не об образовании нового класса, а лишь о смещении границ рабочего класса и вхождении в его состав в качестве автономных слоев служащих и значительной части техников и инженеров (см. подробно генезис этой дискуссии в работе: (Шкаратан, 1996). Впрочем, в неомарксистской концепции нет единства в этом вопросе – достаточно вспомнить концепцию промежуточных классов Э. Райта и проведенную им систематизацию взглядов неомарксистов на сущность среднего класса в современных обществах.

Обобщение вышеприведенного анализа представлено в табл. 6, которая на примере промышленно развитых стран показывает модели профессиональной структуры населения, характерные для каждой стадии индустриального развития экономики.

³¹ Статистика приводится по тому же источнику.

Таблица 6

**Критерии соотношения изменений профессиональной структуры
и типа экономического развития³²**

	ДИ	РИ	И	ПИ	ПСТИ
Исторические рамки	В Западной Европе: с XIV в. (разложение феодализма западное р. Эльбы) до первой четверти XVIII в.	В Западной Европе (Англия): со второй четверти XVIII в. до первой половины XIX в. В США (Северные штаты): с конца XVIII в. до конца XIX в.	В Западной Европе: с середины XIX в. до 1950 (в Англии)-1960-х гг. (в континентальной Европе из-за Второй мировой войны). В США: с конца XIX в. до 1940-х гг.	В Западной Европе: 60-90 гг. XX в. В США: с 1940-1950-х до 1970-х гг.	В Западной Европе: с 1980-1990-х гг. по н.в. В США: с конца 1970-х гг. по н.в.
Пропорции в профессиональной структуре	Преобладание в экономике рабочих на земле (крестьяне), работников занятых собирательством, охотой и рыбной ловлей, промыслами, связанными с характером местности; ремесленники	Преобладание в экономике работников низкой квалификации, занятых однородным физическим трудом на фермах, в лесном хозяйстве, рыболовстве, на фабриках, заводах, транспорте, в торговле и бытовом обслуживании	Преобладание в экономике промышленных рабочих, занятых преимущественно на производстве конвейерного типа; рост числа агентов и административных работников, выполняющих рутинные задачи в бюрократиях	Преобладание в экономике работников не-физического труда: чиновников, технических служащих, инженеров, врачей, школьных учителей, страховых агентов и агентов по недвижимости	Преобладание профессиональных менеджеров и технических экспертов, представителей профессий консультантов, компьютерных специалистов, исследователей, аналитиков, квалифицированного технического персонала; малая доля рабочих и представителей низкоквалифицированного рутинного труда
Характер труда, глубина разделения труда по специализации и квалификации	Простейший неквалифицированный однородный труд физического характера	Универсальный однородный труд, низкая степень квалификации, низкая профессиональная дифференциация	Квалифицированный и полуквалифицированный труд, дифференциация рабочих по квалификации и специальности, формирование широкого слоя работников нефизического труда; формирование узкого слоя работников умственного труда	Узкоспециализированный труд, высокая степень квалификации, а также по характеру и содержанию выполняемой работы, как между профессиональными группами, так и внутри них	Высококвалифицированный труд при широкой специализации, высокая профессиональная дифференциация умственного труда, в квалификации включается новый критерий – креативность; низкоквалифицированный рутинный труд уходит по мере автоматизации производственного процесса
Основные источники	Bücher, 1901; Castel, 1995; Кастель 2009; Lindert, 1980; Tawney and Tawney, 1934; Unwin, 1904)	Brown, 1924; Commerce Yearbook, 1928; Handbook of Labor Statistics, 1924–1926; Hansen, 1928; Johns, 1925; Ogburn and Tibbitts, 1929; Routh, 1987; Sorokin, 1927; Urquhart, 1984)	Blau, Duncan and Tyree, 1967; Hansen, 1963; Mills, 1951; Routh, 1987; Woollard, 1999)	Broom and Smith, 1963; Goldthorpe et al., 1969; Goldthorpe, 1980; Hicks and Allen, 1999; Kumar, 1978; Larson, 1977; Perkin, 1990; Perry, Denison and Solow, 1971; Routh, 1987; Singelmann, 1978; Wyatt and Hecker, 2006)	Bell, 1973; Brown, 2007; Burton-James, 1999; Castells, 1996; Castells, 1997; Castells, 1998; Gilbert, 2010; Hamad, 1991; Krantz, 2010; Morgan and McKerrrow, 2004; Oesch and Rodriguez, 2011; Occupational Employment, 2003–04[1]; Occupational Employment, 2009–10[1]; Perkin, 1990; Porat, 1977; 92; Regini, 2010; Touraine, 1971; Urry, 2000; Wallerstein, 2009; Wallerstein, 2009)

³² Условные обозначения в таблице: ДИ – доиндустриальная экономика, РИ – раннеиндустриальная экономика, И – переходная фаза развития экономики от ранне- к поздней индустриальной, ПИ – поздней индустриальная фаза развития экономики, ПСТИ – постиндустриальная фаза развития.

Оценивая тип экономического развития той или иной страны, каждое пересечение строк и столбцов выступает своеобразным эталоном, точкой сравнения, с которой соотносятся данные национальной статистики. Это в большей степени оправдано для стран, провозглашающих модернизацию как стратегическую цель на последующие десятилетия. Поскольку модернизация предполагает наличие определенного направления и цели, формулируемой в терминах конечных результатов, выбор такой базовой точки отсчета крайне необходим, являясь в некотором смысле краеугольным камнем модернизации. В терминах концепции трудового потенциала классическая модернизация может быть понята как переход из доиндустриальной фазы развития (ДИ) к раннеиндустриальной (РИ), а затем из раннеиндустриальной к индустриальной (И), и т. п., путем создания новых рабочих мест и распределения населения по ним.

Что же в этом отношении можно сказать о модусе экономического развития России в свете становления моделей профессиональной структуры отечественной рабочей силы, характерных для США и Европы в прошлом? Комплексные обследования профессиональной структуры занятого населения в дореволюционной России практически не проводились. Основная причина состояла в том, что на протяжении длительного времени ее основные пропорции оставались неизменными: широкого слоя наемных работников не было – большая часть экономически активного населения была занята в натуральном сельском хозяйстве (см. рис. 3).



Рис. 3. Распределение занятого населения России по отраслям экономики, 1913 г., %³³

Пробелы в профессиональной классификации народонаселения России пытался восполнить В.И. Ленин, предложив оригинальное основание для распределения населения по группам по итогам Всеобщей переписи, произведенной 28 января 1897 г. (см. рис. 3), а именно – степень производственной полезности групп, объединенных тем или иным типом занятия. В общем и целом данные табл. 7 согласуются со статистикой занятости по отраслям народного хозяйства, представленной выше. Очевидно, что на рубеже XIX–XX вв. массовое расширение слоя занятых, названных Лениным «полупроизводителями» (и относимых в зарубежной литературе к представителям нефизического труда средней и низкой квалификации), было возможно в основном за счет села, и в меньшей степени за счет рабочих, проживающих в городской черте. Лишь постепенная индустриализация, медленно набиравшая обороты в царской России в начале XX в. (см. табл. 8), смогла изменить этот порядок.

Однако Первая мировая война, слом политического режима и последующее вмешательство большевиков в «естественный» ход формирования капитализма и соответствующего типа профессиональной структуры, характерной, например, для Германии (с многочисленной мелкой буржуазией и массовым рабочим классом), привели в России к тому, что был реализован иной сценарий. Большая доля людей, перебравшихся из деревень в города, за счет быстрой индустриализации, развития отраслей социальной сферы и управления, а также расширения системы среднего профессионального и высшего образования получили возможность устраиваться на работу, предполагающую нефизический труд.

³³ Источник: (Народное хозяйство СССР, 1972. С. 343).

Таблица 7

Группировка населения России по занятиям на 1897 г., млн чел., %³⁴

Занятия	млн чел.	%
Чиновники и войско	2,2	1,8
Духовенство и свободные профессии	1,6	1,3
Рантье и пенсионеры	2,2	1,8
Лишенные свободы, проститутки, неопределенные, неизвестные	0,9	0,7
Итого непроизводительного населения	6,9	5,5
Торговля	5,0	4,0
Пути сообщения и сношений	1,9	1,5
Частная служба, прислуга, поденщики	5,8	4,6
Итого полупроизводительного населения	12,7	10,1
Сельское хозяйство	93,7	74,6
Промышленность	12,3	9,8
Итого производительного населения	106	84,4
Всего	125,6	100,0

Таблица 8

Численность рабочего класса в России в 1900 и 1913 гг., тыс. чел., %³⁵

Категории рабочих	1900		1913	
	тыс.	%	тыс.	%
Занятые на крупных фабрично-заводских, горных, горнозаводских предприятиях и транспорте	2640,9	22	3938,9	22
Занятые в мелкой промышленности	2000	16	3000	16
Строительные рабочие	1000	8	1500	8
Сельскохозяйственные рабочие	4540,3	37	6500	36
Занятые в лесном деле и чернорабочие в строительстве, на транспорте, в торговле	2000	16	3300	18
Всего	12181,2	100	18238,9	100

К 1970-м гг. система рабочих мест с большой долей позиций для представителей нефизического труда, подавляющее большинство которых концентрировалось в крупных городах, окончательно сложилась. В итоге за 50 лет (с 1926 по 1976 гг.) число работников, занятых нефизическим трудом, выросло в 12 раз – с 3 млн до 36 млн (Волков, 1999). Пропорционально увеличилось число выпускников вузов, причем на протяжении полувека их доля относительно лиц со средним специальным образованием практически не менялась (см. рис. 4).

Вместе с тем, в СССР увеличивалась доля специалистов и служащих – с 9,9 млн в 1960 г. до 20,9 млн в 1985 г., что составило на 1985 г. 29% от числа занятых в экономике. Основу профессиональной структуры рабочей силы к концу 80-х гг. составляла широкая прослойка наемных работников, занятых в тяжелой промышленности, оборонке, системе образования и медицины. Однако, уже в 1970-х гг. стало очевидно, что советская экономика имела большие диспропорции³⁶. Учитывая особенность межпоколенной профессиональной и поселенческой мобильности россиян (о которых речь шла выше), неудивительно, что высококвалифицированные рабочие и специали-

³⁴ Источник: (Общий свод по империи..., 1905. С. 296). Расчет и группировка данных переписи произведена В.И. Лениным в произведении «Развитие капитализма в России», написанном автором в 1896–1899 гг. (Ленин, 1958. С. 501).

³⁵ Данные таблицы обобщены А.П. Корелиным и помещены им в сборник, посвященный статистическому представлению ситуации в России накануне 1914 г. (Россия накануне Первой мировой войны, 2008. С. 199–200). Автор опирался на следующие источники: Динамика российской и советской промышленности в связи с развитием народного хозяйства за сорок лет. 1887–1926. Т.1, ч.1, – М.-Л., 1929. с. 96–97; То же. Т.1, ч. 3, – М.-Л., 1930, с. 176–177; Статистический сборник министерства путей сообщения. Вып. 69, Табл. XI 1. – СПб., 1902, с. 20; То же. Вып. 141. 4.111, Табл. XII. – СПб., 1917, с. 35; Речной флот (Паровой и непаровой) Азиатской России. – СПб., 1901, с. III; Статистический сборник Министерства путей сообщения. Вып. 137. – Пг., 1915, с. 1, 2, 7, 15, 16, 20; Статистико-экономический сборник. – М., 1926, с. 8 (Сост. Н.А.Иванова).

³⁶ Характерным отголоском чего стал т. н. «Новосибирский манифест» – доклад Т.И. Заславской 1983 г. «О совершенствовании социалистических производственных отношений и задачах экономической социологии», который, хотя он и вышел под грифом «для служебного пользования», через несколько месяцев был растиражирован в США и ФРГ.

сты зачастую выполняли тогда работу ниже уровня своего образования и квалификации. Эти «ножницы» в среднем по стране составляли от 10 до 50% по различным социальным слоям (Голенкова и Игитханян, 1998). Система рабочих мест в экономике просто не успевала перестроиться под спрос армии выпускаемых вузами специалистов, что усугубилось еще больше от сворачивания косыгинских реформ 1965 г.

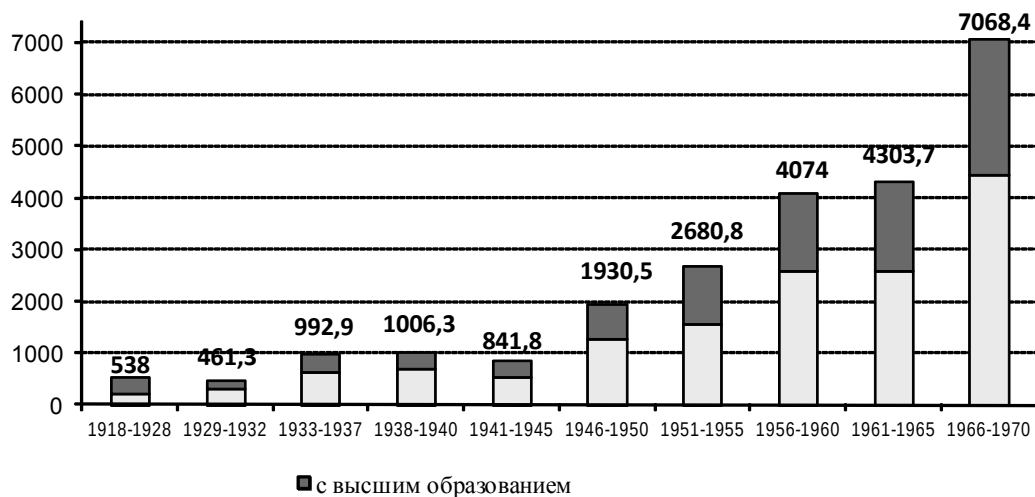


Рис. 4. Выпуск специалистов в 1918-1970 гг. в зависимости от уровня образования, тыс. чел.³⁷

Таблица 9

Динамика профессиональной структуры в России в 1994-2006 гг., ПСГ-11, %³⁸

Профессиональные группы	1994 г.	2002 г.	2006 г.
Предприниматели	2,6	4,4	4,0
Управляющие и чиновники высшего звена	1,3	0,7	0,9
Управляющие и чиновники среднего звена	1,3	1,6	1,6
Управляющие и чиновники низшего уровня	7,5	7,2	7,6
Высококвалифицированные профессионалы	8,2	3,5	4,2
Профессионалы с высшим образованием	18,6	14,3	12,5
Работники со средним специальным образованием	19,1	14,1	11,7
Технические работники (в сферах бытовых услуг и организации управления)	3,5	10,9	9,8
Квалифицированные и высококвалифицированные рабочие	25,2	26,8	32,4
Не- и полуквалифицированные рабочие	12,7	16,7	14,1
Самозанятые	—	—	1,2

Согласно данным выборочной статистики, представленным в табл. 9, этот тренд позже стабилизировался (Шкаратан и Ястребов, 2007), хотя это несколько противоречит данным официальной статистики в России³⁹. Анализ отмеченных различий, выполненный автором на основе панельного

³⁷ Данные приводятся по исследованию (Волков, 1999).

³⁸ Данные приводятся по результатам представительных опросов, проведенных в 1994, 2002, 2006 гг. под руководством О.И. Шкаратана. Разбивка групп осуществлена О.И. Шкаратаном и Г.А. Ястребовым на основании разработанной О.И. Шкаратаном шкалы РГ-100, укрупненной в данном случае до 11 постоянных социальных групп – ПСГ-11 (Шкаратан, 2006; Шкаратан и Ястребов, 2007. С. 29).

³⁹ В настоящее время вопрос о профессиональной структуре напрямую зависит от методов измерения профессиональных статусов работников. Перестройка открыла в России большие возможности для изучения профессиональной структуры рабочей силы. Стоит отметить работы О.И. Шкаратана (Шкаратан и Тихонова, 1996), исследование В.И. Ильина (Ильин, 2002). Также заслуживают внимания этнографические исследования профессий (Казурова, 2005). Из числа других работ по исследованию профессиональной структуры можно отметить попытки адаптации к российским условиям методики профессиональной классификации экономически активного населения, принятого Европейским обществом по вопросам общественного мнения и маркетинговым исследованиям (ESOMAR), представленные в монографии Н.Е. Тихоновой (Тихонова, 2007). Также нельзя обойти стороной социологическое исследование В.Ф. Анурин, посвященное проблемам эмпирического измерения профессиональной стратификации (Анурин, 2006). В последнее время в Институте социологии РАН В.А. Мансуров организовал выпуск сборников научных статей, посвященных разным аспектам анализа профессий (Мансуров, 2009; Социальная динамика ..., 2007), что особенно ценно в условиях, когда долгими годами формировалась

исследования RLMS-HSE⁴⁰ за период с 1994 по 2010 гг., привел к необходимости адаптации⁴¹ Международного классификатора занятий (ISCO-88⁴²), принятого на вооружение отечественной статистикой. Это сделало возможным создать массив, описывающий профессиональную структуру России, в котором данные расхождения сведены к минимуму. Согласно полученной статистике (см. Приложение 1), с 1994 по 2011 гг. выделяются четыре явных тренда в отношении профессиональной структуры занятого населения России:

- Неуклонный рост доли средне- и низкоквалифицированной рабочей силы.
- Относительно поздний (лишь с 2009 г.) и едва выраженный рост числа занятых на позициях профессионалов.
- Рост, сопровождающийся высокой степенью внутренней нестабильности управленцев, по сравнению с уровнем и скоростью стабилизации структуры других профессиональных групп.
- Устойчивое снижение доли физического труда, преимущественно квалифицированного (рабочих на производстве, занятых сборкой и обслуживанием оборудования на предприятиях российской промышленности).

В целом, если сопоставлять эти по сути количественные данные российской выборочной статистики со схемой, представленной в табл. 6, то можно сделать вывод о том, что российская экономика находится на этапе деиндустриализации, которая осуществляется наряду с масштабной декартификацией рабочей силы нашей страны⁴³. Другими словами, глядя даже на количественные характеристики профессиональной структуры занятого населения нашей страны, можно определить модель социально-экономического развития России как затянутый переход от индустриальной к постиндустриальной фазе.

Таким образом, из сравнения данных отечественных исследований профессиональной структуры населения с данными зарубежной статистики за разные периоды, можно сделать вывод, что Россия подошла к 1990-м гг. с «раздутым» по отношению к этапу ее тогдашнего экономического развития слоем работников нефизического труда, значительная часть которых была занята трудом невысокой квалификации. При этом *формирование массовых групп рабочих и занятых нефизическим трудом исторически происходило в нашей стране не последовательно (как, скажем, в Западной Германии), а параллельно, в одно и то же время. В некоторых аспектах российская специфика напоминает закономерности, отмеченные выше для профессиональной структуры США, согласно которым индустриализация американской экономики, по крайней мере до начала XIX в., протекала одновременно с ростом рабочих мест нефизического труда, не требующих высокой квалификации (агенты, конторские служащие, клерки и проч.).*

Заключение и обсуждение

В заключение стоит отметить, что анализ динамики профессиональной структуры занятого населения открывает широкие возможности для выделения и описания основных этапов экономического развития в разных странах, в том числе и в России. Более того, предложенная в работе схема соотнесения изменений профессиональной структуры и типа экономического развития позволяет

традиция изучения лишь определенных профессиональных групп. Однако надо признать, что большинство этих и других посвященных данной проблематике работ не ставят перед собой задачи полномасштабной кодификации многочисленных занятий с учётом российских реалий. В России подобные исследования, направленные на создание адекватной для нашей страны системы профессиональной классификации, пока единичны и разрозненны (Аникин, 2009; Бессуднов, 2009; Шкарлатан, 2006).

⁴⁰ Имеется в виду РМЭЗ – Российский мониторинг экономического положения и здоровья (англ. ‘Russian Longitudinal Monitoring Survey, RLMS-HSE’), осуществляемый НИУ ВШЭ и ЗАО ‘Демоскоп’ совместно с Центром изучения населения в Каролине, Университет Северной Каролины, под руководством Б.М. Попкина, и Институтом социологии РАН (П. Козырева и М. Косолапов). RLMS-HSE представляет собой серию опросов, репрезентативных по России, разработанных для измерения эффектов от российских реформ в области здоровья и экономического положения домохозяйств и индивидов в Российской Федерации. Данные были собраны 19 раз, начиная с 1992 г. Из них 15 (начиная с 1994 г.) представляют данные второй фазы RLMS-HSE, которые обычно используются при анализе (<http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms-hse>).

⁴¹ Авторская адаптация ISCO-88 основана на принципах эмпирического структурализма (Blau, 1977), согласно которым профессиональная структура населения изучается через пространство позиций, выявляемых на основе наиболее значимых в современной экономике (см. подробно: (Аникин, 2011)).

⁴² Международный классификатор занятий (англ. ‘The International Standard Classification of Occupations’, ISCO-88) является официальным классификатором Международной организации труда, специально разработанного для стран, прошедших индустриализацию, что обеспечивает популярность его использования по всему миру как в выборочных исследованиях, так и национальными статистическими службами. База данных RLMS-HSE распространяется с уже посчитанным классификатором ISCO-88, основанным на правилах Женевской Резолюции 1988 год, без какой-либо адаптации к российским реалиям.

⁴³ Ярким индикатором рассогласования структуры рабочей силы и структуры рабочих мест, что, как было отмечено выше, является советским наследием современной российской экономики, является то, что многие специалисты вынуждены работать на позициях, которые не соотносятся с их уровнем человеческого капитала (см. подробно: (Аникин, 2009)).

проводить сравнительные исследования, фиксировать ограничения и прогнозировать возможные направления экономического развития стран. Анализ российской специфики показывает, что к началу реформ 90-х гг. XX в. наша страна находилась на этапе индустриализации, который соответствовал послевоенным годам в США и Европе.

Применение этой схемы в современных исследованиях позволяет понять, насколько эффективны оказались реформы 90-х с точки зрения вписывания России в международную систему разделения труда и распределения рент. Другими словами, такой взгляд на профессиональную структуру позволяет сформулировать ракурс для анализа эволюции качества рабочей силы в современной России с точки зрения того, насколько занятое население нашей страны может быть ядром «экономики знаний» (Аникин, 2009).

Существенным ограничением предлагаемой схемы является допущение о том, что в качестве индикатора социально-экономического развития взята концепция индустриализации; что разные страны проходят одни и те же этапы, которые сменяются поступательным движением от одной стадии к другой; а также о сопоставимости профессиональных структур. Вместе с тем, концепция индустриализации, сформулированная в рамках модернизационной теории, наряду с другими смежными концепциями (например, упоминавшейся выше теории «периферийной экономики») сыграли и продолжают играть важную роль в эволюции научной мысли развивающихся стран (Нуреев, 2004). Что касается адекватного измерения профессиональной структуры, то здесь стоит отметить, что использование международного классификатора занятий ISCO-88, разработанного как раз для обеспечения международных сравнений по индустриально развитым странам, может быть неплохой альтернативой национальным классификациям профессий, хотя схема не исключает использование последних.

Как следствие, рассмотрение профессиональной структуры в качестве индикатора экономических процессов позволяет выявить основные закономерности в государственной политике развитых стран по отношению к некоторым группам рабочей силы. Формирование рабочей силы определенного качества давно стало главным принципом в администрировании социально-экономического развития в промышленно развитых странах. Без осознания этой связи невозможно эффективно перейти к построению экономики знаний и, следовательно, к этапу постиндустриального развития экономики.

ЛИТЕРАТУРА

- Аникин В.А. (2011). Модернизационный потенциал профессиональной структуры занятого населения России. *Общество и экономика*, № 11–12.
- Аникин В.А. (2009). Социально-профессиональная структура России: методология и тенденции. *Профессиональные группы в современном обществе: динамика и трансформация*. М.: Ин-т социологии РАН.
- Анурин В.Ф. (2006). Профессиональная стратификация и закон перемены труда. *Социологические исследования*, № 7.
- Бессуднов А.Р. (2009). Социально-профессиональный статус в современной России. *Мир России*, № 2.
- Волков В.С. (1999). Интеллектуальный слой в советском обществе. М.: ИНИОН РАН.
- Голенкова З. и Игитханян Е. (1998). Глава 4. Социальная структура и стратификация / В кн.: Ядов В.А. (ред.). *Социология в России*. М.: Издательство Института социологии РАН.
- Доклад о росте. (2009). Стратегии устойчивого роста и инклюзивного развития. Колл. авторов. М.: Весь мир.
- Ильин В.И. (2002). Белые воротнички в современной России: новые средние слои или конторский пролетариат? *Рубеж (альманах социальных исследований)*, ноябрь.
- Казурова Е.В. (2005). Новые и традиционные профессии в изменяющейся России: социально-антропологический подход. *Журнал социологии и социальной антропологии*, т. VIII, № 3.
- Капелюшников Р.И. (2010). Трансформация человеческого капитала в российском обществе (на базе «Российского мониторинга экономического положения и здоровья россиян») / Р.И. Капелюшников, А.Л. Лукьянова. М.: Фонд «Либеральная миссия».
- Коротаев А.В. и Цирель С.В. (2010). Кондратьевские волны в мировой экономической динамике / В кн.: Халтурина Д.А. и Коротаев А.В. (отв. ред.) *Системный мониторинг. Глобальное и региональное развитие*. М.: Либроком/URSS.
- Ленин В.И. (1958). Полное собрание сочинений в пятидесяти пяти томах, т. 3. М.: Издательство политической литературы.
- Народное хозяйство СССР. 1922–1972. (1972). *Юбилейный статистический ежегодник*. М.: Изд. ЦСУ СССР.
- Нуреев Р.М. (2004). Периферия мирового хозяйства: проблемы догоняющего развития. *TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета)*, т. 2, № 4.

Общий свод по империи результатов разработки данных первой всеобщей переписи населения, проведенной 28 января 1897 г. (1905). т. 2, табл. XXI. СПб.

Мансуров В.А. (ред.) (2009). Профессиональные группы: динамика и трансформация. М.: Изд-во Института социологии РАН.

Мансуров В.А. (ред.) (2007). Социальная динамика и трансформация профессиональных групп в современном обществе. М.: Изд-во Института социологии РАН.

Россия накануне Первой мировой войны (2008). Статистико-документальный справочник. М.: Самотека.

Тихонова Н.Е. (2007). Модель социальной стратификации российского общества: эвристические возможности различных теоретических подходов / В кн.: Горшков М.К. (отв. ред.) *Россия трансформирующаяся*. Ежегодник, вып. 6. М.: Институт социологии РАН.

Фестер М. (2008). Социальные милье, классы и стили жизни в Западной Германии / В кн.: Воронков В. и Соколов М. (ред.) *Социальное неравенство. Изменения в социальной структуре: европейская перспектива*. СПб.: Алтея.

Шкаратан О.И. (1996). Теории стратификации общества реального социализма / В кн. Радаев В.В. и Шкаратан О.И. *Социальная стратификация*. М.: Аспект Пресс.

Шкаратан О.И. (2006). Социально-экономическое положение и поведение профессионалов и менеджеров в сфере занятости. Препринт WP1/2006/03. Серия WP1 (Институциональные проблемы российской экономики). М.: ГУ – ВШЭ.

Шкаратан О.И. и Тихонова Н.Е. (1996). Занятость в России: социальное расслоение на рынке труда. *Мир России*, № 1.

Шкаратан О.И. и Ястребов Г.А. (2007). Социально-профессиональная структура и ее воспроизводство в современной России: Предварительные итоги представительного опроса экономически активного населения России 2006 г. Препринт WP7/2007/02. Серия WP7 (Теория и практика общественного выбора). М.: ГУ – ВШЭ.

Becker G. (1964). *Human Capital*. Chicago: University of Chicago Press.

Bell D. (1973). *The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting*. New York: Basic books.

Bergman M. and Joye D. (2001). Comparing Social Stratification Schemas: CAMSIS, CSP-CH, Goldthorpe, ISCO-88, Treiman, and Wright. Cambridge: Cambridge Studies in Social Research.

Blau P. (1977). *Inequality and heterogeneity: a primitive theory of social structure*. N.Y.: Free Press.

Blau P., Duncan O. and Tyree A. (1967). *The American Occupational Structure*. N.Y.: Wiley.

Broom L. and Smith J.H. (1963). Bridging occupations. *The British Journal of Sociology*, vol. 14, no. 4.

Brown D.K. (2007). Globalization and Employment Conditions Study. Social Protection Discussion Paper No. 0708, April. Washington D.C.: The World Bank.

Brown R.M. (1924). Occupations in the United States. *Scientific Monthly*, vol. 18.

Bücher K. Entstehung der volkswirtschaft. Erste summlung. Laupp, T bingen. (In English in: Wickett S.M. (1912). *Industrial Evolution*. New York: H. Holt and Company, 1901.)

Burton-James A. (1999). *Knowledge capitalism: Business, work, and learning in the economy*. New York: Oxford university press.

Castel R. (1995). *Les Metamorphoses de la question sociale: Une chronique du salariat*. Paris: Fayard. (Rus. ed.: Castel R. *Metamorphoses of the social question. Chronicles of the employees*. Moscow: Alteya, 2009).

Castells M. (1996). *The rise of the network society: The information age: Economy, society and culture*, vol. I. Oxford: Willey-Blackwell, 1996.

Castells M. (1997). *The power of identity: The information age: Economy, society and culture*, vol. II. Oxford: Willey-Blackwell, 1997.

Castells M. (1998). *The end of the millennium: The information age: Economy, society and culture*, vol. III. Oxford: Willey-Blackwell.

Castells M. (2004). Informationalism, networks, and the network Society: A Theoretical Blueprint / In Castells M. (ed.) *The network society: A cross-cultural perspective*. Northampton: Edward Elgar Pub.

Chen Ta (1947). Occupations. *The American Journal of Sociology*, vol. 52, Supplement: Population in Modern China.

Commerce Yearbook. *United States Department of Commerce* (1928). U.S. Govt. Print. Off.

Downs J. (2010). *The Industrial Revolution: Britain, 1770–1810*. Oxford: Shire Publications.

Dunkerley D. (1975). *Occupations and society*. London-Boston: Routledge & Paul.

Ess Ch. and Sudweeks F. (eds.) (2001). *Culture, technology, communication: towards an intercultural global village*. New York: State university of New York press.

- Fairbairn I. (1967). More on the labor potential – Some evidence from Western Samoa. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 16, no. 1.
- Fuchs C. (1968). *Internet and society: Social theory in the information age*. New York: Routledge.
- Gilbert D. (2010). *The American class structure in an age of growing inequality*. London: Pine Forge Press.
- Goldthorpe J.H. (1980). *Social mobility and class structure in modern Britain*. Oxford: Clarendon Press.
- Goldthorpe J.H. (2000). Symposium on Class analysis: Rent, class conflict, and class structure: a commentary on Sorensen. *The American Journal of Sociology*, vol. 105, no. 6.
- Goldthorpe J.H. (2002). Occupational sociology, yes: Class analysis, no: Comment on Grusky and Weeden's research agenda. *Acta Sociologica*, vol. 45, no. 3.
- Goldthorpe J.H. et al. (1969). *The affluent worker in the class structure*. New York: Cambridge University Press.
- Gouldner A. (1978). The new class project II. *Theory and Society*, vol. 6, no. 3.
- Granovetter M. (2005). The Impact of social structure on economic outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 19, no. 1.
- Handbook of Labor Statistics*. United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics. (1924–1926). U.S. Govt. Print. Off.
- Hansen A.H. (1928). Industrial classes in the United States in 1920. *Journal of the American Statistical Association*, vol. 18.
- Hansen W. (1963). Professional engineers: Salary structure problems *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, no 2.
- Harnad S. (1991). Post-Gutenberg galaxy: The fourth revolution in the means of production of knowledge. The public-access. *Computer Systems Review*, vol. 2, no. 1.
- Häusermann S. (2010). *The politics of welfare state reform in continental Europe: modernization in hard times*. New York: Cambridge University Press.
- Henlock E. (2007). *The origin of the welfare state in England and Germany, 1850–1914: Social policies compared*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hicks J. and Allen G. (1999). A century of change: Trends in UK statistics since 1900. *Research Paper 99/111*, December 21. Washington: House of Commons Library, Social and General Statistics Section.
- Jenkins H. (2006). *Convergence culture: Where old and new media collide*. New York: New York University Press.
- Johnes M.Z. (1925). Trend of occupation in the population. *Monthly Labor Review*, no. 5.
- Kapas J. and Czegledi P. (2007). What does transition mean? Post-socialist and Western European countries paralleled. *The Journal of Comparative Economic Studies*, vol. 3.
- Kleinknecht A. and Van der Panne G. (2006). Who was right? Kuznets in 1930 or Schumpeter in 1939? / Devezas T.C. (ed) *Kondratieff waves, warfare and world security*. Amsterdam: IOS Press.
- Köhler P. and Zacher H. (eds) (1982). *The evolution of social insurance, 1881–1981: studies of Germany, France, Great Britain, Austria, and Switzerland*. London: F. Pinter; New York: St. Martin's Press on behalf of the Max-Planck-Institut für Ausländisches und Internationales Sozialrecht.
- Krantz L. (2010). *Jobs rated almanac*. New York: St. Martin's press.
- Krug G. (2005). *Communication, technology and cultural change*. – London: Sage.
- Kumar K. (1978). *Prophecy and progress: The sociology of industrial and post-industrial society*. Harmondsworth: Penguin Books.
- Labour pains. (2007). *The Economist*, Mar 6th.
- Larson M. (1977). *The rise of professionalism: A sociological analysis*. Berkeley: University of California Press.
- Leadbeater Ch. (1999). *Living on thin air: The new economy*. Harmondsworth: Viking and Penguin.
- Leadbeater Ch. (2000). *The weightless society: living in the new economy bubble*. New York: Texere.
- Leiulfstrud H., Bison I. and Jensberg H. (2005). *Social class in Europe: European Social Survey 2002/3*. NTNU Samfunnsforskning/NTNU Social Research Ltd.
- Lindert P.H. (1980). English occupations, 1670–1811. *The Journal of Economic History*, vol. 40, no. 4.
- Machlup F. (1962). *The production and distribution of knowledge in the United States*. Princeton: Princeton university press.
- McLuhan M. (1962). *The Gutenberg galaxy: the making of typographic man*. Toronto: University of Toronto press.
- McLuhan M. (2002). *The mechanical bride: Folklore of industrial man*. New York: The Vanguard Press, reissued by Gingko Press.
- Mills C.W. (1951). *White Collar: The American middle class*. N.Y.: Oxford University Press.

- Morgan S. and McKerrow M. (2004). Social class, rent destruction, and the earnings of black and white men, 1982–2000 / In: Kalleberg A.L. et al (eds.) *Inequality: Structures, dynamics and mechanisms. Essays in honor of Aage B. Sorensen*. Oxford: Elsevier Ltd.
- Murphy R. (1990). Proletarianization or bureaucratization: the fall of the professional? / In: *Torsten-dahl R. and Burrage M. (eds.) The formation of professions. Knowledge, state and strategy (Advanced studies in the social sciences)*. London & Newbury Park, CA: SAGE Publications.
- Naisbitt J. (1994). *Global paradox: The bigger the world economy, the more powerful its smallest players*. New York: W. Morrow.
- Occupational Employment. (2003–04[1]). *Occupational Outlook Quarterly*, Winter, vol. 47, no. 4.
- Occupational Employment. (2009–10[1]). *Occupational Outlook Quarterly*, Winter.
- OECD. (2000). *Literacy in the information age: Final Report of the International adult literacy survey*. Paris: OECD.
- Oesch D. and Rodriguez M.J. (2011). Upgrading or polarization? Occupational change in Britain, Germany, Spain and Switzerland, 1990–2008. *Socio-Economic Review*, vol. 9, no. 3.
- Ogburn W. and Tibbitts C. (1929). Occupations. *The American Journal of Sociology*, vol. 34, no. 6.
- Perales F. (2010). Occupational feminization, specialized human capital and wages: evidence from the British labour market. *ISER Working Paper Series*, no. 31.
- Perkin H. (1990). *The rise of professional society: England since 1880*. London: Routledge.
- Perry G., Denison E. and Solow R. (1971). Labor force structure, potential output, and productivity. *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 3.
- Porat M. (1977). *The information economy*. Washington, DC: US Department of Commerce.
- Poster M. (1990). *The mode of information: Poststructuralism and social context*. Chicago: University of Chicago press.
- Powell W. and Snellman K. (2004). The Knowledge economy. *Annual Review of Sociology*, vol. 30, August.
- Regini M. (2010). The increasing individualization of work and labour. *Socio-Economic Review*, no. 8.
- Reich R. (1999). *The political paradox of inequality*. Cambridge, MA: Harvard University Press. Accessed at: <http://www.hks.harvard.edu/inequality/>. Accessed 20 November 2012.
- Routh G. (1987). *Occupations of the people of Great Britain 1801–1981*. London: Macmillan.
- Saxenian A. (1994). *Regional advantage: Culture and competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schultz T. (1963). *The economic value of education*. New York.: Columbia University Press.
- Singelmann J. (1978). *From agriculture to services: The transformation of industrial employment*. California: Sage Publications.
- Smaller shares, bigger slices (2007). *The Economist*, April 5th.
- Sorensen A.B. (2000). Toward a sounder basis for class analysis. *The American Journal of Sociology*, vol. 105, no. 6.
- Sorokin P. (1927). *Social Mobility*. New York: Harper & Brothers.
- Soskice D., Estevez-Abe M. and Iversen T. (2001). Social protection and the formation of skills: a reinterpretation of the welfare state / In: *Soskice D. and Hall P. (eds.) Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Standing G. (2011). *The precariat: The new dangerous class*. London–New-York: Bloomsbury Academic. Accessed at: [Summer/Summer99/summer1999.htm](http://www.bloomsbury.com/summer/Summer99/summer1999.htm). Accessed on 20 November 2012.
- Tawney A.J. and Tawney R.H. (1934). An occupational census of the seventeenth century. *Economic History Review*, no. 5.
- The Employment Situation: August 2008*. (2008). United States Department of Labor, Bureau of Labor Statics. U.S. Govt. Print. Off., September 5.
- Toffler A. (1990). *Powershift: Knowledge, wealth and violence at the edge of the 21st century*. New York: Bantam Books.
- Touraine A. (1971). *The post-industrial society. Tomorrow's social history: Classes, conflicts and culture in the programmed society*. New York: Random House.
- Unwin G. (1904). *Industrial organization in the sixteenth and seventeenth centuries*. Oxford: Clarendon press.
- Urquhart M. (1984). The employment shift to services: where did it come from? *Monthly Labor Review*, April.
- Urry J. (2000). *Sociology beyond societies: Mobilities for the twenty-first century*. London: Routledge.

1950 Census of Population: Classified Index of Occupations and Industries. (1950). Washington D.C.: U.S. Bureau of the Census.

Wallerstein I. (2009). Dynamics of (unresolved) global crisis: Thirty years later. Report on Plenary Session #5, 39th World Congress of the International Institute of Sociology, June 13. Yerevan, Armenia. Accessed on: http://www.inop.ru/files/valer_politeh.pdf. Accessed 20 November 2012. (На русском см.: Валлерстайн И. (2009). Динамика (незавершенного) глобального кризиса: тридцать лет спустя. Доклад на Международной конференции «Возвращение политэкономии: к анализу возможных параметров мира». Москва, Политехнический музей, 11–12 сентября.

Webster F. (2006). *The information society*. Abingdon: Taylor & Francis.

Wellman B. and Haythornthwait C. (eds.) (2002). *The internet in everyday life*. Oxford: Blackwell.

Woollard M. (1999). *The classification of occupations in the 1881 census of England and Wales*. Occasional Paper no. 1. Historical Censuses and Social Surveys Research Group. Colchester: University of Essex.

World economic outlook. (2007). *Spillovers and cycles in the global economy*. Washington, DC: International Monetary Fund.

World economic outlook. (2009). *Crisis and Recovery*. Washington, DC: International Monetary Fund.

Wyatt I. and Hecker D. (2006). Occupational changes during the 20th century. *Monthly Labor Review*, vol. 129, no. 3.

REFERENCES

Anikin V.A. (2011). Modernization potential of the occupational structure of Russia's employed population. *Obshchestvo i ekonomika*, no. 11–12.

Anikin V.A. (2009). Socio-professional structure of Russia: methodology and tendencies. *Professional groups in modern society: dynamics and transformation*. Moscow: Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences Publ.

Anurin V.F. (2006). Professional stratification and the labor alteration law. *Sotsiologicheskiye Issledovaniya*, № 7.

Bessudnov A.R. (2009). Social and professional status in modern Russia. *Mir Rossii*, № 2.

Volkov V.S. (1999). *Intellectual groups in the Soviet society*. Moscow: Institute of Scientific Information for Social Sciences of the Russian Academy of Sciences.

Golenkova Z. and Igitkhanyan E. (1998). Chapter 4. Social structure and stratification / In Yadov V.A. (red.). *Sociology in Russia*. Moscow: Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences Publ.

Report on Growth. Strategies of sustainable growth and inclusive development. Collective of authors. Moscow: Ves mir Publ., 2009.

Ilijin V.I. (2002). White collars in modern Russia: new middle classes or the office proletariat? *Rubezh (Almanac of the Social Research)*, November.

Kazurova E.V. (2005). New and traditional professions in changing Russia: socio-anthropological approach. *Journal of sociology and social anthropology*, vol. VIII, no. 3.

Kapelyushnikov R.I. (2010). Transformation of the human capital in Russian society (based on the «Russian monitoring of economic status and health of the Russians») / *Kapelyushnikov R.I. and Lukyanova A.L.* Moscow: Fund «Liberal Mission» Publ.

Korotaev A.V. and Tsirel S.V. (2010). Kondratiev waves in world's economic dynamics / In Khalturina D.A. and Korotaev A.V. (resp. ed.) *System monitoring. Global and regional development*. Moscow: Librokom/URSS Publ.

Lenin V.I. (1958). *Complete Works*, 55 vols., vol. 3. Moscow: Publishing of political literature.

National Economy of USSR. 1922–1972. (1972). *Anniversary Annual of Statistics*. Moscow: Central Statistical Department of USSR Publ.

Nureev R.M. (2004). Periphery of the world economy: problems of catch-up development. *TERRA ECONOMICUS (Economic Herald of Rostov State University)*, vol. 2, no. 4.

The Summary Results of Data Processing of the First national census of the Russian Empire, from 28 January, 1897. (1905). Vol. 2, table XXI. Saint-Petersburg.

Mansurov V.A. (ed.) (2009). Occupational groups: dynamics and transformation. Moscow: Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences Publ.

Russia before World War I (2008). Statistical and documentary reference book. Moscow: Samoteka.

Mansurov V.A. (ed.) (2007). Social dynamics and transformation of occupational groups in modern society. Moscow: Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences Publ.

Tikhonova N.E. (2007). Model of social stratification of the Russian society: heuristic means of various theoretical approaches / In Gorshkov M.C. (resp. ed.) *Russia under Transformation*. Annual, vol. 6. Moscow: Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences Publ.

- Fester M. (2008). Social milieu, classes and life styles in Western Germany / In Voronkov V. and Sokolov M. (eds.) Social Inequality. Change in the social structure: European perspectives. Saint-Petersburg: Alteya.
- Shkaratan O.I. (1996). Theory of the real socialist society stratification / In Radaev V.V. and Shkaratan O.I. *Social Stratification*. Moscow: Aspect Press.
- Shkaratan O.I. (2006). Socio-economic status and behavior of professionals and managers in sphere of employment. Preprint WP1/2006/03. Series WP1 (Institutional Problems of the Russian Economy). Moscow: GU – HSE Publ.
- Shkaratan O.I. and Tikhonova N.E. (1996). Employment in Russia: social stratification on the labor market. *Mir Rossii*, no. 1.
- Shkaratan O.I. and Yastrebov G.A. (2007). Socio-professional structure and its reproduction in modern Russia: Preliminary results of representative survey of economically active population of Russia in 2006. Preprint WP7/2007/02. Series WP7 (Theory and practice of public choice). Moscow: GU – HSE Publ.
- Becker G. (1964). Human Capital. Chicago: University of Chicago Press.
- Bell D. (1973). The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting. N.Y.: Basic books.
- Bergman M. and Joye D. (2001). Comparing Social Stratification Schemas: CAMSIS, CSP-CH, Goldthorpe, ISCO-88, Treiman, and Wright. Cambridge: Cambridge Studies in Social Research.
- Blau P. (1977). Inequality and heterogeneity: a primitive theory of social structure. N.Y.: Free Press.
- Blau P., Duncan O. and Tyree A. (1967). The American Occupational Structure. N.Y.: Wiley.
- Broom L. and Smith J.H. (1963). Bridging occupations. *The British Journal of Sociology*, vol. 14, no. 4.
- Brown D.K. (2007). Globalization and Employment Conditions Study. Social Protection Discussion Paper No. 0708, April. Washington D.C.: The World Bank.
- Brown R.M. (1924). Occupations in the United States. *Scientific Monthly*, vol. 18.
- Bücher K. Entstehung der volkswirtschaft. Erste summlung. Laupp, T bingen. (In English in: Wickett S.M. (1912). Industrial Evolution. New York: H. Holt and Company, 1901.)
- Burton-James A. (1999). Knowledge capitalism: Business, work, and learning in the economy. New York: Oxford university press.
- Castel R. (1995). Les Metamorphoses de la question sociale: Une chronique du salariat. Paris: Fayard. (Rus. ed.: Castel R. Metamorphoses of the social question. Chronicles of the employees. Moscow: Alteya, 2009).
- Castells M. (1996). The rise of the network society: The information age: Economy, society and culture, vol. I. Oxford: Willey-Blackwell, 1996.
- Castells M. (1997). The power of identity: The information age: Economy, society and culture, vol. II. Oxford: Willey-Blackwell, 1997.
- Castells M. (1998). The end of the millennium: The information age: Economy, society and culture, vol. III. Oxford: Willey-Blackwell.
- Castells M. (2004). Informationalism, networks, and the network Society: A Theoretical Blueprint / In Castells M. (ed.) The network society: A cross-cultural perspective. Northampton: Edward Elgar Pub.
- Chen Ta (1947). Occupations. *The American Journal of Sociology*, vol. 52, Supplement: Population in Modern China.
- Commerce Yearbook. United States Department of Commerce (1928). U.S. Govt. Print. Off.
- Downs J. (2010). The Industrial Revolution: Britain, 1770–1810. Oxford: Shire Publications.
- Dunkerley D. (1975). Occupations and society. London-Boston: Routledge & Paul.
- Ess Ch. and Sudweeks F. (eds.) (2001). Culture, technology, communication: towards an intercultural global village. New York: State university of New York press.
- Fairbairn I. (1967). More on the labor potential – Some evidence from Western Samoa. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 16, no. 1.
- Fuchs C. (1968). Internet and society: Social theory in the information age. New York: Routledge.
- Gilbert D. (2010). The American class structure in an age of growing inequality. London: Pine Forge Press.
- Goldthorpe J.H. (1980). Social mobility and class structure in modern Britain. Oxford: Clarendon Press.
- Goldthorpe J.H. (2000). Symposium on Class analysis: Rent, class conflict, and class structure: a commentary on Sorensen. *The American Journal of Sociology*, vol. 105, no. 6.
- Goldthorpe J.H. (2002). Occupational sociology, yes: Class analysis, no: Comment on Grusky and Weeden's research agenda. *Acta Sociologica*, vol. 45, no. 3.
- Goldthorpe J.H. et al. (1969). The affluent worker in the class structure. New York: Cambridge University Press.
- Gouldner A. (1978). The new class project II. *Theory and Society*, vol. 6, no. 3.
- Granovetter M. (2005). The Impact of social structure on economic outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 19, no. 1.

- Handbook of Labor Statistics*. United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics. (1924–1926). U.S. Govt. Print. Off.
- Hansen A.H. (1928). Industrial classes in the United States in 1920. *Journal of the American Statistical Association*, vol. 18.
- Hansen W. (1963). Professional engineers: Salary structure problems *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, no 2.
- Harnad S. (1991). Post-Gutenberg galaxy: The fourth revolution in the means of production of knowledge. The public-access. *Computer Systems Review*, vol. 2, no. 1.
- Häusermann S. (2010). The politics of welfare state reform in continental Europe: modernization in hard times. New York: Cambridge University Press.
- Hennock E. (2007). The origin of the welfare state in England and Germany, 1850–1914: Social policies compared. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hicks J. and Allen G. (1999). A century of change: Trends in UK statistics since 1900. *Research Paper 99/111*, December 21. Washington: House of Commons Library, Social and General Statistics Section.
- Jenkins H. (2006). Convergence culture: Where old and new media collide. New York: New York University Press.
- Johnes M.Z. (1925). Trend of occupation in the population. *Monthly Labor Review*, no. 5.
- Kapas J. and Czegledi P. (2007). What does transition mean? Post-socialist and Western European countries paralleled. *The Journal of Comparative Economic Studies*, vol. 3.
- Kleinknecht A. and Van der Panne G. (2006). Who was right? Kuznets in 1930 or Schumpeter in 1939? / Devezas T.C. (ed) Kondratieff waves, warfare and world security. Amsterdam: IOS Press.
- Köhler P. and Zacher H. (eds) (1982). The evolution of social insurance, 1881–1981: studies of Germany, France, Great Britain, Austria, and Switzerland. London: F. Pinter; New York: St. Martin's Press on behalf of the Max-Planck-Institut für Ausländisches und Internationales Sozialrecht.
- Krantz L. (2010). Jobs rated almanac. New York: St. Martin's press.
- Krug G. (2005). Communication, technology and cultural change. – London: Sage.
- Kumar K. (1978). Prophecy and progress: The sociology of industrial and post-industrial society. Harmondsworth: Penguin Books.
- Labour pains. (2007). *The Economist*, Mar 6th.
- Larson M. (1977). The rise of professionalism: A sociological analysis. Berkeley: University of California Press.
- Leadbeater Ch. (1999). Living on thin air: The new economy. Harmondsworth: Viking and Penguin.
- Leadbeater Ch. (2000). The weightless society: living in the new economy bubble. New York: Texere.
- Leiulfsrud H., Bison I. and Jensberg H. (2005). Social class in Europe: European Social Survey 2002/3. NTNU Samfunnsforskning/NTNU Social Research Ltd.
- Lindert P.H. (1980). English occupations, 1670–1811. *The Journal of Economic History*, vol. 40, no. 4.
- Machlup F. (1962). The production and distribution of knowledge in the United States. Princeton: Princeton university press.
- McLuhan M. (1962). The Gutenberg galaxy: the making of typographic man. Toronto: University of Toronto press.
- McLuhan M. (2002). The mechanical bride: Folklore of industrial man. New York: The Vanguard Press, reissued by Gingko Press.
- Mills C.W. (1951). White Collar: The American middle class. N.Y.: Oxford University Press.
- Morgan S. and McKerrow M. (2004). Social class, rent destruction, and the earnings of black and white men, 1982–2000 / In: Kalleberg A.L. et al (eds.) Inequality: Structures, dynamics and mechanisms. Essays in honor of Aage B. Sorensen. Oxford: Elsevier Ltd.
- Murphy R. (1990). Proletarianization or bureaucratization: the fall of the professional? / In: Torsten-dahl R. and Burrage M. (eds.) The formation of professions. Knowledge, state and strategy (Advanced studies in the social sciences). London & Newbury Park, CA: SAGE Publications.
- Naisbitt J. (1994). Global paradox: The bigger the world economy, the more powerful its smallest players. New York: W. Morrow.
- Occupational Employment. (2003–04[1]). *Occupational Outlook Quarterly*, Winter, vol. 47, no. 4.
- Occupational Employment. (2009–10[1]). *Occupational Outlook Quarterly*, Winter.
- OECD. (2000). Literacy in the information age: Final Report of the International adult literacy survey. Paris: OECD.
- Oesch D. and Rodriguez M.J. (2011). Upgrading or polarization? Occupational change in Britain, Germany, Spain and Switzerland, 1990–2008. *Socio-Economic Review*, vol. 9, no. 3.

- Ogburn W. and Tibbitts C. (1929). Occupations. *The American Journal of Sociology*, vol. 34, no. 6.
- Perales F. (2010). Occupational feminization, specialized human capital and wages: evidence from the British labour market. *ISER Working Paper Series*, no. 31.
- Perkin H. (1990). The rise of professional society: England since 1880. London: Routledge.
- Perry G., Denison E. and Solow R. (1971). Labor force structure, potential output, and productivity. *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 3.
- Porat M. (1977). The information economy. Washington, DC: US Department of Commerce.
- Poster M. (1990). The mode of information: Poststructuralism and social context. Chicago: University of Chicago press.
- Powell W. and Snellman K. (2004). The Knowledge economy. *Annual Review of Sociology*, vol. 30, August.
- Regini M. (2010). The increasing individualization of work and labour. *Socio-Economic Review*, no. 8.
- Reich R. (1999). The political paradox of inequality. Cambridge, MA: Harvard University Press. Accessed at: <http://www.hks.harvard.edu/inequality/>. Accessed 20 November 2012.
- Routh G. (1987). Occupations of the people of Great Britain 1801–1981. London: Macmillan.
- Saxenian A. (1994). Regional advantage: Culture and competition in Silicon Valley and Route 128. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schultz T. (1963). The economic value of education. New York.: Columbia University Press.
- Singelmann J. (1978). From agriculture to services: The transformation of industrial employment. California: Sage Publications.
- Smaller shares, bigger slices (2007). *The Economist*, April 5th.
- Sorensen A.B. (2000). Toward a sounder basis for class analysis. *The American Journal of Sociology*, vol. 105, no. 6.
- Sorokin P. (1927). Social Mobility. New York: Harper & Brothers.
- Soskice D., Estevez-Abe M. and Iversen T. (2001). Social protection and the formation of skills: a reinterpretation of the welfare state / In: Soskice D. and Hall P. (eds.) Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage. Oxford: Oxford University Press.
- Standing G. (2011). The precariat: The new dangerous class. London–New-York: Bloomsbury Academic. Accessed at: Summer/Summer99/summer1999.htm. Accessed on 20 November 2012.
- Tawney A.J. and Tawney R.H. (1934). An occupational census of the seventeenth century. *Economic History Review*, no. 5.
- The Employment Situation: August 2008*. (2008). United States Department of Labor, Bureau of Labor Statics. U.S. Govt. Print. Off., September 5.
- Toffler A. (1990). Powershift: Knowledge, wealth and violence at the edge of the 21st century. New York: Bantam Books.
- Touraine A. (1971). The post-industrial society. Tomorrow's social history: Classes, conflicts and culture in the programmed society. New York: Random House.
- Unwin G. (1904). Industrial organization in the sixteenth and seventeenth centuries. Oxford: Clarendon press.
- Urquhart M. (1984). The employment shift to services: where did it come from? *Monthly Labor Review*, April.
- Urry J. (2000). Sociology beyond societies: Mobilities for the twenty-first century. London: Routledge.
- 1950 Census of Population: *Classified Index of Occupations and Industries*. (1950). Washington D.C.: U.S. Bureau of the Census.
- Wallerstein I. (2009). Dynamics of (unresolved) global crisis: Thirty years later. Report on Plenary Session #5, 39th World Congress of the International Institute of Sociology, June 13. Yerevan, Armenia. Accessed on: http://www.inop.ru/files/valer_politeh.pdf. Accessed 20 November 2012. (Rus.ed.: Wallerstein I. (2009). Dinamika (nezavershennogo) globalnogo krizisa: tridsat let spustya. Doklad na Mezhdunarodnoy konferentsii «Vozvrashcheniye politekonomii: k analizu vozmozhnykh parametrov mira». Moscow, Politechnical Museum, September 11–12.
- Webster F. (2006). The information society. Abingdon: Taylor & Francis.
- Wellman B. and Haythornthwait C. (eds.) (2002). The internet in everyday life. Oxford: Blackwell.
- Woollard M. (1999). The classification of occupations in the 1881 census of England and Wales. Occasional Paper No. 1. Historical Censuses and Social Surveys Research Group. Colchester: University of Essex.
- World economic outlook*. (2007). Spillovers and cycles in the global economy. Washington, DC: International Monetary Fund.
- World economic outlook*. (2009). Crisis and Recovery. Washington, DC: International Monetary Fund.
- Wyatt I. and Hecker D. (2006). Occupational changes during the 20th century. *Monthly Labor Review*, vol. 129, no. 3.

ПРИЛОЖЕНИЕ

**Профессиональная структура населения России в 1994–2011 гг., % от численности занятых
(репрезентативные выборки RLMS-HSE, ISCO-88 после перекодировки)⁴⁴**

Профессиональные группы ⁴⁵	1994	1995	1996	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Номер волны	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Общее число, N	4,724	4,403	4,073	3,706	3,554	3,699	3,660	3,615	3,730	3,485	4,654	4,608	4,464	4,299	7,712	10,088
0. Военнослужащие	1.2	1.2	1.5	1.1	1.1	0.8	0.7	0.7	0.6	0.5	0.7	0.7	0.6	0.6	0.5	0.5
1. Управленцы и предприниматели	4	5	3.9	4	5.1	6	5.3	4	4.3	4.4	4.1	5	3.6	3.7	3.2	3.1
2. Профессионалы	13.6	11.5	12.4	12.6	12	12.4	11.8	12.6	12.9	12.2	12.7	13.5	12.5	13.2	15.3	14.4
3. Полупрофессионалы	13.4	14	14.6	15.4	14.8	14.9	16.5	16.6	16	17.2	17.3	16.2	18.5	18.9	19.2	19.6
4. Офисные работники	6.9	7.6	7.4	8	7.3	7.5	8.1	7.8	6.9	6.7	7.3	7.1	7.3	6.9	6.8	7.8
5. Простые работники в сфере торговли и бытового обслуживания	8.2	9	9.3	9.4	10.3	10.2	9.8	10.7	10.5	10.7	10.5	11.5	11.3	11.9	12.3	11.7
6. Квалифицированные рабочие с/х, рыболовства и лесного хозяйства	0.6	0.4	0.5	0.5	0.7	0.6	0.7	0.5	0.5	0.6	0.5	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4
7. Работники ручного физического труда, ремесленники	16.7	16.6	16.1	14.4	15.2	15.3	14.9	14.8	15	14.7	13.9	14.5	13.4	12.7	12.6	12.5
8. Промышленные рабочие, водители	20.9	21	19.3	19.9	19.7	19.3	19	18	19.2	18.4	17.9	16.5	16.9	15.3	15.5	16.1
9. Элементарные занятия (неквалифицированные работники)	14.5	13.7	15	14.7	13.8	13	13.2	14.3	14.1	14.6	15.1	14.7	15.6	16.5	14.2	14.0

⁴⁴ Расчеты выполнены на основе данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья (the Russian Longitudinal Monitoring Survey, RLMS-HSE) за 1994–2010 гг., проведенного Национальным исследовательским университетом Высшая школа экономики и ЗАО «Демоскоп», совместно с Калифорнийским Центром изучения населения, Университет Северной Каролины, под руководством Б.М. Попкина, а также Институтом социологии РАН (Полина Козырева и Михаил Косолапов). RLMS представляет собой серию национальных репрезентативных и панельных опросов, разработанных с целью мониторинга влияния российских реформ 1990-х гг. на здоровье и экономическое благосостояние домохозяйств и индивидов на территории Российской Федерации. Данные были собраны 19 раз, начиная с 1992 года, и 15 раз, начиная с 1994 года (II фаза исследования). См. подробно: <http://www.crs.uic.edu/projects/rlms-hse>.

⁴⁵ Профессиональные группы рассчитаны на базе Международного классификатора занятий (International Standard Classification of Occupations, ISCO-88), который является официальной схемой классификации занятий, принятой МОТ. Как результат, ISCO-88, широко используемый в различных базах данных, RLMS распространяется с уже посчитанными переменными, в которых занятия уже закодированы и укрупнены согласно классификатору занятий ISCO-88, базовые принципы которого были разработаны в Женеве в 1988 году и без адаптации к российским реалиям. В таблице представлен адаптированный вариант ISCO-88, который был проведен Аникиным В.А. (Аникин, 2009).

СОЦИАЛИЗМ, ДОМАРКСОВСКИЙ (УТОПИЧЕСКИЙ) СОЦИАЛИЗМ И МАРКСИЗМ: УТОЧНИМ ПОНЯТИЯ

В.В. МУХАЧЕВ,

доктор философских наук, профессор,
главный научный сотрудник

Института социально-политических исследований РАН, г. Москва,
e-mail: vadism@rambler.ru

Статья посвящена социалистической мысли, ее двум основным видам – утопическому социализму и марксизму. Сегодня, как и 100–150 лет назад, оба эти вида социалистической теории различными авторами понимаются по-разному, что никак не отвечает принципам научного познания и не способствует выработке точных представлений о современном обществе, которое, оставаясь по своей экономической сути капиталистическим, по-прежнему «беременно» социализмом. Выражая диалектический характер развития предметного мира от низшего к высшему, Маркс писал, что «ключ к анатомии обезьяны лежит в анатомии человека». Следуя методологическим принципам «метода Маркса», им открытого и совместно с Энгельсом развитого диалектического материализма, автор статьи, в первую очередь, останавливается на понятии самого марксизма как самой развитой, в научном отношении, формы теоретического социализма. Очищение понятия марксизма от различных идеологических наслоений позволило реконструировать представление самих Маркса и Энгельса о сущности и генезисе социализма (и коммунизма). Одновременно с этим стало возможным уточнить выработанные и использовавшиеся создателями марксизма понятия об этом всемирно-историческом движении и его отражении в теории.

Ключевые слова: марксизм; социализм; утопическое сознание; утопический социализм; «предыстория социализма»; идеология; наука; псевдомарксизм.

SOCIALISM, PRE-MARXIST (UTOPIAN) SOCIALISM AND MARXISM: MAKING CONCEPTIONS CLEAR

V.V. MUKHACHEV,

Doctor of Philosophy (DSc),
Professor, Principal researcher,
The Institute of Socio-Political Research of the
Russian Academy of Sciences, Moscow,
e-mail: vadism@rambler.ru

The article deals with the socialist thought, namely, its two main types – utopian socialism and Marxism. As it took place 100–150 years ago, both socialist theories are interpreted today quite differently by various authors. But at this juncture the principles of humanitarian knowledge seem to be broken; the correct view of modern society, which is, capitalistic per se, still impregnated with socialism, appears to be unattained yet. Revealing the dialectical nature of development of the objective world, from lower level to the higher one, Marx asserted: «the key to the anatomy of a monkey lies in the human anatomy». Proceeding from the methodological principles of «Marx's method», – that is, a dialectical materialism elaborated by Marx along with Engels, – the author focuses, above all, on the concept of Marxism, which appears to be the most scientifically developed form of theoretical

socialism. Clarification of the concept of Marxism by extraneous ideological features elimination made it feasible to reconstruct Marx's and Engels' original ideas of both socialism and communism, their essence and genesis. Thereafter, the research provides insight into the theoretical notions related to this world-wide historical movement, which had been defined by the creators of Marxism and used by them.

Keywords: Marxism; socialism; utopian consciousness; utopian socialism; «prehistory of socialism»; ideology; science; pseudo-Marxism.

JEL classification: B14, B24, B51.

«Вдоль дороги все не так,
А в конце – подавно...
Нет, ребята, все не так!
Все не так, ребята...»
(В. Высоцкий)

В 1928 г., когда история социализма насчитывала более века, когда прошло 80 лет после написания Марксом и Энгельсом «Манифеста Коммунистической партии», когда уже были СССР и *третий* (Коммунистический) Интернационал, крупный советский историк социалистической мысли академик В.П. Волгин (1879–1962) писал: «Едва ли какой-либо термин употребляется в исторической науке в столь неопределенном смысле, как термин «социализм» (Волгин, 1975. С. 249).

Спустя почти полвека, в 1972 г., начинающий английский политик, будущий член английского и европейского парламентов, Килрой-Силк (р. в 1942), с позиции не признающего существования *объективной* истины и ведущего к агностицизму *релятивизма* утверждал: «Нет и не может быть определенного значения социализма. Существовали и до сих пор имеются многочисленные школы социалистической мысли, многие из которых конфликтуют друг с другом, но ни одна из них не имеет большего права носить имя социалистической, чем любая другая» (Kilroy-Silk R., 1972. P. XIII).

Прошло еще 30 с лишним лет и вот уже советско-российский политолог, представитель группы преимущественно московских интеллектуалов, числящих себя «школой критического марксизма», Б. Кагарлицкий пишет книгу, где, подобно Килрой-Силку, тоже повествует о различных «школах», причем, не социалистической мысли вообще, а только *марксизма* (Кагарлицкий, 2005).

В ней ее автор, вслед за идейно-теоретическим наследием создателей этого учения («классическим марксизмом»), «поколением эпигонов» Маркса и Энгельса (К. Каутский, Э. Бернштейн, Г. Плеханов) и Лениным, включает в *свой* «Марксизм...» целый ряд известных теоретических течений XX века. А именно: «марксизм-ленинизм», «западный марксизм», восточноевропейский «ревиизионизм» и течение советско-российского «критического марксизма». В конце концов, под «шапкой» марксизма (и социализма) Кагарлицким объединяются *троцкизм*, венгр Д. Лукач, итальянец А. Грамши, *франкфуртская «школа»* (Т. Адорно, В. Беньямин, М. Хоркхаймер, Г. Маркузе, Э. Фромм, Ю. Хабермас), французы Ж.-П. Сартр и Л. Альтюссер. Компанию этим писателям составляют поляки Л. Колаковский и А. Шафф, теоретики «рыночного социализма» (венгр Я. Корнай и чех О. Шик), а также югославские публицисты, группировавшиеся в 60-х – 70-х гг. вокруг журнала «Праксис».

В рецензии на эту книгу другой «критический марксист», А. Колганов, в согласии с Кагарлицким утверждает, что «наряду с классическим марксизмом, более или менее знакомым тем из нас, кто учился в советское время, существует и развивается широкий поток постмарксистской социалистической мысли, образующий множество школ и направлений. И этот марксизм, к сожалению, неизвестный большинству из тех, кто считает себя марксистом (и даже образованным марксистом), совершенно необходимо знать, чтобы разбираться в социалистической теории на современном уровне» (Колганов, 2006. С. 165). Фактически с этой же, методологически *всегдашней*, позиции написана Колгановым книга «Что такое социализм? Марксистская версия» (Колганов, 2011).

Таким образом, хотя вопрос о социализме, коммунизме для современного человечества остается сегодня столь же насущным, *практически* злободневным, каким он был и 100, и 150 лет назад, этот вопрос по-прежнему остается *теоретически* запутанным. Нет необходимой в науке теоретической ясности в отношении социализма, коммунизма и марксизма и у тех, кто *назначает себя* в «социалисты», «коммунисты» и «марксисты». Чтобы в этом убедиться, достаточно проанализировать

и сравнить программы КПРФ и «Справедливой России», размещенные на сайтах этих политических партий (<http://kprf.ru> и <http://www.spravedlivo.ru>).

Поэтому не только (и не столько) академический интерес к истине, сколько сама историческая практика требует теоретической ясности в исходных понятиях социализма и коммунизма. Точкой отсчета здесь может и должно быть учение Маркса и Энгельса, чья социалистическая теория, по общему признанию как приверженцев, так и противников марксизма, является теоретически самой развитой и обоснованной. В то же время, на примере «критических марксистов» Б. Кагарлицкого и А. Колганова мы видели, что в требуемой наукой точности знания нуждается представление и понятие о самом *марксизме* как теории, превратившей социализм «из утопии в науку».

На наш взгляд, подход Кагарлицкого–Колганова к трактовке марксизма *размывает* понятие об этом учении, превращает его в мировоззренчески (и методологически) *эклектическую* смесь различных, в классовом отношении *неоднородных* теорий и воззрений. Этот подход явно противоречит пониманию марксизма таким выдающимся *марксистом*, каким был Ленин, который полагал: «Марксизм – система взглядов и учения Маркса» (Ленин, 1914).

Конечно, марксизм, в том числе марксизм начала XXI в., не может ограничиваться только идейно-теоретическим наследием его создателей. Ленин постоянно напоминал своим соратникам, что «марксизм – не догма, а руководство к действию» и потому нуждается в постоянном, следующем за течением жизни, развитии. Марксизм *после Маркса* – это *также* воззрения теоретиков-марксистов, «стоящих в существенном на точке зрения Маркса...» (Ленин, 1914).

На вопрос, что считать «существенным» в марксизме, ответ дают сами создатели этого учения. За пять месяцев до смерти, наступившей 5 августа 1895 г., Энгельс писал: «Но все миропонимание [Auffassungsweise] Маркса – это не доктрина, а метод. Оно дает не готовые догмы, а отправные пункты для дальнейшего исследования и метод для этого исследования» (Энгельс, 1895). Именно созданный Марксом (и Энгельсом), включающий в себя открытое Марксом «материалистическое понимание истории», метод *диалектического материализма* является *самым* «существенным» в марксизме и всякое отступление от него проводит *гносеологическую* грань между марксистами и «марксистами», отделяет вторых от первых.

Если считать марксизм *социалистической* теорией, то включение в него «критическими марксистами» того, что они называют «широким потоком постмарксистской социалистической мысли», не добавляет четкости и ясности представлению ни о марксизме, ни о социализме, ни соответствующим понятиям, ни терминам, служащим материальной формой выражения идеального содержания этих понятий. Позиция Килрой-Силка и подход Кагарлицкого–Колганова к трактовке *социализма* восходят к эклектическому пониманию марксизма и лишают понятие о социализме (и коммунизме) той классово-пролетарской определенности, которая ему свойственна в работах Маркса, Энгельса и Ленина.

«Многочисленные школы социалистической мысли», «множество школ и направлений постмарксистской социалистической мысли», наконец, «различные теоретические течения марксизма» – все это результат преувеличения относительной истины в ущерб истине абсолютной, что неизбежно приводит к отказу от познания *объективной* истины, к *релятивизму* и *агностицизму*.

Это – все то, с чем приходилось бороться Энгельсу против Дюринга и Ленину против «марксиста» Богданова, объясняя им (и всем остальным), что «положить релятивизм в основу теории познания, значит неизбежно осудить себя либо на абсолютный скептицизм, агностицизм и софистику, либо на субъективизм» (Ленин, 1909).

Приблизительно идя той же, что и «критические марксисты», дорогой познания, советско-русский культуролог В. Межуев в книге «Маркс против марксизма» пишет: «У каждого из нас, видимо, «свой Маркс», как «свой» Кант, Гегель, Ницше и любой другой великий мыслитель. Множество интерпретаций – лишь свидетельство заключенного в текстах Маркса смыслового богатства: одним близко и понятно одно, другим – другое» (Межуев, 2007. С. 8).

В сознании Межуева нет места Марксу как *суверенному*, *независимому* от его восприятия различными интерпретаторами, мыслителю – создателю *целостного* и *всеохватывающего* учения об объективной реальности, человеку и познании им окружающего его мира. Здесь у Межуева на культурологическом «рынке идей» сколько хотите «Марксов» – выбирайте любого из них на свой теоретический вкус. К тому же бесплатно. Хотя платить все равно приходится, правда, не деньгами, а своей репутацией, что в науке стоит намного дороже любого количества денежных знаков.

Вольные, искавшие и обретавшие «своего Маркса», интерпретаторы воззрений величайшего пролетарского теоретика, которым в его учении было «близко и понятно одно» («свое!»), за полтора

столетия распространения марксизма в десятках стран мира находились всегда и везде. И каждый раз это означало, что у такого «интерпретатора» появлялся *свой* «марксизм» как собственное, *не-полное, одностороннее* и уже потому *ложное*, представление об этом учении. Появлялись многочисленные субъективистские версии теории Маркса и Энгельса, которые французский социолог Р. Арон, антикоммунист и в то же время большой поклонник Маркса, называвший его своим «любимым писателем», удачно определил как «воображаемые марксизмы» (Арон, 2012).

Диалектико-материалистическое познание предполагает не только признание первичности *материи* перед *сознанием* (или общественного бытия людей перед сознанием индивидов и их сообществ), материальной формой выражения которого является *язык*, но также учитывать, что, будучи, в конце концов, зависимыми от развития материи, «сознание» и «язык» обладают относительной самостоятельностью и потому имеют *свою* «историю». Одно и то же *предметное* бытие может по-разному отражаться в сознании различных индивидов, а затем по-разному обозначаться, называться ими *терминологически*.

Термины «социализм» и «коммунизм» появились и вошли в обиход французов, а затем других европейских народов, за 10–15 лет до того, как Маркс и Энгельс создали собственное – *диалектико-материалистическое* – учение об истории человечества в целом и истории капитализма в том числе. То учение, которое стало называться марксизмом и составной частью которого, вслед за диалектическим материализмом как *общенаучной*, включающей в себя материалистическое понимание истории, методологией познания и диалектико-материалистической политэкономией, стала *научная* теория социализма (и коммунизма).

Естественно, что до создания марксизма в общественном сознании французов, англичан, немцев и других европейских народов в русле господствовавшего у них на протяжении многих столетий идеалистического мирозерцания сложились и «жили» метафизические представления о социализме и коммунизме, которые, в свою очередь, «питались» тоже донаучными *представлениями* мыслителей прошлого. Теми представлениями, в которых отражался *прежний* исторический опыт человечества и его мечты об «идеальном» обществе и государстве.

Донаучные представления о социализме и коммунизме носили *абстрактно-метафизический* и потому *внеисторический* характер, поскольку они не знали *действительной* основы этих идей и истории ее развития. Не зная действительной, уходящей в экономическую жизнь людей, основы социализма и коммунизма, истории ее развития, домарксовские социалисты и коммунисты оставались в плену безраздельно господствовавших тогда в общественном сознании идеалистических и метафизических воззрений. Не случайно Маркс, который с 1842 г. принялся за изучение «вопроса о коммунизме» (и социализме), для характеристики существовавших тогда коммунистических учений использовал словосочетание «догматическая абстракция».

Внеисторический характер домарксовских представлений о социалистических учениях выражался в том, что писатели того времени *всякое* движение против угнетения и эксплуатации, независимо от своеобразия исторической эпохи и особенностей социального статуса субъекта (сословия, класса) такого протеста, рассматривали как «социалистическое».

Точно так же эти писатели *всякую* критику частной собственности, независимо от того, когда и от кого она исходила, считали «коммунистической», что придавало их представлениям о коммунизме внеисторический характер. Так смотрели на коммунизм и его сущность теоретические представители самых разных классов, включая домарксовских *коммунистов* как утопических «теоретиков пролетариата».

Идеалистически-метафизический, внеисторический, взгляд на сущность социалистической мысли как идею коллективного существования всех членов общества и сущность коммунистической мысли как требование уничтожения частной собственности безраздельно преобладал в быденном и теоретическом сознании европейцев до Маркса и Энгельса. Этот взгляд был ими *преодолен* в период формирования их учения в 1842–1847 гг.

В эти годы, по мере того как основатели марксизма продвигались к материалистическому пониманию истории, осознанию ими того, что в основе жизни людей лежит производство человеком материальных благ, служащих удовлетворению необходимых для его существования потребностей, шло становление их диалектико-материалистического воззрения на различные социальные процессы и движения. В том числе на *сущность* и *генезис* социализма и коммунизма (Мухачев, 2012).

«Подобно тому как первая критика всякой науки необходимо находится во власти предпосылок той самой науки, против которой она ведет борьбу, так и произведение Прудона «Что такое собственность?» представляет собой критику *политической экономии* с точки зрения политической

экономии», – точное замечание Маркса, сделанное им в работе «Святое семейство» (Маркс и Энгельс, 1845), имеет *общеметодологическое* значение и в равной степени относится к становлению самого марксизма. И потому нет ничего удивительного, что в период *первоначального* знакомства с существовавшей тогда социалистической и коммунистической литературой Маркс и Энгельс были близки к сложившимся уже до них и получившим широкое распространение в общественном сознании идеалистическим и метафизическим представлениям о социализме и коммунизме. «Следы» этих донаучных представлений встречаются в работах создателей марксизма, написанных ими в конце 1842–1844 гг.

Решающими как для всего марксизма, так и для выработки Марксом и Энгельсом диалектико-материалистического воззрения на сущность и генезис социализма и коммунизма стали 1845–1848 гг. Именно в это время ими были написаны *эпохальные* для формирования *зрелого* марксизма работы – «Тезисы о Фейербахе», «Немецкая идеология», «Нищета философии» и «Манифест Коммунистической партии».

В частности, в 1847 г. Энгельс неоднократно воспроизводит фактически одно и то же, для него с Марксом принципиальное, положение, относящееся к *теоретической* стороне коммунистического движения: «Коммунизм есть учение, которое было невозможным для рабов, крепостных или ремесленников, а стало возможным только для пролетариата и поэтому он неизбежно принадлежит девятнадцатому столетию и был невозможен когда-либо в прежние времена» (Энгельс, 1847а). Или: «Коммунизм, поскольку он является теорией, есть теоретическое выражение позиции пролетариата в этой борьбе и теоретическое обобщение условий освобождения пролетариата» (Энгельс, 1847б). И еще: «Коммунизм есть учение об условиях освобождения пролетариата» (Энгельс, 1847в).

То, что, говоря в это время о коммунизме, Энгельс не употребляет термина «социализм», находит себе объяснение в реальной истории самого движения пролетариата. Если вместе с приближением революционных событий 1848–1849 гг. слово «коммунизм» для большинства, кроме пролетариев, подданных и граждан европейских стран, обладавших собственностью, звучало все более угрожающе, то лексема «социализм» как терминологическое выражение мечты о некоем социальном единстве выглядела вполне респектабельно и использовалась идеологами самых различных классов. Понятием социализма, еще не обретшим тогда в глазах общества своего классового содержания, охотно спекулировали как идеологи доживавшей свой исторический век феодальной аристократии или мелкой, хранившей память о расцвете эпохи ремесленничества, буржуазии, так и апологеты некоторой части буржуазного класса, удовлетворенной достигнутым ею социальным положением.

Именно в силу того, что распространенное тогда *донаучное* представление (*понятие* и обозначающий его *термин*) о коммунизме в сравнении с понятием и термином «социализм» имело *классово-определенное* – именно *пролетарское* – содержание, Маркс и Энгельс, как теоретики пролетариата, предпочли назвать *партию* революционного пролетариата и его *программу* «коммунистическими». В 1890 г., указывая на «Манифест Коммунистической партии» как самое популярное во всей *социалистической* литературе сочинение, Энгельс объяснил, почему они с Марксом называли его «коммунистическим»: «Социализм означал в 1847 г. буржуазное движение, коммунизм – рабочее движение» (Энгельс, 1890). Глагол «означал» указывает на общепринятое тогда значение *терминов* «социализм» и «коммунизм». То их значение, которое, будучи фактом общественного сознания, было частью «объективной реальности», с которой следовало считаться.

И наоборот. Когда после революционных событий в Европе в 1848–1849 гг. в условиях наступления реакции революционные настроения пролетариев ослабли и слово «коммунизм» потеряло для многих из них свою прежнюю привлекательность, этот термин надолго исчезает из работ Маркса и Энгельса, а его место занимает слово «социализм». Создание I Интернационала в 1864 г., его отделений и секций, а также связанное с этим образование *рабочих* партий уже ассоциировалось с терминами «социализм» и «социал-демократия», а не «коммунизм».

Дело дошло до того, что одной из резолюций «Международного товарищества рабочих», где речь шла о *наименовании* национальных советов I Интернационала, предписывалось: «... всем отделениям, секциям и группам запрещается впредь именоваться сектантскими названиями, как например, позитивисты, мютюзелисты, коллективисты, коммунисты и т. п. ...». Авторами той резолюции были сами создатели марксизма (Маркс и Энгельс, 1871).

Но уже в первой половине 70-х гг., после Парижской Коммуны, ситуация вновь меняется кардинально и напоминает предреволюционную Францию второй половины 40-х гг. XIX в. В это время Энгельс пишет ряд статей на международные темы для немецкой газеты «Volksstaat», где предпочи-

тает называть себя «коммунистом», а не «социал-демократом». Позже, в 1894 г., когда рабочие партии носили название «социалистических» и «социал-демократических», Энгельс в «Предисловии» к сборнику тех статей в этой связи писал: «Читатель заметит, что во всех этих статьях, и особенно в этой последней, я везде называю себя не социал-демократом, а коммунистом. Это объясняется тем, что в те времена в различных странах социал-демократами называли себя такие люди, которые во все не писали на своем знамени лозунга о переходе всех средств производства в руки общества. Во Франции под социал-демократом разумели демократа-республиканца... и прудонистски настроенных «радикальных социалистов» 1874 года. В Германии социал-демократами называли себя лассальянцы...» (Энгельс, 1894).

И далее по поводу термина «социал-демократ» он пишет: «Для Маркса и для меня было поэтому абсолютно невозможно употреблять для обозначения специально нашей точки зрения выражение столь растяжимое. В настоящее время дело обстоит иначе, и это слово может, пожалуй, сойти, хотя оно и остается неточным для такой партии, экономическая программа которой является не просто социалистической вообще, а прямо коммунистической, – для партии, политическая конечная цель которой есть преодоление всего государства, а следовательно, также и демократии. Названия *действительных* политических партий, однако, никогда вполне не соответствуют им, партия развивается, название остается» (Энгельс, 1894). Именно на эти рассуждения Энгельса ссылался Ленин в 1918 г., предлагая переименовать РСДРП (б) в ВКП(б) – Всероссийскую коммунистическую партию (большевиков).

Поэтому, повторим, у лексики имеется *своя*, обусловленная реальным ходом истории и отношением к ней сознания, «история». Но, в конце концов, дело не в словах, хотя тактически с этим Марксу и Энгельсу (как позднее предложившему в 1918 г. «сбросить грязную рубашку социал-демократии» и вернуться к термину «коммунизм» Ленину) приходилось считаться. Для марксиста суть происходящего кроется в самой действительности, а не в том, кому и как она представляется и кем-то называется. «Дело не в том, – считали Маркс и Энгельс, – в чем в данный момент *видит* свою цель тот или иной пролетарий или даже весь пролетариат. Дело в том, *что такое пролетариат на самом деле* и что он, сообразно этому своему *бытию* исторически вынужден будет делать» (Маркс и Энгельс, 1845).

Итак, в марксизме *социалистическая* мысль – та, которая представляет, выражает или защищает интересы промышленного пролетариата, в чьих *рабочих* руках находится производство *материальных* благ, обеспечивающих бытие всех и каждого, живущего в условиях капитализма. Это *родовая* характеристика теоретического социализма, состоящего из двух *видов*: *утопического* и *научного*.

О том, что сделало социализм (и коммунизм) *научной* теорией, или наукой, его *видовых* характеристиках выше было сказано достаточно. Теперь нужно отдельно сказать об *утопизме* как *видовой* характеристике домарковского, утопического, социализма.

Утопическое сознание, или, как говорил Энгельс, «способ понимания, свойственный утопистам», возникло задолго до возникновения социализма или написания Мором своей «Утопии». Утопия платоновского «идеального государства», на которую в последующем оглядывались и от которой отталкивались многие мыслители, была одной среди других античных «моделей» достижения единства и гармонии в обществе.

Исторический опыт СССР актуализировал проблему утопического сознания, ставшего темой многочисленных статей, монографий, диссертаций и даже специальных симпозиумов и конференций. Разные авторы, от К. Мангейма, автора книги «Идеология и утопия» (Мангейм, 1929), который считается создателем «социологии знания» и до советских исследователей (А. Володин, Э. Баталов, Ч. Кирвель и др.), искали и давали свое определение *утопического* сознания. При этом никто из них не обратил внимания на самую точную, обнажающую суть *всякого* утопизма, характеристику этого «способа понимания», которая встречается у Ленина в работе «К характеристике экономического романтизма». В ней по поводу мелкобуржуазных иллюзий Сисмонди и Прудона он писал: «Непонимание того, что эта «неустойчивость» есть *необходимая* черта всякого капитализма и товарного хозяйства вообще, приводит их к *утопии*» (Ленин, 1897).

Именно «непонимание» (и обусловленное им неприятие) объективной реальности, ее отдельных сторон, как *необходимости*, лишает всякого теоретика *материалистического* мировосприятия. Оно превращает необходимость в сознании такого теоретика в *возможность*, которую тот легко заменяет в своей идеалистической теории *другой* «возможностью». Именно таким путем шли первые пролетарские теоретики и «великие утописты» – Сен-Симон, Фурье и Оуэн. Им же шли и все иные *утописты*, от античных писателей до современных *субъективных* исследователей общества.

О том, что в *марксизме* социализм и коммунизм понимаются как две стороны одного, классово-определенного, *пролетарского*, движения, приходится напоминать потому, что сегодня от имени этого учения предлагаются совсем *немарксистские*, в классовом отношении *неопределенные*, определения социализма. В том числе и теми, кто считает себя поборником учения Маркса и Энгельса.

Сложившееся во второй половине 40-х гг. XIX в. концептуальное представление Маркса и Энгельса о сущности и генезисе социалистической и коммунистической *мысли* включает в себя три логически взаимосвязанных момента: 1) понимание социализма и коммунизма как *классовой теории пролетариата*; 2) отнесение хронологической границы возникновения социализма и коммунизма к началу XIX в., когда в результате промышленного переворота и французской революции конца XVIII в. в Европе начинается эпоха *господства* буржуазии и капиталистических порядков; 3) оценка «великих утопистов» Сен-Симона, Фурье и Оуэна как первых *пролетарских теоретиков* и потому как «основоположников» и «родоначальников» социализма и коммунизма, чьи *незрелые* теории соответствовали первому, неразвитому, этапу борьбы пролетариата за свое социальное освобождение.

Связывая возникновение, рождение теоретического социализма с определенными экономическими предпосылками и формированием промышленного пролетариата, необходимо также знать и учитывать ту конкретно-историческую ситуацию и потому неповторимую идейно-теоретическую атмосферу, которая в истории общественной мысли предшествовала появлению «собственно» социалистических и коммунистических систем. Другими словами, нельзя забывать, что социализм (и коммунизм) как «учение об условиях освобождения пролетариата» имел *свои* «теоретические источники», что своим возникновением он обязан не только особым экономическим и социально-политическим условиям, но также и *определенному* духовному наследию прошлого, состоянию социальных идей на рубеже XVIII–XIX вв.

Одним из таких «источников» было *Просвещение* XVIII в. В этой связи следует помнить замечание Энгельса, что, хотя корни социализма лежали глубоко в материальных экономических фактах, но «по своей теоретической форме он выступает сначала только как дальнейшее и как бы более последовательное развитие принципов, выдвинутых великими французскими просветителями XVIII в.» (*Энгельс, 1880*).

Другим теоретическим источником социализма (и коммунизма) в момент его рождения был французский *материализм* XVIII в., на что указал Маркс, когда в работе «Святое семейство» писал: «Как *картезианский* материализм вливается в *естествознание* в собственном смысле слова, так и другое направление французского материализма вливается непосредственно в *социализм* и *коммунизм*» (*Маркс и Энгельс, 1845*). Объяснив связь между этим материализмом, как *причиной*, и социализмом (и коммунизмом), как *следствием*, Маркс там же охарактеризовал «учение материализма как учение *реального гуманизма* и как *логическую основу коммунизма*» (*Маркс и Энгельс, 1845*).

Еще одним идейным источником первых (утопических) социалистических и коммунистических теорий была традиция критики частной собственности и требование ее замены «общностью благ», звучавшая у писателей XVI–XVIII вв., от Мора до Бабефа, которая, о чем будет сказано ниже, должна рассматриваться как часть *предыстории* социализма и коммунизма. Возникнув и заявив о себе в эпоху первоначального капитала, когда пришло время *спасть* «идеалы» гуманистов XIV–XVI вв., эта идейная традиция, этот «коммунизм» *до* возникновения «собственно» социализма и коммунизма, был, по словам Энгельса, «первой формой проявления нового учения» (*Энгельс, 1880*).

Определив *пролетарскую* природу социализма и коммунизма, Маркс и Энгельс, начиная с критики ими немецкого «истинного социализма» в «Немецкой идеологии», в последующем отвергали всякие попытки идеологов *других* классов и слоев буржуазного общества *спекулировать* на этой теме и представляться *социалистами* или *коммунистами*. Классическим примером научного отношения ко всем *непролетарским* «социализмам» является глава «Социалистическая и коммунистическая литература».

Два первых параграфа этой главы («Реакционный социализм» и «Консервативный, или буржуазный, социализм») посвящены *псевдосоциалистической* мысли, где социалистическая фразеология и лозунги используются в интересах не пролетариата, а других классов буржуазного общества. Сами названия, данные Марксом и Энгельсом основным разновидностям псевдосоциалистической литературы, указывают на их классовую природу: «феодальный социализм», «мелкобуржуазный социализм» и «буржуазный социализм».

«Феодальный социализм» определяется в коммунистическом «Манифесте» как *своеобразная* реакция французской и английской аристократии на торжество буржуазного развития в этих стра-

нах. «Своеобразие» выражалось в том, что после ряда сокрушительных политических поражений эта аристократия в 30-х – 40-х гг. XIX в. уже не могла прямо отстаивать свои собственные интересы, она «должна была сделать вид», что «составляет свой обвинительный акт против буржуазии только в интересах эксплуатируемого рабочего класса» (Маркс и Энгельс, 1848). При этом словесная «игра в социализм» не мешала ей, по замечанию авторов коммунистического «Манифеста», принимать «участие во всех насильственных мероприятиях против рабочего класса» (Маркс и Энгельс, 1848).

Что касается «мелкобуржуазного социализма», то его представители, по словам Маркса и Энгельса, «становясь на сторону пролетариата против буржуазии, в своей критике буржуазного строя прикладывали к нему мелкобуржуазную и мелкокрестьянскую мерку и защищали дело рабочих с мелкобуржуазной точки зрения» (Маркс и Энгельс, 1848). Подтверждая свой, проведенный ими в «Немецкой идеологии», анализ, аналогичную этому суждению они дают оценку немецкому «истинному социализму» как *национальной* разновидности мелкобуржуазного социализма. «Якобы социалистические и коммунистические сочинения» – так характеризуют Маркс и Энгельс эту разновидность мелкобуржуазного социализма (Маркс и Энгельс, 1848).

О «консервативном, или буржуазном, социализме» авторы «Манифеста» говорят так: «Известная часть буржуазии желает излечить общественные недуги для того, чтобы упрочить существование буржуазного общества», в результате чего «социализм буржуазии заключается как раз в утверждении, что буржуа являются буржуа, – в интересах рабочего класса» (Маркс и Энгельс, 1848). Поскольку в «буржуазном социализме», равно как в *феодалном* или *мелкобуржуазном* «социализмах», нет ничего от реального (пролетарского!) социализма, постольку «самое подходящее для себя выражение» он, замечают Маркс и Энгельс, находит только тогда, когда превращается «в простой ораторский оборот речи» (Маркс и Энгельс, 1848).

В последнем, третьем, параграфе главы о социалистической и коммунистической литературе, который называется «Критически-утопический социализм и коммунизм», теоретические системы Сен-Симона, Фурье и Оуэна, в отличие от рассмотренных ранее псевдосоциалистических течений, оцениваются как *собственно* социалистические и коммунистические (Маркс и Энгельс, 1848).

Итак, в *марксизме*, социализм (и коммунизм) есть, прежде всего, движение промышленного пролетариата буржуазного общества, которое возникает в начале XIX в. *Практическая* сторона этого движения получает свое *теоретическое* отражение и выражение в головах и сочинениях *пролетарских* теоретиков. *Утопический* социализм и коммунизм – первая теоретическая форма, в которой находит свое выражение, вначале всегда стихийный, протест наемных пролетариев против капиталистической эксплуатации и которая возникает «в первый, неразвитый период борьбы между пролетариатом и буржуазией» (Маркс и Энгельс, 1848).

Так же понимал историю социализма и самый последовательный приверженец и глубокий знаток марксизма, каким был Ленин. В статье «Август Бебель» Ленин писал: «Можно различить два крупных периода в истории международной социал-демократии. Первый период – рождение социалистических идей и зачатки классовой борьбы пролетариата. Долгая и упорная борьба крайне многочисленных социалистических учений и сект. Социализм ищет своей дороги, ищет себя.... Этот период есть период подготовки и рождения марксизма, как единственной, выдержавшей испытания истории, доктрины социализма. Охватывая приблизительно две первые трети прошлого века, этот период заканчивается полной победой марксизма...» (Ленин, 1913).

Связывая, вслед за Марксом, Энгельсом и Лениным, *возникновение*, или *рождение* социализма с формированием промышленного пролетариата буржуазного общества и его протестом против исторически новой (и последней) – капиталистической – формы эксплуатации, особо следует сказать об идейной традиции отрицания частной собственности и проповеди «общности благ» в XVI–XVIII вв. Начало этой традиции было положено Т. Мором, который в «Немецкой идеологии» назван *коммунистом*, а сама эта традиция в более поздних работах Маркса и Энгельса характеризуется как «грубо-уравнительный» или «аскетически суровый, спартанский» коммунизм (Маркс и Энгельс, 1848; Энгельс 1880).

Существование этой традиции «от Мора до Бабефа» ставит вопрос о ее отношении к социализму и коммунизму как социально-политическому движению пролетариата буржуазного общества. В соответствии с диалектико-материалистической методологией марксизма эту традицию следует считать *предысторией* социализма.

Диалектическое мышление различает стадию *предсуществования*, или *зарождения*, вещей и предметов и стадию существования как такового. «Чтобы понять, что такое развитие, – писал Ге-

гель, – мы должны различать, так сказать, двоякого рода состояния: одно есть то, что известно как задаток, способность, в-себе-бытие, как я это называю, второе – есть для-себя-бытие, действительность» (Гегель, 1932).

Так же рассуждали и Маркс с Энгельсом. Например, в работе «Крестьянская война в Германии» Энгельс определял немецкое плебейство той эпохи, этот социальный слой, «который стоял вне всяких существовавших до того времени официальных общественных связей», как *зародыш* пролетариата (Энгельс, 1850). Анализируя развитие капитала, Маркс полагал, что вплоть до промышленной революции тот пребывает «в процессе образования», «в эмбриональном состоянии» (Маркс, 1867).

Диалектико-материалистический анализ экономической основы возникновения буржуазного общества в виде *первоначального накопления* капитала Маркс характеризует именно как «предысторию капитала и соответствующего ему способа производства» (Маркс, 1867).

Следовательно, в ее целостном и законченном виде, концепция Маркса и Энгельса генезиса *теоретического* социализма выглядит следующим образом:

1) идейная традиция XVI–XVIII вв. «от Мора до Бабефа», отражавшая *предысторию*, зарождение (в недрах разлагавшегося феодализма) капитализма, сопровождавшееся появлением деклассированного плебейства нового времени, или *предпролетариата*, и заключающаяся в отрицании частной собственности и проповеди «общности благ»;

2) возникновение в форме социальных *утопий* «собственно» социализма и коммунизма как отражение положения и классовых интересов (промышленного) пролетариата буржуазного общества;

3) создание Марксом и Энгельсом теоретических основ *науки* о социализме и превращение марксизма в «единственную, выдержавшую испытания истории доктрину социализма» (Ленин).

Классовая сущность этих трех форм (и этапов) в развитии социалистической мысли была одной и той же и сводилась к требованию *уничтожения классов* как необходимому условию достижения социального равенства. Это требование без труда просматривается как в идейной традиции «от Мора до Бабефа», так и в учениях «великих утопистов». Рассматривая эволюцию идеи равенства в истории буржуазной и социалистической мысли, Энгельс писал: «С того момента, как выдвигается буржуазное требование уничтожения классовых *привилегий*, рядом с ним выступает и пролетарское требование уничтожения *самых классов...*» (Энгельс, 1878). Говоря далее о *двояком* значении пролетарского требования равенства, о *двух* его *формах*, где «оно является просто выражением революционного инстинкта» и где оно «возникает как реакция против буржуазного требования равенства», Энгельс заключал, что «в обоих случаях действительное содержание пролетарского требования равенства сводится к требованию *уничтожения классов*» (Энгельс, 1878).

После открытия Марксом материалистического понимания истории, которое заложило теоретический фундамент для *науки* о социализме и коммунизме, история утопического социализма и коммунизма как *утопических*, теоретически незрелых, систем первых пролетарских теоретиков заканчивается.

В последующем *параллельно* с марксизмом, как это было и ранее, в разных, особенно «крестьянских», странах появляются и распространяются *псевдосоциалистические* утопические воззрения на тему социализма и коммунизма, имеющие, как правило, *мелкобуржуазный* характер. Но ход классовой борьбы, готовность только пролетариата бороться за *полное* социальное освобождение опровергают все попытки теоретиков других классов говорить от имени социализма и коммунизма.

В то же время под влияние мелкобуржуазных воззрений нередко попадают различные, мировоззренчески и методологически в материализме нетвердые, оглядывающиеся на идеализм, участники социалистического движения. В таком случае, как правило, неосознанно, они объективно в социалистическом движении оказываются представителями «мелкобуржуазного социализма», той или иной его разновидности, от *лассальянства* или *бернштейнианства* до «детской болезни левизны в коммунизме» или разноименного и разноликого *интеллигентского* (профессорско-академического) «социализма». В таком случае они перестают быть «собственно» *марксистами* и *социалистами* и легко превращаются в *квазимарксистов* и *псевдосоциалистов*. Уже в конце XIX в., справедливо утверждала в борьбе с ревизионизмом Бернштейна Р. Люксембург, не могло быть «другого социализма, кроме социализма Маркса» (Люксембург, 1959. С. 84).

Сползанием, как в теории, так и на практике, с пролетарско-социалистической позиции в сторону мелкобуржуазности был отмечен жизненный путь многих учеников и эпигонов Маркса и Эн-

гельса, которые желали быть марксистами и социалистами. Публично, в печати, Маркс и Энгельс почти не критикуют своих приверженцев, но приватно, о чем свидетельствует их эпистолярное наследие, им зачастую приходилось *поправлять* теоретические огрехи этих людей. Особенно часто это приходилось делать Энгельсу, который, в отличие от Маркса, почти всецело погруженно-го в свободное от руководства I Интернационалом время в экономические исследования, пытался заниматься *марксистским* образованием и *социалистическим* воспитанием своего ближайшего окружения.

Когда немецкий социал-демократ, со временем оказавшийся на позициях оппортунизма и шовинизма, Г.Г. Фольмар обратился в августе 1884 г. к Энгельсу за советом, в какое высшее учебное заведение следует поступить одной его знакомой, интересующейся социализмом и социальными науками, ответ-совет Энгельса был следующим: «На вопрос, который Вы поставили передо мной, ответить нелегко, или же ответ может быть лишь отрицательным. В наше время во всех университетах мира ни одна наука не извращается больше, чем политическая экономия. ...При таких обстоятельствах я не вижу никакой существенной разницы между различными высшими школами. Самое главное – это серьезное самостоятельное изучение классической политической экономии от физиократов и Смита до Риккардо и его школы, а также утопистов – Сен-Симона, Фурье и Оуэна – и, наконец, трудов Маркса; при этом нужно всегда стараться составить свое собственное мнение. Я полагаю, что Ваша приятельница будет изучать первоисточники и не позволит ввести себя в заблуждение чтением кратких изложений и других источников из вторых рук. Для ознакомления с самими экономическими условиями Маркс указывает в «Капитале» наиболее важные источники. Как пользоваться официальной статистикой различных стран, как определить, что в ней пригодно и что нет, – это лучше всего познается в процессе самого изучения и сопоставления» (*Энгельс, 1884*).

К сожалению, *этому* совету Энгельса следовали немногие. Без него, можно утверждать, обходилось большинство социал-демократов того времени, впрочем, как и подавляющее число, но уже в XX в., членов различных коммунистических партий, включая их «вождей». Не способные твердо стоять на методологических позициях диалектического материализма и к тому же при отсутствии ясного понимания *эволюции* капитализма, они зачастую не обладали твердыми убеждениями в отношении «исторической миссии пролетариата» и легко поддавались влиянию мелкобуржуазной идеологии. К тому же для большинства из них была недостижима теоретическая добросовестность Маркса, о которой можно судить по письму Энгельса Ф. Зорге от 29 июня 1883 г., где он писал о работе Маркса над «Капиталом»: «Не будь такой массы американского и русского материала (по одной только русской статистике более двух кубических метров книг), второй том был бы давно напечатан. Это детальное исследование задержало его на многие годы; у него, как всегда, должны были быть собраны полностью все материалы, вплоть до последнего дня...» (*Энгельс, 1883*).

Когда с изданием теоретического журнала германской социал-демократии «Die Neue Zeit», главным редактором которого в 1883–1917 гг. был Каутский, возникли трудности, Энгельс писал тому: «В том, что «Neue Zeit» перестает выходить, для партии нет никакой беды. Чем дальше, тем яснее становится, что подавляющее большинство *писательствующих* членов партии в Германии состоит из оппортунистов и пролаз, которые при законе против социалистов – как бы он ни был неприятен для них в денежном отношении – в *литературном отношении* чувствуют себя превосходно;... Люди, принципиально не желающие ничему учиться и только фабрикующие литературу о литературе и по поводу литературы (девять десятых современных немецких писаний сводится к писанине по поводу других писаний), производят, конечно, больше печатных листов в течение года, чем те, которые хотят кое-чему научиться и писать о чужих книгах лишь в том случае, если они: 1) изучили их и 2) если в них вообще содержится что-либо стоящее» (*Энгельс, 1884*).

Теоретиками, «фабрикующими литературу о литературе и по поводу литературы» и потому не покидающими пределов «мира идей», не спускающимися к самой *действительности*, профессиональными *идеалистами*, таковые были (и остаются), заполнены университеты и академические учреждения мира. Таких «теоретиков» всегда хватало в социалистическом (и коммунистическом) движении. Они же зачастую составляли ближайшее окружение Маркса и Энгельса. Поэтому усилия Энгельса по «марксистскому образованию» и «социалистическому воспитанию» своих и Маркса учеников зачастую с его стороны представляли «сизифов» труд. Впрочем, сам Энгельс в этом прекрасно отдавал себе отчет, о чем свидетельствует его письмо А. Бебелю от 30 апреля 1883 г.

В нем, отвечая на приглашение Бебеля переселиться из Англии в Германию или Швейцарию для непосредственного участия в практической агитации, Энгельс мотивировал свой отказ следующим образом: «В области практической агитации я сделал бы не больше, чем кто-либо другой, между

тем как в области теоретической я до сих пор не вижу никого, кто мог бы заменить меня и Маркса. То, что в этом направлении пытались делать более молодые, стоит немногого, а большей частью даже меньше, чем ничего» (Энгельс, 1883).

В отличие от других общественно-значимых форм сознания (и познания), которые Маркс и Энгельс, относя к ним *мораль, религию, философию и право*, характеризовали как *идеологию*, или «превратное», «иллюзорное» и потому «ложное» отражение действительности, *наука* есть точное, постоянно уточняемое и при существующих условиях познания предельно точное знание. Она требует *точных* понятий и соответствующих им терминов.

Поэтому «людям науки», которые рассуждают о социализме или марксизме, чтобы не обманываться самим и не вводить в заблуждение других людей, следует, прежде всего, ориентироваться на «классическое наследие», на взгляды Маркса, Энгельса и Ленина, на их обусловленную «методом Маркса», теоретическую позицию. Например, нелишне всегда помнить, как, критикуя «опыт цельного литературного изложения шатаний мысли», содержащийся в написанной *большевиком* Г. Пятаковым статье «Пролетариат и «право наций на самоопределение» в эпоху финансового капитала», Ленин предупреждал марксистов, что «с обывательскими понятиями нельзя браться за теоретические вопросы» (Ленин, 1916).

Социализм есть следствие, результат развития капитализма. Борьба социализма с капитализмом, пролетариата с буржуазией, а вместе с тем со всей общественной организацией *социального неравенства*, продолжается чуть более двух веков, тогда как история борьбы буржуазного развития против феодализма, начиная с религиозных войн и эпохи Реформации, растянулась почти на пять столетий. На пути социализма, кроме эпохальных побед: если Парижская Коммуна просуществовала 72 дня, то рожденный Октябрьской революцией в России СССР существовал 72 года – неизбежны временные поражения и периоды отступлений.

До сих пор капитализм *спасался* от органически ему присущих противоречий и антагонизмов, приводивших его к *мировым кризисам*, получал новые возможности для своего развития за счет расширения *мирового рынка*.

Современный социализм – следствие *современного* состояния капитализма. Переход Китая с конца 70-х гг. к созданию «рыночной экономики» и поражение СССР с его политическими союзниками в «холодной» войне вновь расширили пространство мирового рынка. Эти события дали новые колоссальные – людские и иные, включая природные, – ресурсы для развития капиталистически организованного мирового хозяйства. Однако разразившийся в конце 2007 г. в США и охвативший затем всю мировую капиталистическую систему, включая «новобранцев» вроде постсоветских государств, экономический кризис, благополучный выход из которого откладывается на неопределенное время, в очередной раз демонстрирует несовершенство капиталистического способа производства в целом. А, главное, как бы не закончился *этот* кризис мирового капитализма, возможности дальнейшей экспансии для мирового рынка фактически исчерпаны, а вместе с ними возрастают угрозы существованию всего человечества. Успеет ли оно обуздать стихию капиталистического рынка и дойти до *реального*, а не воображаемого, социализма, покажет будущее.

ЛИТЕРАТУРА

- Арон Р. (2012). Воображаемые марксизмы. М., 382 с.
- Волгин В.П. (1975). Очерки истории социалистических идей. С древности до конца XVIII в. М.: Наука.
- Гегель Г.В.Ф. (1932). Лекции по истории философии. Кн. 1. Соч. Т. 9. Л.
- Кагарлицкий Б. (2005) Марксизм: не рекомендовано для обучения. М., 476 с.
- Колганов А.И. (2006). Неизвестный марксизм. *Альтернативы*, № 3, с. 164–168.
- Колганов А.И. (2011). Что такое социализм? Марксистская версия. М., 616 с.
- Ленин В.И. (1898). К характеристике экономического романтизма. Полное собрание сочинений. Т. 2.
- Ленин В.И. (1909). Материализм и эмпириокритицизм. Критические заметки об одной реакционной философии. Полное собрание сочинений. Т. 18.
- Ленин В.И. (1913). Август Бебель. Полное собрание сочинений. Т. 23.
- Ленин В.И. (1914). Карл Маркс. Полное собрание сочинений. Т. 26.
- Ленин В.И. (1916) О карикатуре на марксизм и об «империалистическом экономизме». Полное собрание сочинений. Т. 30.
- Люксембург Р. (1959). Социальная реформа или революция. М., 133 с.

- Маркс К. (1867). Капитал. Критика политической экономии. Т. 1 / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 23.
- Маркс К. и Энгельс Ф. (1844). Святое семейство, или критика критической критики. Против Бруно Бауэра и компании / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 2.
- Маркс К. и Энгельс Ф. (1846). Немецкая идеология / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 3.
- Маркс К. и Энгельс Ф. (1848) Манифест Коммунистической партии / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 4.
- Маркс К. и Энгельс Ф. (1871). Резолюции конференции делегатов Международного товарищества рабочих, состоявшейся в Лондоне с 17 по 23 сентября 1871 года / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 17.
- Межуев В.М. (2007). Маркс против марксизма. Статьи на непопулярную тему. М., 171 с.
- Мухачев В.В. (2012). Домарксовский социализм: сущность и генезис. М., 135 с.
- Энгельс Ф. (1847). Коммунизм и Карл Гейнцен / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 4.
- Энгельс Ф. (1847). Принципы коммунизма / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 4.
- Энгельс Ф. (1850). Крестьянская война в Германии / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 7.
- Энгельс Ф. (1880). Развитие социализма от утопии к науке / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 19.
- Энгельс Ф. (1878). Анти-Дюринг. Переворот в науке, произведенный господином Евгением Дюрингом / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 20.
- Энгельс Ф. (1890). Предисловие к немецкому изданию «Манифеста Коммунистической партии» / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 22.
- Энгельс Ф. (1894). Предисловие к сборнику «Статьи на международные темы из газеты «Volksstaat» (1871–75)» / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 22.
- Энгельс Ф. Августу Бебелю в Берлин, 30 апреля 1883 / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 36.
- Энгельс Ф. Фридриху Адольфу Зорге в Хобокен, 29 июня 1883 г. / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 36.
- Энгельс Ф. Карлу Каутскому в Цюрих, 19 июля 1894 г. / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 36.
- Энгельс Ф. Георгу Генриху Фольмару в Мюнхен, 13 августа 1894 г. / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 36.
- Энгельс Ф. Вернеру Зомбарту в Берлин, 11 марта 1895 / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 39.
- Kilroy-Silk R. (1972). Socialism since Marx. London: Allen Lane.

REFERENCES

- Aron R. (2012). Imaginary Marxisms. Moscow, 382 p. (In Russian).
- Volgin V.P. (1975). Essays on History of Socialistic Ideas. From antiquity to the end of XVIII century. Moscow: Nauka Publ. (In Russian).
- Hegel G.V.F. (1932). Lectures on History of Philosophy. Book 1. Collected works. Vol. 9. Leningrad. (In Russian).
- Kagarlitskiy B. (2005). Marxism: not Recommended for Teaching. Moscow, 476 p. (In Russian).
- Kolganov A.I. (2006). Unknown Marxism. *Alternatives*, no. 3, pp. 164–168. (In Russian).
- Kolganov A.I. (2011). What is Socialism? Marxist version. Moscow, 616 p. (In Russian).
- Lenin V.I. (1898). On the Description of Economic Romanticism. Collected works. Vol. 2. (In Russian).
- Lenin V.I. (1909). Materialism and Empirio-Criticism. Critical Notes on the Reactionary Philosophy. Collected works. Vol. 18. (In Russian).
- Lenin V.I. (1913). August Bebel. Collected works. Vol. 23. (In Russian).
- Lenin V.I. (1914). Karl Marx. Collected works. Vol. 26. (In Russian).
- Lenin V.I. (1916). On a caricature on Marxism, and on the «imperialistic economism». Collected works. Vol. 30. (In Russian).
- Luxemburg R. (1959). Social Reform or Revolution. Moscow, 133 p. (In Russian).
- Marx K. and Engels F. (1844). The Holy Family, or the Criticism of Critical Criticism. Against Bruno Bauer and company / In Marx K. and Engels F. Collected works. Vol. 2. (In Russian).
- Marx K. and Engels F. (1846). German Ideology / In Marx K. and Engels F. Collected works. Vol. 3. (In Russian).
- Marx K. and Engels F. (1848). The Manifest of Communist Party / In Marx K. and Engels F. Collected works. Vol. 4. (In Russian).
- Marx K. and Engels F. (1871). Resolutions of the Conference of Delegates of International Association of Workers, took place in London, on September, 17–23, 1871 / In Marx K. and Engels F. Collected works. Vol. 17. (In Russian).

- Marx K. (1867). Capital. Criticism of Political Economy. Vol. 1 / In *Marx K. and Engels F. Collected works*. Vol. 23. (In Russian).
- Mezhuev V.M. (2007). Marx against Marxism. Articles on an Unpopular Theme. Moscow, 171 p. (In Russian).
- Mukhachev V.V. (2012). Pre-Marx Socialism: its Essence and Genesis. Moscow, 135 p. (In Russian).
- Engels F. (1847). Communism and Karl Heinzen / In *Marx K. and Engels F. Collected works*. Vol. 4. (In Russian).
- Engels F. (1847). Principles of Communism / In *Marx K. and Engels F. Collected works*. Vol. 4. (In Russian).
- Engels F. (1850). The Peasant War in Germany / In *Marx K. and Engels F. Collected works*. Vol. 7. (In Russian).
- Engels F. (1880). The Development of Socialism: From Utopia to Science / In *Marx K. and Engels F. Collected works*. Vol. 19. (In Russian).
- Engels F. (1878). Anti-During. Revolution in Science, Produced by Mister Eugeny During / In *Marx K. and Engels F. Collected works*. Vol. 20. (In Russian).
- Engels F. (1890). Preface to German Edition of the «Manifest of Communist party» / In *Marx K. and Engels F. Collected works*. Vol. 22. (In Russian).
- Engels F. (1894). Preface to the «Collected Articles on International Themes from the «Volksstaat» Newspaper (1871–75)» / In *Marx K. and Engels F. Collected works*. Vol. 22. (In Russian).
- Engels F. To August Bebel, Berlin, on April, 30 1883 / In *Marx K. and Engels F. Collected works*. Vol. 36. (In Russian).
- Engels F. To F.A. Zorge, Hoboken, on June, 29, 1883 / In *Marx K. and Engels F. Collected works*. Vol. 36. (In Russian).
- Engels F. To Karl Kautsky, Zurich, on July, 19, 1894 / In *Marx K. and Engels F. Collected works*. Vol. 36. (In Russian).
- Engels F. To George Henry Folmar, Munich, on August, 13, 1894 / In *Marx K. and Engels F. Collected works*. Vol. 36. (In Russian).
- Engels F. To Verner Zombart, Berlin, on March, 11, 1895 / In *Marx K. and Engels F. Collected works*. Vol. 39. (In Russian).
- Kilroy-Silk R. (1972). Socialism since Marx. London: Allen Lane.

ФИЛОСОФСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛИСТСКОЙ ЭКОНОМИКИ¹

Ф. МАЙРОВСКИ,

Пер. с англ. Оганесян А.А.

Научный редактор перевода – В.М. Ефимов

Точный характер взаимосвязи между экономическими и философскими дисциплинами ещё только предстоит детально разъяснить. Их определённые родственные черты и общие корни можно выявить достаточно легко. Многие из предшественников западной экономической теории, например, Джон Локк и Адам Смит, были самопровозглашёнными философами-моралистами; другие обитатели пантеона экономической теории, такие как Карл Маркс и Джон Мейнард Кейнс, по общему признанию, сделали существенный вклад в философию. Тем не менее, современная эпоха демонстрирует, что онтогенез не повторяет филогенез, и средний экономист второй половины XX века наверняка стал бы отрицать всякую тесную взаимосвязь между этими двумя областями, как и неизбежность этой взаимосвязи.

В экономической дисциплине внешняя сторона отрицания философских предпосылок подкрепляется глубоко укоренившимся и широко распространённым мнением, что современная экономическая дисциплина успешно заимствовала характер и признаки *науки*². Предполагалось, что это вызывание к науке поможет раз и навсегда урегулировать все споры и искупить все грехи. Конечно, это была тщетная надежда. Споры по поводу метода, эпистемологии и онтологии не были искоренены, потому что вызывание к науке просто загнало полемику в рамки «философии науки», так и не дав реальных ответов ни на один сложный вопрос. Как только мы оставляем позади лабораторные халаты, ускорители частиц и прочие звенящие механизмы, пропадает чёткое ощущение жёсткой привязки «науки» к какой-то специальной программе или методу, или к онтологической конструкции. В самом деле, выход за рамки проповеднических рецептов начального курса физики и некоторый экскурс в историю науки показывает, что не существует такой вещи, как единый «научный метод». Наука может при различных обстоятельствах быть реалистической или идеалистической; рационалистической или эмпирической; монистической или дуалистической; натуралистической, операционалистской или инструменталистской; или же, скажем прямо, она может быть истинной или ложной. Нет ничего существенно проясняющего в простом вызывании экономистов к науке³, хотя в прошлом это оказалось полезным при усмирении некоторых критиков.

Обзор философских предпосылок современной экономической дисциплины вдвойне усложняется необходимостью сопоставления роли «науки» как в выявлении, так и в затушевывании основных спорных моментов. Торстейн Веблен, получивший философское образование, начал одну из своих статей с невозмутимой фразы: «Обсуждение научной точки зрения, которая, так или иначе, сама исходит из этой точки зрения, неизбежно будет принимать вид круговой аргументации; таково же, по большей части, свойство нижеследующего текста» (Veblen 1969, p. 32). Что касается рассматриваемых вопросов, – этим своим замечанием Веблен, будучи философски образованным, попал прямо в точку; признанный основатель институциональной школы в экономике, он решил поднять вопрос философских предпосылок современной ему экономической дисциплины, критикуя её полномочия как науки. С тех пор институциональную школу отличают от общего ортодоксального течения на основании интереса к философским аспектам экономических проблем, и, в особенности, – её роли в качестве критика неоклассической экономики.

Тем не менее, всё усложняется при попытке кратко охарактеризовать философские основания институционалистской экономики – либо в том виде, как она в настоящее время применяется на практике, либо в качестве идеальной проекции. (См. недавние работы, в которых предпринимается попытка сделать это: Dyer 1986; Ramstaad 1986; Wilbur and Harrison 1978.) Читателю следует под-

¹ Mirowski Ph. (1987). The philosophical bases of institutionalist economics. *Journal of Economic Issues*, vol. 21, pp. 1001–1038.

В этом номере печатается первая часть перевода этой статьи, вторая часть будет опубликована в следующем номере.

² Имеется в виду естествознание. (Примечание научного редактора перевода.)

³ Имеется в виду вызывание к авторитету естествознания. (Примечание научного редактора перевода.)

готовиться к тому, что в данной статье представлено довольно специфическое и идиосинкразическое толкование философских оснований институционалистской теории: а именно, такое, которое утверждает, что ещё не было обнаружено способа вырваться из иронического круга Веблена. Проблема, как будет обосновано в данной статье, заключается в непонимании того факта, что институционалистская экономика была детищем герменевтической традиции, совершенно отличной от той, что породила развитие неоклассической экономической теории. Между этими двумя традициями существует серьёзный глубокий конфликт по поводу их соответственных образов «науки» и, следовательно, крайне несовместимых образов «экономического человека» и «рациональности».

Первым актуальным вопросом для философии экономической науки является вопрос интеллигибельности отдельной дисциплины, посвящённой исключительно экспликации абстрактного понятия, называемого «экономикой», обособленно от других разновидностей социальных явлений, а также от отношений, приписываемых нами физическому миру, или не человеческому миру. Этот вопрос не нов – он затрагивался на протяжении всей истории экономической дисциплины. Polemika по этому вопросу разгорается с новой силой на рубеже веков, выливаясь в ожесточённый спор «австрийцев» с немецкой исторической школой по поводу возможности единения гуманитарных (*Geisteswissenschaften*) и естественных наук (*Naturwissenschaften*). Те, кого раздражают философские дискуссии, ссылаются с тех пор на «спор о методах» (*Methodenstreit*) как яркий пример тщетности методологического дискурса; однако за подобными сварливыми высказываниями скрывается тот факт, что большинство современных экономистов не имеют никакого представления о границах собственной дисциплины. Легкомысленный ответ в духе империализма – «экономическая теория – это то, что делают экономисты», – упускает саму суть постановки вопроса. В отсутствие некоторого представления о том, что делает дисциплину логически последовательной, вопросы, касающиеся эффективности методов исследования, повисают в воздухе, не находя ответа.

В случае с экономической дисциплиной, вопрос о взаимоотношении «экономики» с другими потенциальными объектами исследования, уже «присвоенными» другими дисциплинами, скажем, с «разумом» актора, или с «технологиями» общества – всегда являлся для экономистов большой темой. Постоянно существовала угроза того, что другая академическая дисциплина будет противоречить или искажать некий ключевой принцип абстракции, обозначаемой термином «экономика»; или что, наоборот, другая дисциплина кооптирует и поглотит экономическую дисциплину в результате редуцирования экономики к собственным базовым абстракциям. Примером первого процесса была попытка Карла Поланьи переопределить значение термина «экономика» в выгодном для антрополога и историка экономики свете (*Polanyi, 1968*); примером второго было бы сведение экономического поведения к психологии и, впоследствии, к биохимии. Факты таковы, что все школы экономической дисциплины должны терпеть упрёки и пощёчины со стороны психологии, социологии, антропологии, биохимии, генетики, физики и математики, и что они должны сформировать объект их исследования так, чтобы он был оправданно обособленным, невзирая на то, что реальность, данная нам опытом, представляет собой неразделимое целое. Непосредственным следствием этого тезиса является то, что объект исследования невозможно просто взять и отделить от метода исследования, и что ни тот ни другой не может быть навязан каким-то инертным и независимым предметом исследования. Одна из возможных ролей философии заключается в анализе сил, которые в совокупности формируют теоретический объект и метод исследования.

Вторая фундаментальная проблема философии экономической дисциплины является такой, что у ученого-физика просто не возникает, а, следовательно, и не причиняет ему беспокойства. Наблюдения показывают, что когда к людям обращаются, они обычно отвечают; однако атомы хранят молчание. Экономист сталкивается со сложной проблемой неизбежной включённости людей в исследуемый социальный процесс; более того, вовлеченные в процесс акторы вольны не соглашаться с выводами экономиста, ставя под сомнение теории, а заодно и интерпретацию событий, в которых они сами участвовали. Природу можно изображать как непокорную; однако она никогда не выражает протеста, в отличие от людей, которые могут возражать. Попытки противостоять этой проблеме зачастую принимают форму заявлений о наличии или отсутствии контролируемых экспериментов, или о контроле над явлением, или о предполагаемом успехе обсуждаемой области науки. Философия также играет важную роль в расшифровке этого предположения об отождествлении научного успеха с контролем и демонстрацией того, как это задаёт направление исследования.

Таковы фундаментальные проблемы, к которым обязана обращаться любая логически связанная дисциплина экономической теории: она должна выделить для своего исследования часть реальности, а также претендовать на то, что выделение это «на стыках» делается искусно; она должна располагать некоторыми возможностями для того, чтобы выносить суждения в пограничных спорах с другими дисциплинами, что

требует ясного представления о её собственном теоретическом объекте; она должна развить определённую эпистемологическую концепцию экономического актора и экономиста и, по возможности, согласовать их друг с другом; а также она должна построить связующие звенья с концепциями власти и эффективности в контексте культуры, в рамках которой она должна будет функционировать. Хотя это и не является неизбежным, в прошлом эти требования удовлетворялись в большей или меньшей степени посредством утверждения любопытной симметрии между портретом учёного-экономиста и теоретическим портретом «рационального экономического человека» в определенной школе экономической мысли. Такая симметрия, как формальная, так и неформальная, существует на многих уровнях. Тезисом данной статьи служит утверждение о том, что, как только образ этой симметрии становится понятен, то становятся прозрачными философские различия, отличающие и отгораживающие институционалистскую экономическую теорию от неоклассической экономической теории; а далее уже можно достаточно далеко продвинуться в объяснении эволюции институционалистской мысли в двадцатом веке.

ТЕЗИС ДЮРКГЕЙМА/МОССА/ДУГЛАС

Для упорядочения различных тем философии экономической дисциплины и пояснения моего тезиса о симметрии, я прибегну к очень важному обобщению, касающемуся человеческого поведения, которое было порождено не в рамках экономической дисциплины, а в рамках антропологии. В 1903 году антропологи Эмиль Дюркгейм и Марсель Мосс выдвинули гипотезу, которая стала одним из ключевых принципов исследовательских программ в области социологии знания. Они утверждали, что во всех примитивных культурах классификация вещей воспроизводит классификацию людей (*Durkheim and Mauss 1903*). Хотя тезис Дюркгейма/Мосса предназначался для применения к примитивным обществам, и полученные эмпирическим путём оригинальные этнографические данные, приводимые ими в поддержку тезиса, были в значительной степени оспорены, тезис был взят на вооружение и доработан Эдинбургской школой социологии науки, которая применила его к истории западной науки (*Bloor 1982; Barnes and Shapin 1979*). Не так давно гипотеза получила дальнейшее развитие в работах антрополога Мэри Дуглас (*Douglas, 1970; Douglas, 1975; Douglas, 1986*), в результате выдвижения антитезиса: социальная классификация людей зачастую является зеркальным отражением классификаций культуры природного мира. По её собственному выражению, «логическое упорядочение, структурирующее социальные отношения, предполагает некоторое предубеждение в классификации природы, и в этом предубеждении обнаруживается самонадеянная интуиция самоочевидной истины. Именно в этой интуиции находится наиболее скрытое и наименее доступное неявное допущение, на котором основывается всё прочее знание. Это – основной инструмент господства, защищенный от проверки тёплыми эмоциями, которые связывают обладателя знаний с социальной системой, обеспечивающей его знание. Лишь тот, кто не испытывает таких эмоций к данному обществу, может ставить под сомнение его самоочевидные суждения» (*Douglas 1975. P. 209*).

Вкратце, мы можем представить тезис Дюркгейма/Мосса/Дуглас (далее – ДМД) в виде «вихревой модели социологии науки», как показано на рисунке 1.

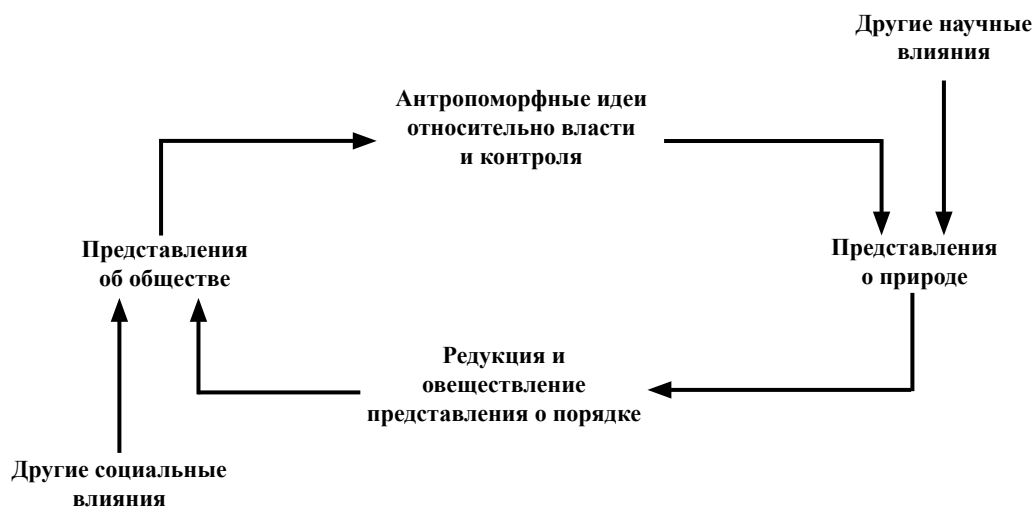


Рис. 1. «Вихревая модель» социологии науки: тезис Дюркгейма/Мосса/Дуглас

Общества очень сильно различаются в том, что касается источников вдохновения и источников проверки достоверности их представлений о природе и обществе, но они поразительно схожи в том, каким образом эти представления о природе и обществе взаимосвязаны между собой, а также в том, каким способом вера в одно укрепляет веру в другое. Теории физического мира формируются социальными отношениями в рамках культуры, порождающей их, а те, в свою очередь, используются для того, чтобы выразить в овеществленной форме сущность идеальных для данной культуры представлений о порядке. Это идеальное представление о порядке последовательно формирует выражение представлений и классификаций относительно общества, в конечном счёте преобразовывая первоначальные понятия власти и контроля в социальной сфере. Цепь замыкается устойчивым проецированием антропоморфных представлений на «природу» и умышленной демонстрацией эффективности и легитимности структур социальной сферы посредством их предполагаемой успешности в господстве над персонифицированной природой.

Хотя эта «вихревая модель» – неиссякаемый источник вариантов анализа социальных процессов, истории науки и различных эпистемологических разногласий, нас в данном случае интересует именно её польза для понимания предпосылок институциональной экономики. Расходящиеся предположения относительно связи между представлениями об обществе и представлениями о природе, а также о связи между возможностью власти и контроля с овеществленным представлением о порядке являются фундаментальными признаками, позволяющими разграничить институциональную и неоклассическую экономические теории. Имевшие место на рубеже веков дебаты по поводу досадного вопроса о единстве или раздвоенности гуманитарных наук (*Geisteswissenschaften*) и естественных наук (*Naturwissenschaften*) неявно подразумевали споры об относительной легитимности двух точек зрения на науку и, в сущности, – двух точек зрения на экономическую дисциплину. Участники дискуссий имели резкие разногласия по поводу двух различных версий «вихря» ДМД, хотя именно такой терминологии и не употреблялось.

Экономическая дисциплина в западном мире всегда оказывалась в плену сопутствующего ей западного понимания физического мира, особенно в том, что касается понятия ценности⁴. Сравнительно недавно (скажем, в начале XIX века) идеализированное представление о естественно-научном методе сыграло доминирующую роль в формировании образа экономического актора в экономической теории. Тем не менее, при этом стечении обстоятельств, в игру вступило культурное разнообразие различных западных обществ: множественность вариантов рассуждений на тему «правильного» научного метода обусловила возникновение столь же многочисленных соответствующих образов «экономики» и экономического актора. Экономическая праксиология может повторить эпистемологию, однако – только в пределах определенной культурной среды. Школы экономической мысли могут впоследствии взаимопроникать друг в друга и взаимодействовать, обмениваясь опытом и идеями, однако их изначальная целостность и специфичность определяются их происхождением в рамках конкретной конструкции наших знаний о мире и, следовательно, о самих себе и других акторах.

Вместо того, чтобы обсудить взаимодействие предлагаемых тезисом ДМД доминирующей научной эпистемологии и онтологии экономического актора на крайне утонченном уровне, более эффективным представляется раскрыть тезис посредством демонстрации двух релевантных примеров: картезианской аналитической философии и неоклассической экономической теории; а также американского варианта континентальной герменевтической философской традиции и институционалистской экономики.

КАРТЕЗИАНСКАЯ ТРАДИЦИЯ И НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Картезианская философская традиция сформировалась в британской и американской среде как склонность к «аналитической философии», главным образом, в XX веке. Хотя многие из её современных принципов не подразумевают точного копирования первоначально занимавших Декарта проблем, «картезианская традиция» действительно выступает в качестве условного обозначения определенного ряда канонических текстов и позиций (см. *Kuklick in Rorty et al. 1984*). Мы охарактеризуем (надо надеяться, не в карикатурном виде) эту традицию, следующими семью принципами (ср. *Tiles, 1984; Bernstein, 1983*).

1. Аналитическая картезианская философия не слишком обеспокоена мыслительными процессами отдельного ученого, и, более того, – любой группы учёных. Прежде всего, она требует, чтобы наука была механической и обезличенной, и изолирует контекст открытия от контекста обоснования.

⁴ Подробное доказательство этого утверждения представлено в работе: (*Mirowski, 1989. Ch. 4–6*).

2. Исследовательский процесс разделён на «дедукцию» и «индукцию». Дедуктивный анализ трактуется философией как набор отдельных логических суждений, при этом концепции исследуются только посредством их функций, с помощью обособленных абстрактных формулировок. Философия относительно беспомощна в индуктивном анализе, потому что абсолютно верной индуктивной логики не существует.

3. «Логика» интерпретируется как математическая аксиоматизация.

4. Существует непреодолимая пропасть между философией науки и историей науки. Лучшее, что можно сделать, – это «рациональная реконструкция» задним числом того, что представляет собой, в лучшем случае, беспорядок. Наука постоянно воспроизводит саму себя и, следовательно, не испытывает никакой реальной необходимости в истории.

5. Роль философии – предписывать и защищать верные правила научного метода. Величайшим благом стал бы автомат, которому бы передавали на рассмотрение все спорные вопросы и который, рассматривая их, гарантировал бы правильность научной работы.

6. Разделение разума и тела неизбежно подразумевает, что мы знаем наши собственные мысли лучше, чем мы можем знать мир. Поэтому любая верификация несёт успокоение личных сомнений. Это происходит посредством повторяющихся личных контактов со стабильным внешним миром, не зависящим от какого бы то ни было посредничества других лиц, а также не зависящим от символов, используемых для выражения этого знания.

7. Знание, однажды полученное, передаётся в неизменном виде другим исследователям. Знание является полностью кумулятивным, приращение его есть результат прошлых индивидуальных исследований.

Одним из важных следствий тезиса ДМД станет то, что социальные теории, которые преобладали в культуре, где господствовал портрет науки, характеризуемой перечисленными выше семью пунктами, станут проецировать этот образ на их понимание собственных социальных отношений. Обратившись к ортодоксальной экономической теории Великобритании и Америки XX века, мы обнаружим, что неоклассический портрет «рационального экономического человека» соответствует основным положениям ДМД почти по всем пунктам, а именно:

1. Неоклассическая экономическая теория не имеет дело с реальными мыслительными процессами отдельных экономических акторов. Акторы демонстрируют идеальную рациональность, которая является механической и обезличенной, в двойном смысле: во-первых, оптимизация при ограничениях имитирует «поведение» инертного механического мира в физической теории (*Mirowski 1984a; Mirowski 1989*); во-вторых, предполагается, что межличностные влияния и процессы интерпретации не играют никакой роли (*Mirowski 1986a*). Контекст социализации необходимо отделить от контекста, в котором совершается выбор.

2. Рациональный выбор включает правила рационального выбора и независимо заданные количества ресурсов, в рамках которых осуществляется этот выбор. Неоклассическая экономическая теория рассматривает в качестве своего основного предмета логику правил рационального выбора, а по поводу второго пункта, в целом, хранит молчание, потому что не существует логики задаваемых количеств ресурсов, которой неоклассики в целом были бы верны.

3. «Логика» интерпретируется как математическая аксиоматизация.

4. Существует непреодолимая пропасть между неоклассической экономической теорией и историей экономики той или иной страны. Рынок всегда предполагается эффективным и, следовательно, не обнаруживает задержки в реагировании на те или иные ситуации (*Mirowski 1987b*).

5. Неоклассическая экономическая теория предписывает и защищает правильные правила рыночной организации. Величайшим благом является автоматический механизм, координирующий экономику и обеспечивающий её легитимность.

6. Разделение разума и тела неизбежно подразумевает, что мы знаем наши собственные мысли лучше, чем мы можем знать мир. Поэтому экономическая теория должна быть приведена к формату самодостаточных индивидуальных мысленных оценок, которые вступают в контакт со стабильным внешним миром товаров, независимо от любого посредничества или влияния символов.

7. Накопление капитала трактуется аналогично накоплению знаний, то есть как возрастающая совокупность дискретных единиц. Более того, первое должно быть сводимо ко второму, под видом необъяснимых «технологических изменений».

Нашей целью здесь не является проследить все стадии тезиса ДМД; не намереваемся мы и детально обсуждать неоклассическую теорию с целью серьезной иллюстрации вышеперечисленных параллелей⁵. Всё, что мы хотим предложить для наших текущих целей, – это высказать мнение о су-

⁵ Тем не менее, см.: (*Mirowski 1987a; Mirowski 1988; Mini, 1974*).

существовании тесной корреляции между картезианской эпистемологией и структурой неоклассической экономической теории: близкое сходство, которое направлено на слияние мира природы и социального мира в единый согласованный цельный объект для аналитической англо-американской традиции мышления. Социальный порядок экономического мира воспроизводится в научном порядке мира природы: следовательно, нет ничего удивительного в признании Карла Поппера, что определённое вдохновение для своей философии науки он черпал в своём специфическом, «западном» понимании экономической дисциплины (*Hands, 1985*).

Если принять этот тезис в качестве предварительной рабочей гипотезы, сразу же возникает вопрос, представляющий интерес: как объяснить существование неортодоксальных школ экономической теории? Учитывая нашу нынешнюю задачу, более уместен вопрос, как нам следует понимать существование единственной школы экономической мысли, родина которой – Соединенные Штаты, и которая во многих отношениях несопоставима с неоклассической экономической теорией, то есть, институционалистской экономической теории?

ПРАГМАТИЗМ И ПИРС

Навеянный тезисом ДМД, наш ответ будет заключаться в том, что её философские основания следует искать никак не в картезианской аналитической традиции. Истоки этого явления должны восходить к периоду, известному в американской философии и науке как «Позолоченный век». В конце XIX века преобладающее понимание науки в Соединенных Штатах отличалось от того, которое соответствует картезианской традиции. Фактически, как выразился Куклик: «В конце XIX века в американских философских кругах было бесчисленное множество гегельянцев различного рода, так что яблоку негде было упасть» (*Kuklick, 1984. P. 132*). Основное влияние на научные идеи в эпоху Позолоченного века пришло не из Великобритании или Франции, а из Германии с ее исследовательскими университетами. Философия науки не развивалась в отрыве от социальной теории, как это имело место в других местах; результатом стало появление трёх великих движений в немецкой философии: диалектического идеализма Гегеля, историцистской герменевтики Дильтея и возрождённого неокантианства. Эти традиции укоренились в США, и, пройдя довольно сложный путь, дали жизнь философской школе в Америке, называемой прагматизмом. Мой тезис заключается в том, что именно эта прагматическая концепция научной деятельности и эпистемологии впоследствии стимулировала новаторское переосмысление экономики и экономического актора, и что в течение первых трёх десятилетий XX века эта концепция утвердилась в институционалистской школе экономической теории.

Бернштейн пишет: «По-прежнему популярен, даже среди философов, миф, что позитивизм был жёсткой разновидностью более мягкого и размытого прагматизма» (*Bernstein, 1966. P. 168*). Согласно *Словарю истории науки*, данный миф по-прежнему популярен, так как этот источник определяет прагматизм как: «Вариант эмпиризма ... предзнаменовавший как операционализм, так и принцип верифицируемости логического позитивизма». Подобные мнения не соответствуют действительности, затемняя тот факт, что замысел прагматистов заключался в обеспечении систематической альтернативы картезианской аналитической традиции, а также натуралистическим доктринам, характерным для позитивизма. (Мы увидим, что эта путаница впоследствии получила распространение в экономических дискуссиях – в такой степени, что, в некоторых кругах, институционалистская экономика неверно воспринималась как разновидность наивного эмпиризма.) Ситуация осложнялась тем, что основатель прагматизма, Чарльз Сандерс Пирс, не оставил никакой обзорной, сводной работы по своей философской системе. В этом отношении (точно так же, как и в некоторых других чертах – см.: *Thayer, 1981. P. 79*) он схож с другой выдающейся личностью XX века – философом Людвигом Витгенштейном, завещавшим нам беспорядочную массу отрывистых, эпиграмматических, загадочных записей о своей зрелой философии, вынужденных дожидаться посмертной публикации (см. *Peirce, 1934; Peirce, 1935; Peirce 1958a; Peirce 1958b*).

Чтение Пирса не развлечение; поэтому знания большинства из тех, у кого состоялось мимолётное знакомство с прагматизмом, основаны на более доступных для понимания, но менее достоверных версиях, которые можно найти у Джона Дьюи или Уильяма Джеймса, или, что ещё хуже, просто на собственном понимании разговорных коннотаций «прагматизма». Откровенно говоря, невозможно воздать должное работам Пирса в объёме, отведённом данной статье; нет никакой стоящей замены чтению его *Сборника статей* (*Collected Papers*) и лучших комментариев к ним (например, *Arel, 1981*). В силу того, что Пирс был единственным философом-прагматистом, получившим подготовку в математике и физике, а также потому, что в наши намерения входит продемонстрировать

связь Пирса (через тезис ДМД) с институционалистской концепцией экономического актора, обсуждение в этой статье сосредоточено преимущественно на пирсовской философии науки⁶.

Поскольку свод пирсовских сочинений носит крайне фрагментарный характер, было высказано мнение, что некоторые из его текстов, – в особенности те, которые посвящены индукции, – могут восприниматься как предвосхищающие последующие неопозитивистские труды и некоторые аспекты работ Поппера (*Rescher, 1978. P. 52; Radnitzky, 1973. Pp. xxv–xxvii*). Вопреки данному мнению, обзор всего его творчества показывает, что он откровенно враждебно относился к картезианской аналитической традиции, и адекватнее было бы воспринимать его как утонченного приверженца герменевтики науки и семиотики научной практики. Подчеркивая интерес Пирса к социальным аспектам науки, мы следуем примеру многочисленных современных интерпретаторов (*Commons, 1934. P. 102; Dyer, 1986; Apel, 1981; Bernstein, 1983; Rorty, 1979*), которые видели в Пирсе третью альтернативу привычной дихотомии рационалистического и эмпирического.

В XX веке мейнстримовская традиция философии науки сталкивалась с одной за другой трудностями, в поисках подходящего элемента предметной области, на котором основывалась бы достоверность научного знания. Ранняя аналитическая философия настаивала на том, что отдельный лингвистический элемент должен рассматриваться как основная эпистемологическая единица, но довольно скоро была вынуждена обратиться в качестве такой единицы к целому предложению, или пропозиции, как наименьшему общему знаменателю научной интеллигибельности. Недовольство непоследовательностью самостоятельного языка объекта, а также неопределённые последствия научных тестов сделали вынужденным её дальнейшее отступление к целой концептуальной схеме, как соответствующей эпистемологической единице, однако впоследствии осторожная историческая критика в сочетании со скептицизмом по поводу понятия автономной теории побудила некоторых философов настойчиво утверждать, что только исследовательская традиция со всеми сложностями её исторического развития может отдать должное различным формам требований к знаниям профессионального учёного. Одним из удивительных аспектов этого последовательного ослабления позиций логического атомизма в философии науки стало то, что Пирс, по существу, предвосхитил его формы и значимость ещё век назад. После провала логического атомизма его определение «науки» кажется особенно релевантным:

«Что такое наука? Мы не можем дать определение этому слову с той точностью и лаконичностью, с которой мы даём определение «круга» или «уравнения»; также как мы не можем определить такие понятия, как «деньги», «государство», «камень», «жизнь». Понятия, подобные этим, чрезвычайно ёмки, сложны и многосторонни. Наука является воплощением интеллектуального развития человека ... отдельная отрасль науки, такая как физическая химия или средиземноморская археология, это не просто слово, произвольная формулировка какого-то академического педанта, а реальный объект, представляющий собой очень конкретную жизнь социальной группы, образуемую реальными фактами взаимоотношений» (*Peirce, 1958a. Pp. 37–9*).

Настойчивость Пирса на том, что «само происхождение концепции реальности показывает, что эта концепция по существу включает понятие сообщества» (*Peirce, 1934. P. 186*), может быть истолкована как основанная на тезисе, что научное исследование является обязательно герменевтическим, и поэтому обращение к не зависящему от исследователя законоуправляемому миру или к некоему приращенному предрассудку относительно истины бессильно объяснить процесс научного поиска. В связи с тем, что в эти дни литературные критики обращаются со словом «герменевтика» довольно небрежно, было бы разумно сформулировать краткое рабочее определение для читателей данной статьи.

Герменевтика – это теория процесса интерпретации, будь то текст, доктрина или явление, самоидентифицируемым исследовательским сообществом. В самом деле, всякая логически последовательная философия должна владеть некоторой теорией интерпретации, будь она явной или неявной, однако данная теория сосредоточивается на роли разделяемых членами этого сообщества традиций как ключевого элемента непрерывности и контроля качества в интерпретативном процессе: отсюда следует, что дисциплина *истории* является незаменимым помощником герменевтики.

Герменевтика является ответом на тупиковую ситуацию в процессе коммуникации, которая часто возникает тогда, когда друг другу противостоят в корне отличающиеся точки зрения. Доктрина

⁶ Необходимо подчеркнуть, что нижеследующий текст отражает исключительно моё собственное толкование Пирса, хотя и содержит много точек соприкосновения с Апелем (*Apel, 1981*). В данном эссе мы не станем затрагивать вопросы источников, оказавших влияние на философию Пирса, или запутанный вопрос его метафизики. Следует, однако, предупредить, что в литературе, посвящённой институционализму, некоторые авторы (такие как Либавски (*Liebhafsky, 1986. P. 13*)) осуществляли попытки «очистить» идеи Пирса от любого влияния гегельянства или континентальной философии, что я определённо нахожу неубедительным. По этому вопросу см.: (*Peirce, 1958b. P. 283; Thayer, 1981; Apel, 1981. P. 201 fn.*).

герменевтики выросла из попыток «залезть в голову другого человека», ведущих к осознанию того, что понимание чужой точки зрения часто означает пытаться ухватить полностью суть опыта другого человека. По выражению Бернштейна, такой «герменевтический круг» позволяет нам придерживаться среднего между объективизмом и релятивизмом курса (Bernstein, 1983). Рикман утверждает: «Негативная формулировка этого принципа означает, что не существует абсолютных отправных точек, так же как не существует самоочевидных, независимых определенностей, на которые мы можем опираться в качестве фундамента, потому что мы всегда оказываемся в центре сложных ситуаций, которые мы пытаемся распутать, формулируя, а затем пересматривая, предварительные допущения. Такое движение по кругу – или, возможно, кто-то скажет, по спирали, – приближающее нас к большей точности и большему знанию, – пронизывает всю нашу интеллектуальную жизнь» (Rickman, 1976. P. 11).

Герменевтическая философия легко допускает, что соперничающие интерпретирующие сообщества могут стать прибежищем несопоставимых толкований определённого текста или явления; но также она признаёт, что необходимость осуществлять сравнения будет сохраняться, покуда сообщества являются соперничающими, и что последующее поколение сможет вынести решение о том, что традиции, в конечном счёте, оказались сопоставимы. Герменевтика реабилитирует важность разнообразия для процесса понимания, в части обоснования значимости изучения чуждых или отвергаемых традиций в процессе интерпретации. Герменевтика также придаёт важность признанию антропоморфного элемента человеческого знания, рассматривая его как продуктивный и необходимый аспект, а не как мешающий и досадный анахронизм (Peirce, 1934. P. 35fn.). Наконец, герменевтика, как правило, враждебна по отношению к картезианской традиции аналитической философии, особенно к предпосылке о дихотомии разума и тела и программе механической редукции (Peirce, 1935. Pp. 15–16). Сам Пирс особенно уничижительно отзывался о правдоподобии картезианской концепции радикального сомнения, которую он называл фиктивной, чисто формальной и неспособной оказать существенное влияние на сколь-нибудь серьёзные убеждения (Scheffler, 1974. P. 20; Apel, 1981. Pp. 62–63).

Важно понимать, что то, что мы бы назвали герменевтикой в качестве «фирменного знака» Пирса, подвергалось пересмотру и трансформации на протяжении всей его жизни – отчасти как реакция на обнародованные версии трактовок Уильяма Джеймса и Джона Дьюи. Его неудовлетворённость их толкованием и приукрашиваниями подвигли его в 1905 году заявить, что он вовсе не был одним из этих «прагматистов», но, скорее, «прагматицистом», – ярлык настолько надуманно уродливый, что никто бы не покусился «присвоить» его (Apel, 1981. P. 82). Некоторая вина за такое отречение может быть возложена на самого Пирса, хотя бы потому, что его ранние заявления, и, в частности, его «прагматическая максима», были сформулированы таким образом, чтобы усиливать впечатление, производимое ясной и банальной философией науки здравого смысла. В 1878 году прагматическая максима была сформулирована следующим образом: «Рассмотрим, какие эффекты, предположительно, могут иметь практическое значение, и относительно которых мы полагаем, что объект нашего понимания должен их иметь. Тогда, наше понимание этих эффектов и является всем нашим пониманием объекта» (Peirce, 1934. P. 1).

В трактовке Уильяма Джеймса эта прагматическая максима приравнивалась к тем «практическим последствиям», наряду с психологической реакцией пользователя концепции; и таким образом, прагматизм был представлен в ложном свете как разновидность индивидуального психологического бихевиоризма, а герменевтические аспекты исследовательского сообщества тем самым оказались полностью нейтрализованы. В трактовке максимы Джоном Дьюи утверждалось отсутствие в ней таких понятий, как цель или задача исследования, – эту позицию Пирс категорически отвергал (Apel, 1981. P. 88). Другие, менее утонченные интерпретаторы прагматической максимы Пирса трактовали ее как торжество специфически американского стереотипа трезвого, сугубо делового человека действия, не склонного к колебаниям, нерешительности или раздумыванию над тонкостями умозаключений. Следует признать, что некоторые из ранних работ Пирса, казалось бы, потворствовали грубому «ничего-не-знанию»: «прагматизм, как правило, практикуется успешными людьми» (Peirce, 1934. P. 21), или «каждый из нас является страховой компанией» (Peirce, 1934. P. 220). Тем не менее, перед лицом попыток других представить прагматизм как своего рода шифр капитализма в сфере науки, Пирс не уставал повторять, что «значение [прагматизма] совершенно не лежит в плоскости индивидуальных реакций».

Пирс разделил процесс научного исследования на три категории: дедукция, индукция и то, что он определил как «абдукцию». Он мало что мог сказать по существу в отношении дедукции, хотя он действительно указывал, что дедуктивным путём, *mutatis mutandis*, не может быть достигнуто

никакой фактической новизны, и, следовательно, никакого прогресса (*Peirce, 1958a. P. 47*). Индукция играет гораздо более важную роль в его системе, и здесь, при обсуждении эмпирических исследований, Пирс пустил в ход как свой обширный опыт работы в качестве экспериментатора, так и интерес к теории вероятностей. Одним из важных стабилизирующих эффектов на пирсовское исследовательское сообщество стал его постулат, что количественная индукция является автоматически саморегулирующейся, хотя и в самой долгосрочной перспективе (*Peirce, 1935. P. 80; Rescher, 1978*)⁷. Однако ничто в этих работах не говорило в пользу или в поддержку наивного эмпиризма. Он давал комментарии по поводу той ограниченной роли, которую играл эксперимент в развитии современной механики (*Peirce, 1935. P. 13*). Он также отмечал, что гипотезу не следует отвергать сразу же, как только она вступает в противоречие с эмпирическими результатами, и что все хорошие теории всегда окружены полем противоречивых фактов (*Peirce, 1958a. Pp. 54, 60*). В этом отношении он, похоже, разделял озабоченность современников проблемой недостаточной определённости при принятии теории на основании «фактов» и тезисом Дюгема-Куайна, утверждающим, что никакая гипотеза не может быть окончательно фальсифицирована, потому что её всегда можно сделать устойчивой к критериям проверки, посредством корректировки сопутствующих вспомогательных гипотез (*Harding, 1976*).

Наиболее значимо утверждение Пирса о том, что индукция и дедукция, как совместно, так и по отдельности, не могут обеспечивать прогресс научных исследований. Это фактически было закреплено за третьей категорией – абдукцией: «Абдукция представляет собой процесс формирования объяснительной гипотезы. Это единственная логическая операция, которая вводит какую-либо новую идею; поскольку индукция делает не что иное, как определяет оценку, а дедукция лишь выводит необходимые следствия из чистой гипотезы» (*Peirce, 1934. P. 106*).

Из трёх методов именно абдукция непосредственно допускает герменевтическую манеру поведения, будучи методом, отвечающим за творчество, интерпретирование и инновации, что есть исторический процесс, проявляющийся в языке и социальном поведении, подчинённом самодисциплине нормативной логики. Вот почему «вопрос прагматизма ... представляет собой не что иное, как вопрос абдуктивной логики» (*Peirce, 1934. P. 121*).

Обсуждая абдукцию, Пирс часто применял язык «инстинктов», или эволюционных способностей, и такие метафоры часто переносились в работы Дьюи, Веблена и прочих ученых, попавших под влияние прагматизма. Уравнивание Пирсом абдукции с инстинктом, а смысла – с привычкой (*Apel, 1981. P. 71*), вероятно, поразит современного читателя как странная причуда; однако жёсткое неприятие Пирсом механического редукционизма должно сигнализировать о том, что эти пассажи не следует трактовать как предвосхищающие идеи социобиологии. Скорее, по-видимому, в их основе – утверждение о существовании наивной метафизики здравого смысла, которая служила источником фундаментальных гипотез в области естественного права для ранней физики. Учитывая дальнейший тезис Пирса, что сами естественные законы развиваются эволюционно (*Peirce, 1935. P. 84*), логично допустить, что он предполагал, что так же эволюционируют и источники вдохновения для научных гипотез. Пирс прямо заявлял, что физические законы эволюционируют во времени, потому что законы гомогенности можно различить только на фоне феномена стохастичности, который является их источником. Можно только восхищаться его прозорливостью в данном отношении, поскольку лишь после того, как эти его строки были написаны, физики начали осознавать их значимость в квантовой механике, космологии и других сферах⁸.

Невозможно дать исчерпывающую характеристику философии Пирса, не отдав ему должное как основателю семиотики, теории интерпретации символов и их взаимосвязей. Пирс полагал, что отношение символов в основе своей – это триада, включающая отношения между обозначением слова, обозначаемым объектом и интерпретатором. Значимость этой триады для Пирса основывается на его убеждённости в том, что философы-предшественники осуществляли попытки понять язык путём концентрации внимания лишь на одном-двух аспектах в отрыве от других, а данная практика, по его мнению, способствовала изоляции герменевтических аспектов исследования человека. Важным выводом из понятия триады стало то, что невозможно различить правила опосредуемого символами поведения посредством простого внешнего наблюдения; другими словами, не существует такой

⁷ Это утверждение о саморегулирующейся природе конкретно количественной индукции – пожалуй, одно из самых слабых мест в работах Пирса, ведь ни одного убедительного аргумента в пользу привилегированного характера количественных данных не приводится. На эту тему см.: (*Kuhn, 1977*). Более того, можно с лёгкостью смоделировать множество ситуаций, в которых повторные измерения не являются сходящимися по любому конкретному значению. Это особенно справедливо для неэргодических ситуаций, подобных тем, которые предусматривают «эволюционные» законы самого Пирса.

⁸ Пирс сделал ряд замечаний о роли принципов сохранения при создании картины статического механического мира (см., например: *Peirce, 1935. Pp. 15, 20, 100*). Любопытно сопоставить эти заявления с определением института как «социально сконструированным инвариантом», которое будет приведено ниже в данной статье. См. также: (*Mirowski, 1984b*).

вещи, как пассивное наблюдение за структурами правил (*Mirowski, 1986a*). Всё это не только предвосхищает критику поздним Витгенштейном правил и языковых игр, но и имеет глубокий смысл для позитивистских попыток объяснить структуры правил посредством механистических моделей.

Неудивительно, что философ, настолько сосредоточенный на изучении связей между социальными процессами и научным исследованием, был в достаточной степени знаком с социальными теориями его дней. Однако, как правило, редко говорится о том, что Пирс был враждебно настроен по отношению к ортодоксальным экономическим доктринам, и прямо-таки приходил в ярость, когда речь заходила о гедонизме и утилитарных доктринах (*Peirce, 1958a. P. 43; Peirce, 1934. P. 59–60*). Он писал: «Бентам, может быть, поверхностный логик; однако те истины, которые он увидел, – он их увидел превосходно. Что касается репутации вульгарного утилитариста, его вина не в том, что он слишком акцентируется на вопросе о том, что должно быть благом для того и для этого. Напротив, его вина – в том, что он никогда не акцентируется на этом вопросе в достаточной мере, или, вернее, он никогда не поднимает этот вопрос вообще. Он просто не идёт дальше рассмотрения текущих желаний, как будто желания – вне всякой диалектики» (*Peirce, 1934. P. 98*). Один этот отрывок очень удачно передаёт суть большинства последующих рассуждений Дьюи, гораздо более многословных и педантичных, о роли ценностей в исследовательском процессе.

В нескольких эссе Пирс изложил свои взгляды на американскую политическую экономию, обвинив её в «преувеличении благотворного влияния жадности» (*Peirce, 1935. P. 193*) и высказав недовольство тенденцией стремления к тому, чтобы их «мамона имела привкус Бога» (*Peirce, 1935. P. 194*). Эти обвинения были адресованы не только самым вульгарным апологетам политической экономики, но и некоторым из наиболее знаменитых авторов. (Искушённость Пирса в этом отношении может быть проиллюстрирована его перепиской с Саймоном Ньюкомбом, которая содержит, помимо прочих любопытных подробностей, начало дискуссии о роли математики в теории спроса и предложения (*Eisele, 1957. P. 414*)). Предпосылки утилитаризма оскорбляли его герменевтический взгляд на науку по нескольким пунктам: утилитаризм отрицал роль традиций в человеческом понимании действительности; он беспечно игнорировал несоизмеримость оценок; он не учитывал зависимость поведения от взаимодействия внутри сообщества и семантических процессов; он был несовместим с идеей эволюционных изменений, с абдукцией; и от него отдавало картезианским механическим редукционизмом. Хотя Пирс не ставил своей целью наметить контуры альтернативной политической экономики, в ретроспективе кажется очевидным, что тот, на кого оказали глубокое влияние мысли Пирса, конечно же, будет скептически относиться к неоклассической традиции.

Актуальность комплекса проблем, волновавших Пирса, – или, как он сам выразился, его «архитектонику», – поражает воображение. С некоторой торжественностью повествования, можно было бы поставить ему в заслугу, что он предвосхитил, в некоторых отношениях, тезис ДМД, поняв, что одним из наиболее ценных источников абдукции в науке стал перенос метафоры из одной сферы исследования в другую⁹. Тем не менее, Пирс, конечно же, находился определённо вне контекста «эры рэгтайма» американской культуры. Печально, что теоретик безграничного научного сообщества сам оказался исключён из этого сообщества в 1884 году, так и не получив больше никакой академической должности. В 1887 году он обосновался в Милфорде, штат Пенсильвания, – и проживал там практически в полной изоляции, не переставая писать рукописи, которые при его жизни так и остались никем не прочитанными и не опубликованными. Пирс не слишком беспокоился о том, чтобы его мысли можно было легко понять. Как писал Тэйер: «Пытаясь постичь философию Пирса, изложенную в этих томах [т.е., *Collected Papers*], состоящих из честолобивых, но неоконченных сочинений, зачастую оказываешься в положении, мало чем отличающемся от положения кредиторов Пирса, приходивших в милфордский дом заполучить часть домашнего имущества в качестве компенсации долгов» (*Thayer, 1981. P. 71*).

Отчасти из-за этого изгнания получилось так, что, по большей части, многие узнали о прагматизме либо через Уильяма Джеймса, либо из работ Джона Дьюи.

REFERENCES

- Ackermann R.* (1985). *Data, Instruments and Theory*. Princeton: Princeton University Press.
Apel K. (1981). *Charles S. Peirce: From Pragmatism to Pragmaticis*. Amherst: University of Massachusetts Press.

⁹ Пирс представлял это так: «Но больших высот в науке достигнут в ближайшие годы те, кто преуспеет в адаптации методов одной науки к исследованиям в сфере другой науки. Вот где проявился наибольший прогресс уходящего поколения. Дарвин адаптировал биологию к методам Мальтуса и экономистов. Максвелл адаптировал методы доктрины шансов к теории газов, а методы термодинамики – к электричеству. ... Курно адаптировал методы вариационного исчисления к политической экономике» (*Peirce, 1985a. P. 46*). По данному вопросу см. также: (*Mirowski, 1987a; Mirowski, 1989*).

- Ayres C. (1961). *Towards a Reasonable Society*. Austin: University of Texas.
- Ayres C. (1962). *The Theory of Economic Progress*. New York: Schocken.
- Ayres C. (1963). The legacy of Thorstein Veblen / In *Institutional Economics*, Berkeley: University of California Press.
- Barnes B. and Shapin S. (eds.) (1979). *Natural Order*. Beverly Hills: Sage.
- Bausor R. (1986). Reconstruction of Economic Theory / In *Mirowski P.* (ed.) Boston: Kluwer.
- Bernstein R. (1966). John Dewey. New York: Washington Square.
- Bernstein R. (1983). *Beyond Objectivism and Relativism*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Bloor D. (1976). *Knowledge and Social Imagery*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Bloor D. (1982). Durkheim and Mauss Revisited. *Studies in the History and Philosophy of Science*, vol. 13, pp. 267–297.
- Bush P.D. (1983). An exploration of the structural characteristics of a Veblen-Ayres-Foster defined institutional domain. *Journal of Economic Issues*, vol. 17, issue 1, pp. 35–66.
- Cahn S. (ed.) (1977). *New Studies on the Philosophy of John Dewey*. Hanover: University Press of New England.
- Commons J.R. (1934). *Institutional Economics*. New York: Macmillan.
- Dennis K. (1982). Economic theory and the problem of translation. *Journal of Economic Issues*, vol. 16, no. 3, pp. 691–712.
- Dewey J. (1931). *Philosophy and Civilization*. New York: Minton Balch.
- Dewey J. (1938). *Logic: The Theory of Inquiry*. New York: Holt.
- Dewey J. (1939a). *John Dewey's Philosophy*. New York: Modern Library.
- Dewey J. (1939b). Theory of Valuation, vol. 2 of *International Encyclopaedia of Unified Science*, no. 4. Chicago: University of Chicago Press.
- Douglas M. (1970). *Natural Symbols*. London: Barrie & Jenkins.
- Douglas M. (1975). *Implicit Meanings*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Douglas M. (1986). *How Institutions Think*. Syracuse: Syracuse University Press.
- Durkheim E. and Mauss M. (1903). *Primitive Classification*. London: Cohen & West.
- Dyer A. (1986). Veblen on scientific creativity. *Journal of Economic Issues*, vol. 20, no. 1, pp. 21–41.
- Eisele C. (1957). The Peirce-Newcomb correspondence. *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 101, pp. 409–25.
- Field A. (1979). On the explanation of rules using rational choice models. *Journal of Economic Issues*, vol. 13, no. 1, pp. 49–72.
- Field A. (1984). Microeconomics, norms and rationality. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 32, pp. 683–711.
- Guth A. (1983). Speculations on the origin of the matter, energy and entropy of the universe / In *Guth A. et al.* (eds.) *Asymptotic Realms of Physics*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Hands D. (1985). Karl Popper and economic method. *Economics and Philosophy*, vol. 1, pp. 83–99.
- Harding S. (ed.) (1976). *Can Theories Be Refuted?* Boston: Reidel.
- James W. (1975). *The Works of William James: Pragmatism*. Bowers F. and Skrupskelis I.K. (eds.) Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Knorr-Cetina K. and Mulkay M. (1983). *Science Observed*, London: Sage.
- Kuhn T. (1977). *The Essential Tension*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kuklick B. (1984). Seven thinkers and how they grew: Descartes, Spinoza, Leibnitz, Locke, Berkeley, Hume, Kant / In *Rorey R., Schneewind J. and Skinner Q.* (eds) *Philosophy in History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Latour B. and Woolgar S. (1979). *Natural Order*. Beverly Hills: Sage.
- Laudan L. (1984). *Science and Values*. Berkeley: University of California Press.
- Layton E. (1962). Veblen and the engineers. *American Quarterly*, vol. 14, pp. 64–72.
- Lepley R. (ed.) (1949). *Value: A Cooperative Inquiry*. New York: Columbia University Press.
- Levine D. (1986). / In *Mirowski P.* *Reconstruction of Economic Theory*. Boston: Kluwer.
- Liebhaufsky H. (1986). Peirce on the summum bonum and the unlimited community. *Journal of Economic Issues*, vol. 20, pp. 5–20.
- Mayhew A. (1981). Ayresian technology, technological reasoning, and doomsday. *Journal of Economic Issues*, vol. 15, pp. 513–20.
- McFarland F. (1986). Clarence Ayres and his gospel of technology. *History of Political Economy*, vol. 18, pp. 617–37.

- Mini P. (1974). *Economics and Philosophy*. Gainesville: University of Florida Press.
- Mirowski P. (1981). Is there a mathematical neoinstitutional economics? *Journal of Economic Issues*, vol. 15, pp. 593–613.
- Mirowski P. (1984a). Physics and the marginalist revolution. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 8, pp. 361–79.
- Mirowski P. (1984b). The role of conservation principles in 20th century economic theory. *Philosophy of the Social Sciences*, vol. 14, pp. 461–73.
- Mirowski P. (1985). *The Birth of the Business Cycle*. New York: Garland.
- Mirowski P. (1986a). Institutions as solution concepts in a game theory context / In Samuelson L. (ed.) *Microeconomic Theory*. Hingham, Mass.: Kluwer-Nijhoff.
- Mirowski P. (1986b). Mathematical formalism and economic explanation / In Mirowski P. (ed.) *The Reconstruction of Economic Theory*. Hingham, Mass.: Kluwer-Nijhoff.
- Mirowski P. (1987a). Shall I compare thee to a Minkowski-Ricardo-Leontief matrix of the Hicks-Mosak type? *Economics and Philosophy*, 3 (April).
- Mirowski P. (1987b). What do markets do? *Explorations in Economic History*, vol. 24, pp. 107–29.
- Mirowski P. (1988). *Against Mechanism*. Totawa, N.J.: Rowman & Littlefield.
- Mirowski P. (1989). *More Heat Than Light: Economics as Social Physics*. New York: Cambridge University Press.
- Mirowski P. (1990). Learning the meaning of a dollar. *Social Research*, vol. 57, pp. 689–718.
- Mitchell W. (1937). *The Backward Art of Spending Money*. New York: McGraw Hill.
- Peirce Ch.S. (1934). *Collected Papers*, vol. 5. Cambridge: Harvard University Press.
- Peirce Ch.S. (1935). *Collected Papers*, vol. 6. Cambridge: Harvard University Press.
- Peirce Ch.S. (1958a). *Collected Papers*, vol. 7. Cambridge: Harvard University Press.
- Peirce Ch.S. (1958b). *Collected Papers*, vol. 8. Cambridge: Harvard University Press.
- Polanyi K. (1968). *The Great Transformation*. Boston: Beacon.
- Radnitzky G. (1973). *Contemporary Schools of Metascience*. Chicago: Regnery.
- Ramstaad Y. (1986). A pragmatist's quest of holistic knowledge. *Journal of Economic Issues*, vol. 20, pp. 1067–1106.
- Rescher N. (1978). *Peirce's Philosophy of Science*. Notre Dame: University of Notre Dame.
- Rickman H.P. (1976). Introduction / In Dilthey W. *Selected Writings*. New York: Cambridge University Press.
- Rorty R. (1979). *Philosophy and the Mirror of Nature*. Princeton: Princeton University Press.
- Rorty R. (1986). The contingency of language. *London Review of Books*, vol. 3, pp. 3–7.
- Rorty R., Schneewind J. and Skinner Q. (eds.) (1984). *Philosophy in History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rutherford M. (1981). Clarence Ayres and the instrumentalist theory of value. *Journal of Economic Issues*, vol. 15, pp. 657–74.
- Samuels W. (1978). Information systems, preferences and the economy in the JEI. *Journal of Economic Issues*, vol. 12, pp. 23–42.
- Scheffler I. (1974). *Four Pragmatists*. New York: Humanities.
- Suppe F. (1977). *Structure of Scientific Theories*. Urbana: University of Illinois Press.
- Thayer H.S. (1981). *Meaning and Action*. Indianapolis: Hackett.
- Tiles M. (1984). *Bachelard: Science and Objectivity*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Veblen T. (1914). *The Instinct of Workmanship*. New York: Macmillan.
- Veblen T. (1923). *Absentee Ownership*. New York: Heubsch.
- Veblen T. (1933). *The Vested Interests and the Common Man*. New York: Viking.
- Veblen T. (1934). *Essays in Our Changing Order*. New York: Viking.
- Veblen T. (1969). *The Place of Science in Modern Civilization*. New York: Capricorn.
- Waller W. (1982). The evolution of the Veblenian dichotomy. *Journal of Economic Issues*, vol. 16, pp. 757–771.
- White M. (1949). *Social Thought in America*. New York: Viking.
- Wilber C. and Harrison R. (1978). The methodological basis in institutional economics. *Journal of Economic Issues*, vol. 12, pp. 61–90.

(ПРОДОЛЖЕНИЕ СЛЕДУЕТ)

РЕФОРМИРОВАНИЕ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: РОЛЬ МИФОВ И ИНСТИТУТОВ

В.В. ВОЛЬЧИК,

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

В статье рассматривается проблема реформирования российской системы высшего образования сквозь призму мифов, которые прочно укоренились в общественно-политическом дискурсе. Институциональные изменения в сфере российского высшего образования характеризуются институциональной инерцией и зависимостью от предшествующей траектории развития, поэтому решения об изменении ключевых институтов должны соотноситься с возможностью жесткости существующих правил и действия эффекта блокировки. Главной причиной неэффективности российской системы высшего образования является хроническое недофинансирование, что сказало на формировании стимулов и неформальных институтов, которые являются препятствием на пути эффективных реформ. Особое внимание уделяется анализу количественных показателей реформирования системы образования в контексте эволюционной адаптации акторов к происходящим изменениям организационных форм и институтов.

Ключевые слова: реформа образования; институциональная экономика; институциональная инерция; эффект блокировки; эволюция институтов; государственная политика.

REFORMATION OF THE RUSSIAN HIGHER EDUCATION SYSTEM: THE ROLE OF MYTHS AND INSTITUTIONS

V.V. VOLCHIK,

Doctor of economic sciences (DSc), Professor,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: volchik@sfedu.ru

The problem of the Russian higher education system reformation is considered in the article in the light of myths embedded strongly in the socio-political discourse. Institutional change in Russian higher education is associated with institutional inertia and path-dependence phenomenon; therefore, decisions about the alteration of the key institutions supposed to be compared with the feasible rigidity of subsisting rules and lock-in effect. Persistent lack of financing as the primary cause of the Russian higher education system inefficiency has resulted in emergence of incentives and informal institutions which impede efficient reforms. Special attention is paid to analysis of the education system reformation performance in the context of evolutionary adaptation of actors to the change in organizational forms and institutions.

Keywords: education reform; institutional economics; institutional inertia; lock-in effect; evolution of institutions; public policy.

JEL classification: B52, I28, H52.

1

Институты имеют значение, особенно их значение усиливается при анализе проблем, связанных с глубокими экономическими и социальными реформами. О необходимости реформирования отечественного образования давно говорили представители почти всех политических течений: радикальные либеральные реформаторы, крепкие хозяйственники, обновленные коммунисты и т. д. В образовательном сообществе также мало кто будет спорить, что реформы образования назрели и откладывать их уже некуда. Споры возникают лишь о способах и направлениях реформирования отечественного образования. В данной статье предпринимается попытка исследовать институциональный аспект реформ в сфере образования.

Родоначальник новой институциональной экономики Рональд Коуз как-то заметил, что успех любых институциональных реформ в первую очередь зависит от того, понимает ли население смысл и функции формируемых или изменяемых институтов (*Интервью с Р. Коузом, 1999. С. 21*). Поэтому проблемы модернизации образования должны рассматриваться через призму интенциональности основных акторов (*Норт, 2010. С. 67*), а также устойчивых убеждений относительно современного состояния российской системы высшего образования.

Современная институциональная и организационная структура российского высшего образования и науки сформировалась в период, характеризующийся дисфункцией (*Полтерович, 2001*) или экзаптацией (*Вольчик и Бережной, 2012*) многих импортируемых или выращенных рыночных институтов. С другой стороны, система высшего образования и науки встроена в институциональную структуру общественного сектора и невозможно, например, решить проблему эффективных государственных закупок для сферы образования, не создав условий для преодоления «всепобеждающего оппортунизма» (*Вольчик, 2011*) в данном секторе экономики в целом. Улучшение показателей экономического развития необязательно приводит к формированию эффективных институтов (*Chang Ha-Joon, 2011*). Однако успешное реформирование сферы высшего образования и науки зависит прежде всего от того, сформируются или нет институты, которые станут основой для воспроизводства продуктивных повторяющихся взаимодействий в рамках организаций и механизмов регулирования.

Продуктивность образования также нельзя сводить только к показателям рейтингов. Эффективность институциональной структуры сферы образования нельзя оценить исключительно в терминах оптимизации предоставления образовательных услуг. Образование это не только услуга, это прежде всего процесс социализации, формирования человеческого и социального капиталов. И хотя глобализация, безусловно, влияет на развитие сферы образования, все же национальные особенности исторически сложившихся институтов, правил, обычаев и поведенческих паттернов не могут быть элиминированы при разработке стратегии и тактики ее реформирования.

Для успешного реформирования существующей институциональной структуры высшего образования необходимо ответить на вопрос: что стало причиной доминирования неэффективных или субоптимальных институтов. В нашей предыдущей работе отмечалось, что эволюция российской системы образования характеризовалась эффектами институциональной инерции и зависимости от предшествующей траектории развития (*Вольчик, Белокрылова, Германова и Михалкина, 2004*). Экономические проблемы развития российской системы образования требуют использования современных исследовательских подходов к анализу качественной институциональной динамики. Исследуя институциональные изменения, необходимо учитывать, что институциональная структура обладает свойством инертности (*Вольчик и Скорев, 2003*), которое заключается в том, что большинство институциональных инноваций (обычно с постоянным и убывающим эффектом масштаба) оказываются отвергнутыми в процессе эволюции экономической или социальной системы¹. Существующая институциональная структура также является результатом адаптации к внешним факторам, например, таким как спрос на отсрочки от армии, недофинансирование, рейдерские захваты имущества. Эффект блокировки на неэффективных институтах (lock in) трудно преодолеть не только из-за возрастающей отдачи от существующих институтов, но также из-за того, что акторы элементарно привыкли к существующему положению дел и встроили свои долгосрочные поведенческие стратегии в существующие институциональные ограничения (*Khalil, 2013*). Поэтому доступные более эффективные институты и механизмы регулирования (со стороны не включенных в систему наблюдателей) при их конкретном внедрении будут демонстрировать некомплементарность существующему социальному капиталу и неформальным институтам, что может нивелировать положительный эффект от их внедрения.

Основная причина упадка отечественного высшего образования коренится в его хроническом недофинансировании, с одной стороны, и, с другой, высокими обязательствами государства по его предоставлению как общественного блага. Поэтому пути выхода из сложившейся ситуации должны

¹ О природе и механизмах технологической инерции см. работы Дж. Мокира: (*Mokyr 1992; Mokyr 1990*).

разрабатываться исходя из учета институциональных дисфункций, сформировавшихся в предыдущие десятилетия.

2

В российском общественно-политическом дискурсе господствует точка зрения, что существует значительный избыток учреждений высшего образования и, следовательно, подготавливается избыточное количество лиц высшей квалификации. Обратной стороной избытка высшего образования является его невысокое качество и, следовательно, для повышения качества отечественного высшего образования надо значительно сократить «предложение образовательных услуг», особенно по направлениям подготовки, которые не являются «приоритетными для народного хозяйства». И хотя данный тезис частично отражает существующее положение дел в отечественном образовании, он не совсем верен.

Рассмотрим количественные показатели обеспеченности высшим образованием согласно официальной российской статистике (табл. 1). При детальном анализе официальных данных Росстата избыток высшего образования представляется далеко не очевидным, более того, динамика российских показателей свидетельствует, что отечественная система образования устойчиво движется в направлении, противоположном мировым трендам на повышение доли населения, включенного в системы высшей школы.

Таблица 1

Численность студентов² (на 1000 человек населения) (Росстат, 2012а. С. 741)

	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Россия³	49	68	70	69	68	65	61
Страны СНГ							
Армения	28	40	45	46	45	43	43
Беларусь	44	56	60	61	63	65	65
Казахстан	41	77	78	72	69	68	68
Киргизия	44	52	56	55	57	57	59
Украина	40	58	61	61	57	55	51
Страны ЕС							
из них:							
Австрия	33	30	32	34	37	...	...
Болгария	33	31	34	35	37	39	...
Венгрия	30	44	43	42	40	...	...
Дания	36	43	43	42	43	...	...
Испания	46	42	40	40	40	...	...
Литва	35	58	60	62	64	61	...
Нидерланды	31	35	36	37	38	...	...
Польша	42	56	57	57	57	...	...
Румыния	21	34	43	49	52	47	...
Соединенное Королевство (Великобритания)	35	38	39	39	40	...	...
Финляндия	53	59	59	59	56	57	...
Франция	35	36	36	35	35	...	...
Швеция	39	48	46	45	46	49	...
Другие страны							
из них:							
Австралия	45	51	52	53	56	58	...
Индия	9	11	13	15	16	17	...
Китай	6	16	19	20	22	23	...
Мексика	20	23	24	24	25	26	...
Новая Зеландия	45	59	58	58	62	62	...
Норвегия	43	47	46	45	46	47	...
Республика Корея	66	69	68	68	68	69	...
США	47	59	60	61	63	67	...

² Студенты высших учебных заведений и учреждений послевузовского образования. По России за 2005–2010 гг. показатели рассчитаны с использованием численности населения, пересчитанной с учетом итогов ВПН–2010.

³ В России и странах СНГ студенты средних профессиональных и высших учебных заведений, аспиранты и докторанты.

Согласно данным табл. 1, в СНГ, ЕС, Азии и Америке есть страны, в которых показатели численности студентов на 1000 человек населения не только не ниже, а выше российской численности студентов. Увеличение численности российских студентов за последние годы (до 2007) в целом соотносилось с мировой тенденцией все большего распространения высшего образования, которая характерна как для развитых, так и для развивающихся стран. Однако с 2008 г. в России количество студентов на тысячу человек населения снижается, и, видимо, данная тенденция будет усиливаться. Необходимо учитывать, что численность студентов в табл. 1 приводится с учетом студентов техникумов и колледжей (средних профессиональных учебных заведений). Более точно число студентов высших учебных заведений можно оценить, используя данные табл. 2.

Таблица 2

**Образовательные учреждения высшего профессионального образования
(на начало учебного года) (Росстат, 2012b. С. 152)**

	1993/94	1995/96	2000/01	2005/06	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12
Число образовательных учреждений - всего	626	762	965	1068	1108	1134	1114	1115	1080
в том числе:									
государственных и муниципальных	548	569	607	655	658	660	662	653	634
негосударственных	78	193	358	413	450	474	452	462	446
Численность студентов – всего, тыс. чел.	2613	2791	4741	7064	7461	7513	7419	7050	6490
в том числе в образовательных учреждениях:									
государственных и муниципальных	2543	2655	4271	5985	6208	6215	6136	5849	5454
из них обучалось на отделениях:									
очных	1625	1700	2442	3195	3241	3153	3017	2860	2687
очно-заочных (вечерних)	170	161	259	300	280	269	253	237	207
заочных	748	795	1519	2348	2532	2637	2710	2657	2486
экстернат	-	0,1	51	142	155	156	155	95	73
негосударственных	70	136	471	1079	1253	1298	1283	1201	1036
из них обучалось на отделениях:									
очных	37	53	183	313	331	304	263	214	161
очно-заочных (вечерних)	5	14	44	71	72	74	71	68	56
заочных	22	61	243	684	835	904	929	900	803
экстернат	6	7	1	11	14	16	21	19	16
Численность студентов образовательных учреждений на 10 тыс. чел. населения ⁴ , чел.	176	188	324	495	525	529	523	493	454
в том числе государственных и муниципальных	171	179	292	419	437	438	432	409	381
Из общей численности студентов – женщины, тыс. чел.	1347	1517	2686	4114	4345	4344	4254	4030	3642

⁴ За 2005/06 – 2009/10 учебные годы показатель рассчитан с использованием численности населения без учета итогов ВПН-2010, за 2010/11 – с учетом итогов ВПН-2010.

Окончание табл. 2

	1993/94	1995/96	2000/01	2005/06	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12
Численность профессорско-преподавательского персонала в образовательных учреждениях, тыс. чел.:									
в том числе:									
в государственных и муниципальных	239,8	240,2	265,2	322,1	340,4	341,1	342,7	324,8	319,0
в негосударственных ⁵	3,8	13,0	42,2	65,2	78,8	63,4	54,8	32,0	29,2

Если учесть данные табл. 2, то численность студентов образовательных учреждений высшего образования на тысячу чел. составляет 45. Исходя из этого показателя, Россия уступает по количеству студентов уже не только США, но и многим европейским странам. Однако важно учитывать еще качество образования, которое получают студенты. Например, в постсоветские годы заочное высшее образование во многом эволюционировало в своеобразную «очередь за дипломом» длиною в 5–6 лет. В российском образовании доля очного образования (включая государственные и негосударственные образовательные учреждения) составляет всего 44% от общего числа обучающихся (для сравнения, доля обучающихся по очной форме обучения в США составляет 62% (*Number of U.S. Colleges and Universities and Degrees Awarded, 2005*)). Современный мир преобразуется под влиянием интернета и информационных технологий, поэтому довольно распространена точка зрения, что в ближайшем будущем классическое высшее образование будет если не вытеснено, то потеснено сетевым дистанционным образованием. Однако для полноценной социализации и реальной вовлеченности в образовательный процесс ничего лучше, чем очная форма обучения, еще не изобрели. Безусловно, что сами технологии очного высшего образования изменяются, включая элементы дистанционности, интерактивности и т. д. Таким образом, современная отечественная система высшего образования характеризуется не избытком студентов, по сравнению с развитыми странами, а наоборот, их относительным недостатком, исходя из реалий социально-экономического развития развитых национальных экономик.

3

Институциональные изменения в сфере российского образования должны, по мнению реформаторов, привести к повышению его эффективности. Однако простой вопрос о том, что служит критериями эффективности системы образования, не имеет простого и однозначного ответа. Система образования не является чисто рыночной, более того, она производит преимущественно общественные и смешанные, а не частные блага.

Производство общественных благ непосредственно не может быть оценено в рыночных координатах эффективности. Поэтому оценка результативности организаций, производящих общественные блага, базируется на искусственно созданных критериях. Такие критерии, с одной стороны, отражают интенции лиц, формирующих социальную и экономическую политику, а с другой, неизбежно формируют институты и поведенческие паттерны, связанные с адаптацией акторов в ходе эволюции адаптивно сложной системы (*Артур, 2003*).

Для прогнозирования и создания новых институтов необходимо обладать релевантной информацией о существующих правилах, практиках и институтах. Институциональная экономическая теория (в ее конструктивистском варианте (*Ефимов, 2011а; Ефимов, 2011б*)) может быть использована в плане формирования понимания происходящих процессов. Мифы, навязываемые общественному мнению относительно существующего положения дел в образовании, могут быть причиной несоответствия интенций акторов и реальных тенденций развития системы высшего образования.

Развитие любого сложного социального организма связано с проблемой идентичности (*Радченко, 2010*). Исследование идентичности требует повышенного внимания к социальным нормам или институтам (*Акерлоф и Крэнтон, 2011*), а также механизмам интерпретации акторами таких норм. Относительно национальной идентичности российского образования мы сталкиваемся с определенным дуализмом: во-первых, современное развитие науки связано с предоставлением научных результатов на английском на языке, во-вторых российское высшее образование и наука существуют

⁵ С 2010/11 учебного года – без внешних совместителей.

и транслируют, и производят знания в русскоязычной среде, где русский язык является ключевым элементом национальной идентичности. Выход из данной дихотомии лежит в плоскости билингвальности как образовательного, так и научного процессов в высшем образовании. Причем здесь существуют как трудности с овладением релевантным английским персоналом университетов, так и опасность вытеснения русского языка в маргинальные области научного дискурса.

Институты формируются именно потому, что нельзя осуществить организацию повторяющихся взаимодействий между людьми на регулярной основе без правил. Фундаментальная неопределенность связана со стимулами у акторов по упорядочиванию взаимодействий. Правила могут возникать *ad hoc* или вследствие случайных исторических событий. Целенаправленные институциональные изменения всегда сталкиваются с препятствиями: институциональной инерцией и зависимостью от предшествующей траектории развития. Эволюция институциональной организации системы образования в эффективном направлении возможна только при реальном повышении финансирования на протяжении существенного промежутка времени.

Современным состоянием системы образования недовольны не только в России. Например, известный американский экономист Джефри Сакс отмечает: «Американское высшее образование, некогда безоговорочно задававшее стандарты высшего образования во всем мире, отстает. В настоящее время США занимают 12-е место в мире по доле людей в возрасте 25–34 лет, имеющих незаконченное высшее образование. Во многих других странах резко растет доля окончивших колледжи, особенно с четырехлетним сроком обучения, что выражается в значительном увеличении зарплаток, низком уровне безработицы и высокой степени гарантированности занятости. В США учащихся колледжей больше, но доля заканчивающих четырехлетнее обучение и получающих степень бакалавра с 2000 года остается неизменной» (Сакс, 2012. С. 33).

Высшее образование неизбежно в современном мире приобретает новые функции. Сто или пятьдесят лет назад высшее образование охватывало незначительную часть населения и основной его функцией было получение профессиональных навыков и знаний высшей квалификации. Недаром в современной России университеты, институты и академии относятся к учреждениям «высшего профессионального образования».

Современное высшее образование становится необходимым элементом социализации в обществе и дело здесь не только в социальных лифтах (хотя социальные лифты, конечно, имеют значение). Усложнение жизни общества просто требует большего времени для обучения и социализации новых поколений.

Главной причиной инволюции российской системы высшего образования является более чем двадцатилетнее хроническое недофинансирование. Недофинансирование привело к тому, что заработные платы не только ассистентов и старших преподавателей, а и доцентов и профессоров стабильно были ниже средних зарплат по региону. Профессия вузовского преподавателя если и не стала маргинальной, то только «благодаря» значительной доле теневых доходов, оборачивающихся в высшем образовании. Рынок дипломных и курсовых работ возник во многом по причине вынужденности дополнения скудного финансирования образования и науки (Овсянникова, 2013). В образовании (и возможно в научных учреждениях) в настоящий момент может наблюдаться избыточная штатная численность как преподавательского, так и вспомогательного персонала. Но здесь важным является не сам факт наличия такого избытка, а причина его возникновения.

У каждой профессии есть особенности, которые имеют критическую важность, но обычно носят неформальный характер и не отражаются в правилах и нормативах, определяющих условия труда. Академические свободы, преемственность научных школ, преподавательское или профессорское сообщество не являются пустыми понятиями и от них во многом зависит часто упоминаемая в средствах массовой информации «эффективность расходования бюджетных средств в сфере образования».

План реформ сферы высшего образования предполагает ориентацию на конкретные и, часто, количественные показатели, которые бы ясно давали понять, эффективно или неэффективно расходуются бюджетные средства. Также многие количественные показатели развития системы образования получают отражение в многочисленных международных и национальных рейтингах университетов, позиции в которых являются одним из критериев оценки эффективности процессов реформирования.

Показатели рейтингов необходимы там, где невозможно получить результаты, подлежащие объективной оценке. Например, если вы разрабатываете новый космический аппарат, то эффективность научно-исследовательских работ и разработок будет больше зависеть от функционирования данного аппарата на практике, а не от цитируемости публикаций разработчиков. Излишняя

ориентированность на количественные показатели приводит к некоторым негативным последствиям, например, таким как излишний формализм при отборе вузов, подлежащих реформированию, безудержный рост отчетности всех форм на всех уровнях образовательной вертикали (Вольчик, 2012).

Некоторые целевые показатели развития образования возвращают нас во времена, когда целью экономического развития было догнать и перегнать Америку. Например, одним из целевых показателей развития образования является «удельный вес численности иностранных студентов в общей численности студентов организаций высшего образования». В 2013 г. этот показатель в Российской Федерации должен составить 3%, а к 2018 г. он вырасти до 10% (*Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы. Приложение 1. С. 5*). Однако в Соединенных Штатах Америки, система высшего образования которых имплицитно рассматривается как образец при проведении реформ, доля иностранных студентов практически соответствует современной российской и составляет 3% от общего количества обучающихся (Choudaha and Chang, 2012. P. 7). Действительно, ситуация с долей иностранных студентов в США ниже доли студентов в европейских странах, но российская система образования значительно отличается от европейской, и здесь необходимо учитывать географические, демографические, и особенно, институциональные факторы, чтобы корректно оценивать организацию и модернизацию образования по критерию «удельного веса численности иностранных студентов в общей процентной численности студентов организаций высшего образования».

Как же оценить тогда эффективность академического образования? Если рассматривать его как положительную экстерналию, то можно постараться проследить зависимость между затратами на образование и показателями социального развития и мнениями представителей населения об удовлетворенности или неудовлетворенности предоставляемыми образовательными услугами.

Вообще использование любых показателей как ориентиров развития может приводить к блокировке (Arthur, 1989) на субоптимальной траектории развития вследствие зависимости от предшествующей траектории развития. Стимулы изменяют институты, которые на основе устойчивых правил структурируют и определяют специфику повторяющихся взаимодействий в той или иной сфере деятельности. Например, нормативно-подушевое финансирование образования приводит к тому, что преподаватели вынуждены смягчать требования, чтобы не допустить снижения контингента студентов из-за академической неуспеваемости.

Рассмотрение эволюции системы образования не должно обходить стороной сверхважный и сверхсложный вопрос о природе и результатах конкуренции в сфере образования. Задавая параметры конкуренции (например, связанные с показателями рейтингов), следует осознавать, что тем самым мы определяем ее результаты, особенно в сфере, где производятся преимущественно общественные и смешанные блага.

При оценке эффективности высшего образования опасный утилитаризм может сыграть негативную роль. Образование пытаются привязать к «нуждам народного хозяйства». Однако процесс обучения распространяется не только на прикладные науки, но и на фундаментальные, а также искусства, которые не могут быть однозначно привязаны к «нуждам» или «запланированы в соответствии с потребностями».

Также очень распространен тезис, что высшее образование должно ориентироваться на потребности рынка труда. Однако сами потребности рынка труда и принятие решений о приоритетах направлений профессиональной подготовки разнесены во времени на 4–6 лет. Подход со стороны потребностей народного хозяйства к планированию направлений развития высшего образования больше подошел бы для плановой экономики, где планирование охватывало все факторы производства, а не только труд. Спрос на образовательные услуги имеет рыночную природу, он является отражением того неявного рыночного знания (Хайек, 2000; Вольчик, 2011), которое распределено в социуме. И если система образования будет готовить, например, избыточное количество экономистов и юристов, то данные диспропорции могут при детальном анализе быть не столь связаны с неэффективностью образовательного планирования, сколько просто с временными тенденциями развития общества.

Важным препятствием на пути использования критерия трудоустройства выпускников является то, в современных российских условиях поиск работы идет преимущественно по неформальным путям, следовательно, оценка трудоустройства будет не вполне релевантна относительно качества предоставляемых образовательных услуг.

При осуществлении масштабных реформ очень важной является проблема контроля за самим процессом реформирования и его результатами. Реформирование системы высшего образования как сложной организационной системы очень сложно контролировать, если не происходит институционализация контроля. И здесь существуют два направления: увеличивать количество прове-

рок и органов контроля и дать университетам больше самостоятельности и выращивать механизмы самоконтроля профессорского сообщества, а также широкого общественного контроля.

Формирование эффективных институтов российского высшего образования процесс действительно очень долгий. Всем известно, разрушение обычно происходит быстрее созидания. Если считать, что период разрушения советской институциональной и организационной структуры образования происходил более одного десятилетия, то и создание эффективной системы российского образования займет не один десяток лет. Роль экономистов-институционалистов здесь прежде всего в том, чтобы своими исследованиями давать релевантное понимание происходящих процессов для всех включенных в эти процессы акторов.

ЛИТЕРАТУРА

- Акерлоф Дж., Крэнтон Р. (2011). Экономика идентичности. М.: Карьера Пресс.
- Артур Б. (2003). Индуктивное мышление и ограниченная рациональность. *TERRA ECONOMICUS* (Экономический вестник Ростовского государственного университета), т. 1, № 3.
- Вольчик В.В. (2011). Институты, экономическая координация и неявное знание. *TERRA ECONOMICUS*, т. 9, № 2.
- Вольчик В.В. (2012). Проблема доверия и модернизация институтов. *TERRA ECONOMICUS*, т. 10, № 2, с. 12–18.
- Вольчик В.В. (2011). Эволюция институциональной структуры размещения государственного заказа в России. *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, т. 2, № 2.
- Вольчик В.В., Белокрылова О.С., Германова О.Е. и Михалкина Е.В. (2004). Эволюция институциональной структуры в сфере образования как следствие зависимости от предшествующего пути развития. *TERRA ECONOMICUS* (Экономический вестник Ростовского государственного университета), т. 2, № 4.
- Вольчик В.В. и Бережной И.В. Отбор и экзактация институтов: роль групп специальных интересов / В кн. Архипов А.Ю., Кирдина С.Г. и Мартишин Е.М. (ред.) Эволюционная и институциональная экономическая теория: дискуссии, методы и приложения. Глава 8. СПб.: Алетей, 2012.
- Вольчик В.В. и Скорев М.М. (2003). Институциональная инерция и развитие российской системы образования. *TERRA ECONOMICUS* (Экономический вестник Ростовского государственного университета), т. 1, № 4, с. 55–63.
- Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы. Доступно на: <http://минобрнауки.рф/документы/3409>.
- Ефимов В.М. (2011a). Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки. *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, т. 2, № 3.
- Ефимов В.М. (2011b). Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки. *Экономическая социология*, т. 12, № 3.
- Интервью с Р. Коузом. (1999). *Квартальный бюллетень Клуба экономистов*, вып. 1, № 4.
- Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: ГУ–ВШЭ.
- Овсянникова Ю. (2013). Невидимый научный фронт. Кто, как и за кого пишет дипломы и диссертации. *Expert Online*. Доступно на: <http://expert.ru/2013/06/25/nevidimyy-nauchnyiy-front>.
- Полтерович В.М. (2001). Трансплантация экономических институтов. *Экономическая наука современной России*, № 3, с. 24–50.
- Радченко В.А. (2010). Эффективная идентификация и экономическое развитие: предпосылки парадигмы идентифициологии. *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, т. 2, № 4.
- Росстат (2012a). Российский статистический ежегодник – 2012. Стат. сб. М.
- Росстат (2012b). Россия в цифрах. 2012. Стат. сб. М.
- Сакс Дж. (2012). Цена цивилизации. М.: Издательство Института Гайдара, 350 с.
- Хайек Ф.А. Использование знания в обществе / В кн. Хайек Ф.А. (2000). Индивидуализм и экономический порядок. М.: Издательство, 2000, 256 с.
- Arthur W.B. (1989). Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events. *The Economic Journal*, vol. 99, no. 394.
- Chang Ha-Joon (2011). Institutions and economic development: theory, policy and history. *Journal of Institutional Economics*, vol. 7, no. 4.
- Choudaha R. and Chang L. (2012). Trends in International Student Mobility. Feb. WES Research and Advisory Services, p. 7. Available at: <http://www.uis.unesco.org/Library/Documents/research-trends-international-student-mobility-education-2012-en.pdf>.

- Khalil E.L. (2013). Lock-in institutions and efficiency. *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 88, pp. 27–36. (doi:10.1016/j.jebo.2011.10.017).
- Mokyr J. (1992). Technological Inertia in Economic History. *The Journal of Economic History*, vol. 52, no. 2, pp. 325–338.
- Mokyr J. (1990). Punctuated Equilibria and Technological Progress. *The American Economic Review*, vol. 80, no. 2. Papers and Proceedings of the Hundred and Second Annual Meeting of the American Economic Association. (May, 1990), pp. 350–354.
- Number of U.S. Colleges and Universities and Degrees Awarded, 2005. National Center for Education Statistics, Digest of Education Statistics, 2006. Available at: <http://www.infoplease.com/ipa/A0908742.html>.

REFERENCES

- Akerlof G., Kranton R. (2011). Identity Economics. Moscow: Carjera Press Publ. (In Russian).
- Arthur W.B. (1994). Inductive Reasoning and Bounded Rationality. *American Economic Review*, vol. 84, № 2, pp. 406–411. (Rus. ed.: Arthur B. (2003). Induktivnoe myshlenie i ogranichennaya ratsionalnost. *TERRA ECONOMICUS (Economic Herald of Rostov State University)*, vol. 1, no. 3.)
- Hayek F.A. The Use of Knowledge in Society / In Hayek F.A. (1948). Individualism and Economic Order. London and Chicago: University of Chicago Press. (Rus. ed.: Hayek F.A. Ispolzovanie znaniya v obshchestve / In Hayek F.A. (2000). Individualizm i ekonomicheskiy poryadok. Moscow: Izograf Publ., 256 p.
- Interview with Ronald Coase. (1999). *Quarterly Bulletin Of The Club Of Economists*, issue 1, no. 4. (In Russian).
- North D. (2010). Understanding the Process of Economic Change. Moscow: State University – Higher School of Economics Publ. (In Russian).
- Ovsyannikova Yu. (2013). Invisible Scientific Front. Writing Diplomas and Dissertations: Who, How, for Whom? *Expert Online*. Available at: <http://expert.ru/2013/06/25/nevidimiy-nauchnyiy-front>. (In Russian).
- Polterovich V.M. (2001). Transplantation of Economic Institutions. *Economics of Contemporary Russia [Ekonomicheskaya Nauka Sovremennoy Rossii]*, no. 3, pp. 24–50. (In Russian).
- Radchenko V.A. (2010). Efficient Identification and Economic Development: Premises of the Identity Paradigm. *Journal of Institutional Studies*, vol. 2, no. 4. (In Russian).
- Rosstat [The Federal State Statistics Service of the Russian Federation] (2012a). The Annual Abstract of Statistics of the Russian Federation – 2012. Moscow, 786 p. (In Russian).
- Rosstat [The Federal State Statistics Service of the Russian Federation] (2012b). Russia in figures. 2012. Moscow, 573 p. (In Russian).
- Sachs J.D. (2011). *The Price of Civilization: Reawakening American Virtue and Prosperity*. Random House Publishing Group. (Rus. ed.: Sachs J. (2012). The Price of Civilization. Moscow: Gaidar Institute Publ., 350 p.)
- State Education Development Program of the Russian Federation in 2013–2020. Available at: <http://минобрнауки.рф/документы/3409>. (In Russian).
- Volchik V.V. (2011). Evolution of the Institutional Structure of State Procurement in Russia. *Journal of Economic Regulation*, vol. 2, no. 2. (In Russian).
- Volchik V.V. (2011). Institutions, Economic Coordination and Tacit Knowledge. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 9, no 2. (In Russian).
- Volchik V.V. (2012). The Problem of Trust and Institutional Modernization. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 10, no 2, pp. 12–18. (In Russian).
- Volchik V.V. and Berezhnaya I.V. Selection and Exaptation of Institutions: the Role of Special Interest Groups / In Arkhipov A.Yu., Kirdina S.G. and Martishin E.M. (eds.) Evolutionary and Institutional Economic Theory: Discussions, Methods and Implications. Ch. 8. Saint-Petersburg: Aleteiya Publ., 2012. (In Russian).
- Volchik V.V. and Skorev M.M. (2003). Institutional Inertia and Russian Education System Development. *TERRA ECONOMICUS (Economic Herald of Rostov State University)*, vol. 1, no. 4, pp. 55–63. (In Russian).
- Volchik V.V., Belokrylova O.S., Germanova O.E. and Mikhalkina E.V. (2004). Evolution of the Institutional Structure in Education as a Result of path-dependence. *TERRA ECONOMICUS (Economic Herald of Rostov State University)*, vol. 2, no. 4. (In Russian).
- Yefimov V.M. (2011a). Discursive Analysis in Economics: Revision of the Methodology and History of Economics. *Journal of Economic Regulation*, vol. 2, no. 3. (In Russian).

- Yefimov V.M. (2011b). Discursive Analysis in Economics: Revision of the Methodology and History of Economics. *Economic Sociology*, vol. 12, no. 3. (In Russian).
- Arthur W.B. (1989). Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events. *The Economic Journal*, vol. 99, no. 394.
- Chang Ha-Joon (2011). Institutions and Economic Development: Theory, Policy and History. *Journal of Institutional Economics*, vol. 7, no. 4.
- Choudaha R. and Chang L. (2012). Trends in International Student Mobility. Feb. WES Research and Advisory Services, p. 7. Available at: <http://www.uis.unesco.org/Library/Documents/research-trends-international-student-mobility-education-2012-en.pdf>.
- Khalil E.L. (2013). Lock-in Institutions and Efficiency. *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 88, pp. 27–36. (doi:10.1016/j.jebo.2011.10.017).
- Mokyr J. (1992). Technological Inertia in Economic History. *The Journal of Economic History*, vol. 52, no. 2, pp. 325–338.
- Mokyr J. (1990). Punctuated Equilibria and Technological Progress. *The American Economic Review*, vol. 80, no. 2. Papers and Proceedings of the Hundred and Second Annual Meeting of the American Economic Association. (May, 1990), pp. 350–354.
- Number of U.S. Colleges and Universities and Degrees Awarded, 2005. National Center for Education Statistics, Digest of Education Statistics, 2006. Available at: <http://www.infoplease.com/ipa/A0908742.html>.

ОСНОВНЫЕ ВАРИАНТЫ СТАНОВЛЕНИЯ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ¹

Р.М. НУРЕЕВ,

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

В очередной главе издания анализируются основные варианты становления смешанной экономики в развитых странах. Рассматривается опыт выхода США из Великой депрессии и создания предпосылок устойчивого роста, концепция социального рыночного порядка в Германии и истоки послевоенного чуда в Японии.

Ключевые слова: Великая депрессия; социальное рыночное хозяйство; смешанная экономика.

THE MAIN EXAMPLES OF THE MIXED ECONOMY ORIGINATED IN DEVELOPED COUNTRIES

R.M. NUREEV,

Doctor of economic sciences (DSc), Professor,
National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: nureev@hse.ru

The key models of mixed economy emerged in developed countries are analyzed in the chapter. The experience of the U.S. coping with the Great Depression; preconditions for sustainable growth; the concept of social market order in Germany; the origins of the postwar miracle in Japan are examined in the article.

Keywords: The Great Depression; social market order; mixed economy.

JEL classification: A2, N10, Y10.

РАЗДЕЛ 2.3. СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА

Глава 15.

Основные варианты становления смешанной экономики в развитых странах

15.1. Начало перерастания рыночной экономики в смешанную (на материалах Великой депрессии США)

Экономический кризис 1929 г. и его причины

В 1926-1928 гг. экономика США была на подъеме. Национальный доход возрос с 32 млрд долл. в 1913 г. до 89,7 млрд долл. в 1927 г., или в 2,8 раза (в сопоставимых ценах – в 1,7 раза). Повышалась рентабельность производства, увеличивались дивиденды, а в результате росли и курсы акций.

¹Продолжение. Начало см.: TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 1–4; 2011. Т. 9. № 1–4; 2012. Т. 10. № 1–4; 2013. Т. 11. № 1.

Быстро расширялся рынок ценных бумаг. В 20-е годы стоимость выпущенных ценных бумаг составила 50 млрд долл. Однако вырученные деньги в меньшей мере шли на развитие производства, в большей – на покупку других ценных бумаг. Половина эмитированных ценных бумаг при этом ничем не была обеспечена.

Инвесторы предпочитали вкладывать деньги не в производство, а в ценные бумаги, приобретая их на вторичном рынке (деньги на вторичном рынке ценных бумаг перемещаются от одного портфельного инвестора к другому и не направляются в производственную сферу). Для покупки ценных бумаг они брали кредиты в банках, которые использовали в качестве кредитных ресурсов, кроме собственных средств, денежные вклады граждан, временно свободные средства компаний, кредиты Федеральной резервной системы (далее – ФРС). Росту объемов кредитования портфельных инвесторов способствовали низкие проценты, взимаемые банками. Учетная ставка, на которую ориентировались банки, устанавливая свои проценты, была самой низкой среди развитых стран – 3,5–4% в 1926–1927 гг. (в Великобритании 4,5–5%, Германии 5–8%, во Франции 5 – 7,5%). Да и сами коммерческие банки все больше увлекались куплей-продажей ценных бумаг, которая давала им больший доход, чем кредитование хозяйства.

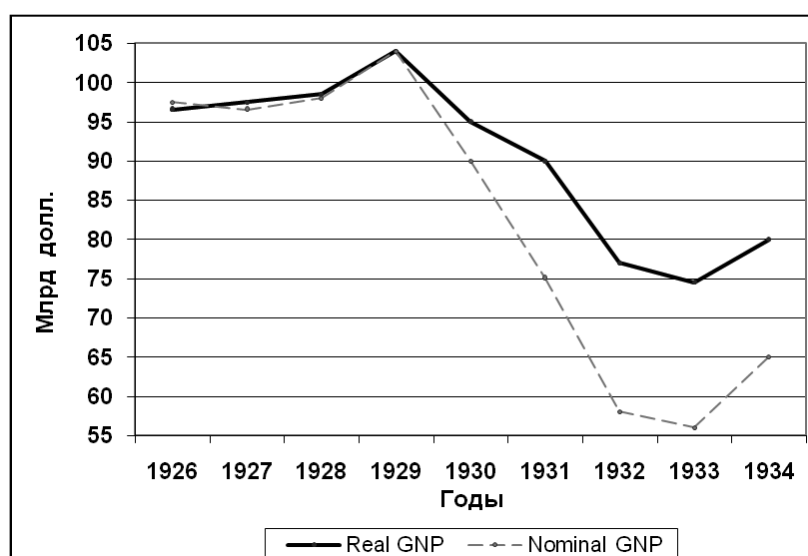


Рис. 15-1. Номинальный и реальный ВВП (в ценах 1929 г.)

Источник: U.S. Bureau of the Census. *Historical Statistics of the United States* (Washington D.C.: Government Printing Office. 1975): Series F1 and F5.

Эмитенты, владельцы ценных бумаг, охотно продавали их в кредит (маржевые сделки). 40% всех инвесторов покупали акции в кредит под незначительное маржевое обеспечение. В результате произошел инвестиционный «перегрев». Федеральная резервная система не догадалась вовремя «поставить плотины» на пути растущих финансовых потоков вторичного рынка ценных бумаг, направить деньги в производственную сферу.

Обескровленные и потерявшие заказы предприятия начали свертывать производство; курсы акций, резко оторвавшиеся от номинала, стали падать. Коммерческие банки потребовали возврата ссуд, и владельцы ценных бумаг стали продавать их, чтобы погасить кредит. Поскольку покупателей не было, падение курсов приняло лавинообразный характер. 24 октября 1929 г. на Нью-Йоркской фондовой бирже произошел резкий спад курсов акций. В этот день было продано 12,8 млн акций, и затем в течение четырех последовательных торговых сессий цена многих популярных акций упала на 100 пунктов и ниже. Если 1 октября 1929 г. общая стоимость ценных бумаг составляла 87 млрд долл., то 1 ноября она составляла уже 55 млрд.

Владельцы акций не смогли вернуть кредит, следовательно, предприятия потеряли свои деньги на банковских счетах, а граждане – сбережения в банках. Разорились 32 тыс. частных компаний. В период 1929 по 1932 гг. прекратили существование 5760 банков (т. е. пятая часть всех банков США) с общей суммой депозитов более чем 3,5 млрд. долл. Сокращение спроса обусловило падение цен (за 1929–1933 гг. суммарное снижение составило около 25%), при этом цены на инвестиционные товары и товары длительного пользования упали в меньшей степени, чем на товары кратковременного пользования.

Объем ВВП в текущих ценах за 1929–1933 гг. снизился почти в 1,9 раза, причем производство инвестиционных товаров и товаров длительного пользования уменьшилось более значительно, чем продукции кратковременного пользования (см. рис. 15-1).

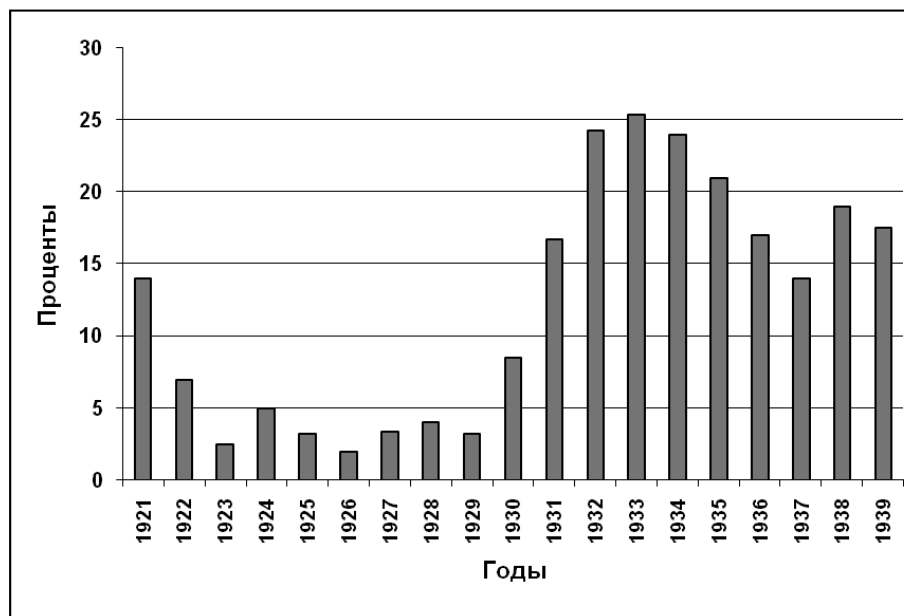


Рис. 15-2. Уровень безработицы (1919–1939)

Источник: U.S. Bureau of the Census. *Historical Statistics of the United States* (Washington D.C.: Government Printing Office. 1975): Series D86.

Экономический кризис проявился в первую очередь в резком падении промышленного производства. В 1930 г. оно составляло 80,7% по сравнению с 1929 г., в 1931 – 68,1%, а в 1932 всего лишь 53,8%. Спад капиталовложений был большим, чем спад ВВП. Предприятия резко уменьшили капиталовложения, так как упал спрос на их продукцию, простаивали производственные мощности, не было денег.

Число полностью безработных достигло в 1933 г. 12,8 млн. человек, или 25% общей численности занятых (рис. 15-2). После лишения имущества и выселения за невзнос квартирной платы сотни тысяч трудящихся превратились в нищих и бездомных бродяг. Многие оказались перед реальной угрозой голодной смерти. Только в Нью-Йорке в 1931 г. было зарегистрировано около 2000 случаев голодной смерти. Великую депрессию можно по праву назвать одним из самых необъяснимых событий в истории США. Традиционно о Великой депрессии говорят как о подтверждении негативного воздействия нерегулируемой капиталистической системы. И только сильное государство благосостояния, серьезное экономическое регулирование и различные государственные интервенции могут спасти капитализм от самого себя.

Во время Великой депрессии государственная интервенция в экономику была сильна как никогда прежде. Была специально создана ФРС для предотвращения депрессий и связанных с ними проблем (например, банковские паники). Но, как мы увидим позже, далеко не всегда политика ФРС была разумной, и даже, согласно некоторым версиям, можно сказать, что эта неудачная политика и спровоцировала, и усугубила Великую депрессию.

С середины 1928 до августа 1929 гг. ФРС проводила политику высоких процентных ставок и снижения монетарного роста в ответ на «перегрев» рынка ценных бумаг. Монетарная политика оставалась сдерживающей в течение депрессии, а такие, например, события, как банкротство крупных банков, воспринимались как неизбежные издержки в процессе «выздоровления» экономики.

О том, что же и в какой степени повлияло на столь серьезный кризис, историки спорят до сих пор. Многие из них, хотя и по разным причинам, склоняются к тому, что виною всему была проводимая монетарная политика.

Правда, историки ссылаются также и на неэкономические факторы, тем не менее создавшие предпосылки для кризиса. К этим факторам относят изменившуюся к 1920-м гг. мировую структуру

кредитования заемов (когда объем выданных США кредитов значительно превысил объем долгов США), сильные колебания на рынке сельского хозяйства, окончание массовой иммиграции.

Существовало также мнение, что перепроизводство и недостаточное потребление стали причиной Великой депрессии. Однако, если посмотреть на показатели, масштабы падения потребления (10%) не могли сами по себе явиться причиной такого серьезного кризиса.

Еще одна версия распространения Великой депрессии, выдвинутая Милтоном Фридманом и Анной Шварц², вращается вокруг такого явления как банковские паники, вызванные изменениями различных монетарных факторов. По их мнению, если бы все банки в ответ на массовое изъятие денег ответили отказом производить выплаты, цены депозитов не упали бы, не оказалось бы большинство банков финансово несостоятельными, и Великой депрессии удалось бы избежать. Правда, есть определенная непоследовательность в рассмотрении Шварц и Фридманом банковского кризиса 1930 г. С одной стороны, они утверждают, что на тот момент экономика США была крайне нестабильна, и практически любое незначительное негативное происшествие, влияющее на состояние экономики, могло послужить причиной Великой депрессии. С другой стороны, защищая позицию необходимости ограничения выплат банками, они говорили, что экономика достаточно стабильна, и ограничение выплат приведет к незначительному падению цен депозитов.

Другой механизм воздействия банковского кризиса на развитие Великой депрессии был рассмотрен Беном Бернанке (Ben Bernanke)³. Он утверждал, что банковские паники отразились на экономике посредством рационирования кредитов. То есть кредиты стали дороже, их стало труднее получить, что нанесло массовый урон не столько крупным компаниям, сколько частным предпринимателям, которые составляли значительную долю коммерческого сектора.

До сих пор идет спор о том, как же именно повлияли провалы банков на Великую депрессию. Присутствие их негативного воздействия неоспоримо, вот только в какой степени, и являлся ли банковский кризис определяющим Великую депрессию фактором?

Не следует оставить без внимания и падение цен на рынке сельского хозяйства. В результате перепроизводства, в 1920 г. цены на сельскохозяйственную продукцию и ресурсы сильно упали. Накапливающиеся запасы сильно превышали рыночный спрос. Издержки содержания этих запасов в сочетании с ограниченным кредитованием привели к разорению многих фермеров и поставщиков ресурсов. Правда, в США за счет низких цен на ресурсы оставались в выигрыше другие отрасли и экономика в целом. Но преимущества были краткосрочными из-за последовавшего вскоре общего снижения цен. И снова, падение цен на ресурсы стало одним из многих факторов, определяющих и усугубляющих Великую депрессию.

То, как повлияла общая дефляция на усугубление кризиса, можно объяснить с помощью эффекта Манделла (Mundell effect)⁴. При существующей дефляции ожидания формируются в сторону еще большего снижения цен, за счет чего падает текущее потребление и спрос на кредитование (так как позже, когда цены упадут, придется расплачиваться более «дорогими деньгами»). В результате реальные процентные ставки оказываются выше номинальных. Так как в США, после первых симптомов серьезного кризиса, общество считало, что падение цен будет продолжаться, и снижали потребление и спрос на кредиты, дефляция оказалась дестабилизирующей и привела к усугублению кризиса.

В тот период США не были одиноки в экономическом кризисе. Некоторые европейские страны (Великобритания, Германия, Австрия) испытывали серьезные экономические трудности в связи с падением стоимости своих национальных валют. По мере того как национальные валюты обесценивались, эти страны отказывались от золотого стандарта. После того как девальвировался фунт стерлингов, инвесторы посчитали, что следующим в очереди стоит американский доллар, и устремились продавать имеющиеся у них доллары. Правительство США, тем не менее, не поддавшись на международное давление и решило не допустить падения стоимости доллара. В качестве защитной политики ФРС повысила ставки процента и ускорила сокращение денежной массы, что привело к еще большей недоступности кредитов и падению производства. Считается, именно эти действия привели к интенсификации депрессии и не дали шанса восстановить экономику с меньшими потерями, когда еще было возможно.

Именно на эту точку зрения мне бы и хотелось обратить внимание. Воздействие проводимой монетарной политики подробно рассматривается в статье "Did Monetary Forces Cause the Great

² "Monetary History of the United States, 1867-1960", Milton Friedman, Anna Schwartz. Princeton: Princeton University Press 1963.

³ "The Macroeconomics of the Great Depression: A Comparative Approach", Ben. Bernanke, Journal of Money, Credit and Banking, 1995.

⁴ Temin P. "The Great Depression. (NBER Working paper, 1994)

Depression? A Bayesian VAR Analysis for the U.S. Economy”⁵. Статья эта примечательна тем, что авторы, используя экономические показатели времен Великой депрессии, попытались оценить прогнозы динамики изменения экономики до и после проведения сдерживающей политики государством.

Для этого они разработали динамическую модель. Для большей точности оценки эффективности воздействия на зависимую переменную, они изолировали реакцию одной независимой переменной на шоки другой независимой переменной. Таким образом, можно было отделить непосредственное влияние, например, снижения предложения денег, от воздействия многих других факторов, прямо или косвенно влияющих на выпуск, уровень цен и т. д. (Более подробное математическое описание модели можно найти в самой статье. Я не делаю этого в данном эссе, ограничиваясь результатами оценок и прогнозов, поскольку это эссе сфокусировано на экономической истории, а не на статистике или эконометрике).

Сначала авторы сделали прогноз ситуации в экономике с 1928 по 1930 гг., учитывая, что проведение монетарной политики как раз приходилось на середину 1928 г. Однако первый прогноз был сделан исходя из того, что никакой политики не проводилось и все изменения в экономике происходили под воздействием множественных экономических показателей. Оказалось, что в экономике ожидался небольшой спад к началу 1930 г., но ничего общего с глобальной рецессией, которая произошла на самом деле. А более подробный прогноз даже предсказывал некоторое выправление экономической ситуации (увеличение выпуска) к концу 1930 г. То есть получается, что рецессия не носила глобального характера. Возможно, намереваясь ускорить процесс «выздоровления» и стабилизации экономики, правительство США решило провести сдерживающую монетарную политику. Авторы статьи проанализировали, каков был бы прогнозируемый эффект от такой политики.

Рассмотрим сначала влияние снижения предложения денег. Оказалось, что при существующей экономической ситуации цены должны были упасть вместе со снижением предложения денег, т. е. усугубилась дефляция, как и произошло на самом деле. Однако эксперты ожидали совершенно другого, а именно, увеличения уровня цен.

Эффект, далекий от ожидаемого, получился и от второй компоненты сдерживающей монетарной политики: повышения ставок процента. И снова результат оказывается противоречащим ожидаемому. Цены изменялись в том же направлении, что и ставка рефинансирования. Казалось, что до конца 1931 г. проводимая относительно процентных ставок политика выдавала желаемый результат, снижая уровень резервов во время бурного развития фондового рынка и увеличивая резервы во время спада. Однако позднее уровень выпуска и резервов перестал столь адекватно реагировать на политику процентных ставок, и в целом она оказалась неспособной стабилизировать экономику.

То есть, по прогнозам, ФРС не удалось бы сократить дефляцию на рынке товаров и услуг и снизить цены на рынке ценных бумаг. Получается, что ни одна из компонент проводимой монетарной политики не могла оказывать стабилизирующий эффект на экономику США. Правда, и масштабы воздействия процентных ставок не позволяют сделать вывод о том, что именно изменения процентных ставок спровоцировали масштабное усугубление рецессии. Тем не менее получается, что в сочетании с неожиданной реакцией цен на снижение предложения денег, неудачная политика в отношении процентных ставок действительно усугубила депрессию, пребывавшую в тот момент лишь на первой волне подъема и развития.

Правда, вряд ли стоит винить экспертов того времени в полной несостоятельности, проводить вразумительную политику в условиях полного хаоса после 1931 г. было непростым занятием. Более того, они не обладали техническими средствами, доступными нам сейчас, чтобы провести столь детальный анализ и сделать столь точные прогнозы.

К тому же есть сторонники точки зрения, что есть альтернативное объяснение возникновения и развития Великой депрессии, отмечая значимость ведущих показателей финансовой активности. Так, Петер Темин (Peter Temin)⁶ утверждал, что снижение активности на рынке жилья привело к депрессии. Анализ активности на рынке жилья в совокупности с показателями инвестиционной активности в ведущих отраслях промышленности с помощью разработанной модели временных рядов, дал практически точный прогноз спада, который произошел на самом деле. То есть, депрессия достаточно четко прогнозируется через спад в терминах «реальных» показателей финансовой

⁵ “Did Monetary Forces Cause the Great Depression? A Bayesian Var Analysis for the U.S. Economy”, Albrecht Ritschl and Ulrich Woitek, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, July 2000.

⁶ Temin, P. “Did Monetary Forces Cause the Great Depression?”, New York: Norton, 1976.

активности. А если добавить в данный прогноз монетарные показатели, то способность модели к прогнозированию резко ухудшается, и прогнозируемое менее точно отражает произошедшее в действительности. Каждая из введенных авторами статьи финансовых переменных скорее «размывала» факты, нежели подтверждала или проясняла что-либо. Более того, в отличие от монетарных показателей, «реальные» показатели финансовой активности правильно указывали в прогнозах поворотные точки динамики депрессии. Правда, нельзя полностью полагаться на объяснение Великой депрессии динамикой «реальных» показателей. Несмотря на то, что прогноз с использованием этих переменных правильно указал, что стремительная рецессия начинается в середине 1929 г., предполагается, что все дальнейшие события лишь были продолжением этого спада. То есть не объясняется динамика распространения рецессии. Поэтому и спад финансовой и инвестиционной активности нельзя назвать ключевым фактором возникновения и распространения Великой депрессии.

Хотя П. Темин (P. Temin) достаточно обоснованно аргументирует преувеличение значимости влияния монетарных параметров на распространение Великой депрессии, его собственное объяснение также не лишено изъянов. Поэтому мне бы хотелось еще раз обратиться к одной из самых распространенных версий возникновения Великой депрессии, а именно, к версии о значимости монетарных показателей, выдвинутой Фридманом (Friedman) и Шварц (Schwartz). Их книга «Монетарная история Соединенных Штатов 1876–1960» (Monetary History of the United States 1867–1960) оказала огромное влияние на образ мыслей многих экономистов XX в. относительно монетарной теории и политики. Главной мыслью их книги является то, что деньги имеют значение (“money matters”) и оказывают влияние на экономику в любом случае. Как нам известно сегодня, они утверждали, что бремя Великой депрессии могло быть значительно облегчено путем своевременной и удачной монетарной политики. Эта точка зрения являлась противовесом кейнсианской. Кейнсианцы отводили монетарным параметрам экономики второстепенную роль, как и многие историки, ища объяснение Великой депрессии в других причинах. Однако Фридман (Friedman) и Шварц (Schwartz) сами говорили, что ошибочно утверждать, будто лишь неудачная монетарная политика привела к Великой депрессии. Скорее, они указывают, как многие факторы по-своему усугубляли положение и на фондовом рынке, и на рынке товаров и услуг, и на международной арене. Они обращают внимание на большое количество косвенных факторов: волатильность доллара после Гражданской войны, нестабильность «золотого стандарта», влияние краткосрочных колебаний цен на долгосрочные тренды экономического роста. Именно такой взгляд на Великую депрессию представляется наиболее правильным.

Как показали прогнозы, нельзя возложить вину за провоцирование Великой депрессии на один или два фактора. Как и многие экономические процессы, стремление к краху было относительно длительным, начиная с Гражданской войны в США. И вряд ли можно противопоставить одну точку зрения другой. Скорее, все версии, все факторы складываются в пирамиду, как негативные события, которые накапливались постепенно. А затем один из кирпичиков пирамиды выпал или осыпался, увлекая за собой остальные и приводя к краху всей пирамиды.

Золотой стандарт и Великая депрессия

Великая депрессия начиналась как обычный спад в экономике, и невозможно было представить, что она окажется такой обширной и долгоиграющей. Эта рецессия была конвертирована в Великую депрессию из-за неумелой дефляционной экономической политики. Экономисты 1930-х гг. не предотвратили Депрессию, а наоборот, усилили ее. Центральные банки считали, что политика поддержания золотого стандарта со временем восстановит занятость, а попытки увеличить занятость напрямую провалятся. Спад в производстве, снижение цен и потеря сбережений по мере банкротства банков были именно тем итогом, от которого, как считалось, золотой стандарт уберезет. Отказавшись играть по правилам золотого стандарта, власти обрекали себя на «злоупотребление» кредитами. Это стерилизовало международные потоки золота и предотвратило регулирование цен и издержек.

Почему людям было так тяжело отказаться от менталитета золотого стандарта? Дело в том, что викторианские и эдвардианские ценности, такие как бережливость, надежность, стабильность и космополитизм, считались необходимыми атрибутами монетарной системы. Золото было нравственно, принципиально и цивилизованно, а бумажные деньги считались полной противоположностью.

Первая мировая война была шоком для экономики всего мира, а также и для эдвардианского общества. Золотой стандарт позволял людям и финансам легко передвигаться из одной страны

в другую, гарантируя экономическую стабильность и цивилизованный обмен. Стандарт обладал силой благодаря как реальным, так и символическим причинам. Он символизировал менталитет и окраску поведения интеллектуальных и экономических элит. По Кейнсу, он был интегралом появления «инвестирующего класса», который считал сбережения и обязанностью, и удовольствием. Сбережения и инвестиции поощрялись стабильностью денежных ценностей, так как золотой стандарт (рис. 15-3) выступал гарантом стабильных цен и ограничивал финансовую свободу государства, что ограждало людей от опасности понижения реальной ценности финансового актива. Стабильность обменного курса поощряла интернациональные инвестиции: с 1880 по 1913 гг. Великобритания и Франция инвестировали треть своих сбережений за границу, тем самым подогрели экспансию мировой экономики.

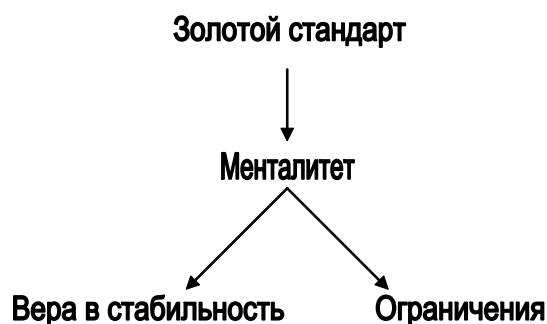


Рис. 15-3. Золотой стандарт и его последствия

Страны с золотым стандартом не могут осуществлять девальвацию своей валюты и позволять спросу на экспорт определять обменный курс, не могут увеличивать денежную массу, это бы вызвало рост выпуска и цен, которые в свою очередь увеличили бы экспорт (так как домашние товары стали относительно дешевле зарубежных и в итоге обменный курс бы упал). Чтобы справиться с дефицитом торгового баланса и потерей золота, государство могло только проводить дефляционную политику путем ограничения кредитов, с целью понизить внутренние цены до уровня, при котором интернациональный баланс был бы восстановлен. Понижение цен было возможно через понижение одного из важнейших элементов издержек производства – заработной платы. Профсоюзы не были уверены в том, что стоит соглашаться на жертвы сегодня взамен на выгоды в будущем. Они участвовали в войне и хотели получить компенсацию немедленно. Нежелание профсоюзов согласиться с урезкой зарплат привело к трансформации восстановленного золотого стандарта из гаранта стабильности в передатчика Великой депрессии.

Таблица 15-1

Основные шаги Федеральной резервной системы, октябрь 1929 – март 1933 гг.

Дата	Операции на открытом рынке	Ставка дисконтирования	Критические события
октябрь 1929	покупка \$ 120 млн	6% 1/4 2% в Нью-Йорке 5% 1/4 3-3 1/2% в других городах	Обвал фондового рынка
ноябрь 1929- декабрь 1930	покупка \$ 440 млн	-	Первый банковский кризис
январь 1931- август 1931	покупка \$ 130 млн	2-3 1/2% 1/4 1 1/2-3%	Второй банковский кризис
октябрь 1931- ноябрь 1931	-	повышение 1 1/2 - 3% 1/4 3 1/2 - 4%	Великобритания покидает золотой стандарт
январь 1932- август 1932	покупка \$ 1110 млн	4-3 1/2% 1/4 3 1/2 - 2 1/2	Нет кризиса (Глас-Стигальский акт)
март 1933	-	повышение 2 1/2 1/4 3 1/2	Последний банковский кризис (конец)

Источник: David P. Eastburn, *The Federal Reserve on Record* (Philadelphia: Federal Reserve Bank of Philadelphia, 1965): 69–70.

Милтон Фридман и Анна Шварц в своей работе «Денежная история США» говорили о «банковском кризисе». Если бы банки ответили на образовавшуюся панику сокращением выплат, то никакой депрессии не произошло бы. Именно такие действия предотвратили набеги на банки и обеспечили быстрое восстановление в 1893 и 1907 гг.

Питер Темин утверждает, что М. Фридманом и А. Шварц была выбрана непоследовательная позиция. С одной стороны, они говорят о том, что экономика была настолько нестабильна, что любой толчок мог привести к депрессии. С другой, утверждают, что экономика стабильна настолько, что ограничение выплат депозитов привело бы лишь к маленькому колебанию их цен. Те, кто ожидал снижения их стоимости, стали бы продавать, и наоборот, т. е. действовал бы обычный рыночный механизм, как в предыдущих 1893 и 1907 гг. К тому же, они говорят, что крах банков в декабре 1930 г. снизил предложение денег за счет необходимых банкам дополнительных резервов и спроса людей на валюту, в результате чего сократились сбережения. Будь это именно так, денежное ограничение должно было бы повлиять на доход через финансовые рынки. Даже если усиление депрессии привело к снижению спроса на деньги и ставки процента, все равно должны были бы заметить рост ставки процента в период банковского кризиса, чего не отмечалось в начале 1931 г.

В своей статье «Предсказание Депрессии: Гарвард против Йеля» А. Домингез, А. Файер и И. Шапиро показывают, что и современные методы временных рядов не позволили бы предсказать сильное сокращение выпуска после краха. Для общественности и бизнес-кругов 1920-х гг. Гарвард и Йель были основными источниками экономического анализа и прогнозирования.

Гарвардская экономическая служба (HES) выпускала ежемесячные отчеты о текущем и ожидаемом состоянии экономики, основанные на трех индексах общего состояния бизнеса, отражающих спекуляцию, бизнес и деньги. В 1929 г. индексы показали надвигающийся спад экономической активности, но в тот момент в бизнесе не было замечено никаких опасных симптомов. К тому же пессимистические предположения сами могли оказать негативное влияние на бизнес и экономическую активность. Поэтому ежемесячный доклад был опубликован без них.

Таблица 15-2

Стоимость контрактов в мировой торговле (январь 1929 – март 1933). Совокупный объем импорта 75 стран (ежемесячные объемы, исчисленные в старых золотых долларах (млн))

	1929	1390	1931	1932	1933
Январь	2997,7	2738,9	1838,9	1206,0	992,4
Февраль	2630,3	2454,6	1700,5	1186,7	944,0
Март	2814,8	2563,9	1889,1	1230,4	1056,9
Апрель	3039,1	2449,9	1796,4	1212,8	
Май	2967,6	2447,0	1764,3	1150,5	
Июнь	2791,0	2325,7	1732,3	1144,7	
Июль	2813,9	2189,5	1679,6	993,7	
Август	2818,5	2137,7	1585,9	1004,6	
Сентябрь	2773,9	2164,8	1572,1	1029,6	
Октябрь	2966,8	2300,8	1556,3	1090,4	
Ноябрь	2888,8	2051,3	1470,0	1093,3	
Декабрь	2793,9	2095,9	1426,9	1121,2	
Среднее	2858,0	2326,7	1667,7	1122,0	

Источник: Charles Kindleberger, *The World in Depression* (Berkeley: University of California Press, 1986): 170. Data from League of Nations, *Monthly Bulletin of Statistics* (February 1934): 51.

Другим уважаемым источником экономической информации был Ирвинг Фишер, работавший в Йеле с 1891 по 1947 гг. Он являлся конкурентом HES, так как тоже выпускал периодические доклады и очень критиковал систему индексов Гарварда. Выводы об экономической ситуации он делал согласно своему «идеальному» индексу цен товаров и индексу потребительской силы доллара. Однако, несмотря на различия в инструментах, прогнозы обеих научных школ были слишком оптимистичны в 1929–31 гг. и одинаково далеки от истинного положения дел. Вот, например, что говорил Фишер в 1930 г.: «Очевидно, что разница между нынешним, довольно мягким спадом в

бизнесе, и тяжелой депрессией 1920–1921 гг. такая же большая, как между громом и торнадо”. После краха на фондовой бирже и те, и другие прогнозировали лишь временное снижение процентных ставок и повышение цен товаров, и скорое выздоровление экономики. Даже проверка полученных Гарвардом и Йелем результатов современными статистическими методами вариаций и построением временных рядов подтвердила, что в имевшихся данных о состоянии экономики действительно нельзя было разглядеть приближавшейся депрессии.

Экономический кризис 1929–1933 гг. был ускорен Федеральной резервной системой США. Операции на открытом рынке в октябре 1929 г. не только не способствовали ослаблению кризиса, а привели к обвалу фондового рынка. С ноября 1929 по декабрь 1930 гг. разразился первый, а с января по август 1931 г. второй банковский кризис. Он оказался настолько силен, что осенью 1931 г. Великобритания была вынуждена отказаться от золотого стандарта (см. табл. 15-2).

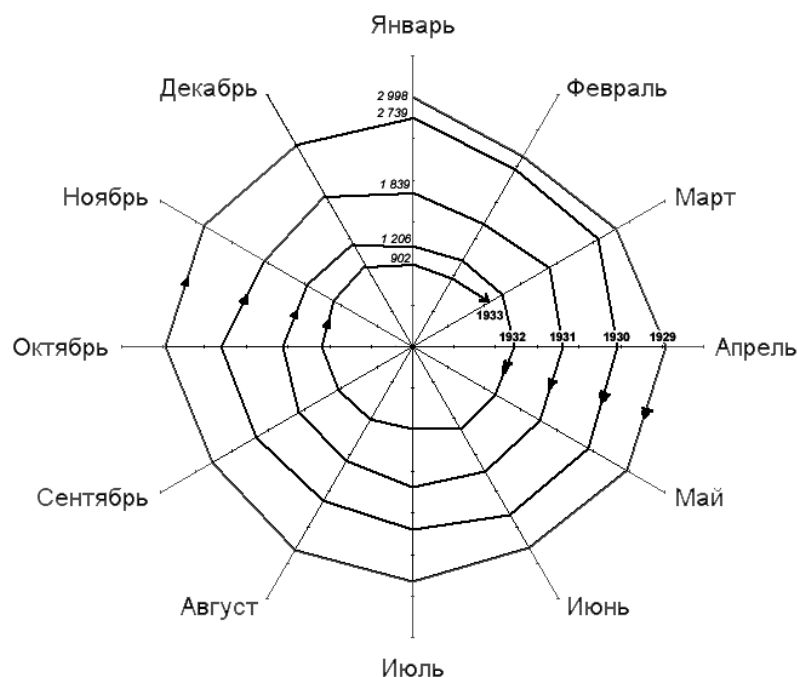


Рис 15-4. Спираль контрактов в мировой торговле, январь 1929 – март 1933 гг.
Источник: по данным таблицы 15-2

После краха на бирже цены на материалы и сельскохозяйственную продукцию резко пошли вниз. Причиной явились большие излишние запасы, накопленные из-за расширения производства во время Первой мировой войны. При падении цен, у одной части населения доходы снижались, а у другой на столько же росли, но при этом траты росли непропорционально. Поэтому общий уровень трат упал.

Все это привело к резкому снижению объемов мировой торговли. Совокупный объем импорта 75 стран упал с 2997,7 млн долл. в январе 1929 г. до 944 млн в феврале 1933 г., что привело к резкому закручиванию спирали контрактов (см. рис. 15-4).

Существуют два эффекта дефляции: статический и динамический. Статический, или эффект Кейнса, – на то же номинальное количество денег можно потребить больше товаров, следовательно, реальные денежные запасы растут. Снижение совокупного спроса влияет больше на цены, чем на производство: дефляция заменяет депрессию. Динамический, или эффект Манделла, – если ожидается дальнейшая дефляция, агенты приостанавливают сделки, чтобы заключить их потом по более низким ценам, не хотят занимать по текущей ставке, так как возвращать придется в более «дорогих» долларах (то же количество при более низких ценах). Реальная ставка процента превышает номинальную, и дефляция становится причиной депрессии. Когда экономика так и не восстановилась быстро к 1931 г., ожидания начали меняться, второй эффект перекрыл первый, и дефляция дестабилизировала экономику.

«Новый курс» Ф.Д. Рузвельта – первый опыт комплексного макроэкономического регулирования рыночного хозяйства

В чем заключалась политика Рузвельта по преодолению депрессии?

Франклин Делано Рузвельт (1882-1945) занял офис в марте 1933 г. По его словам, цель политики – не достижение искусственной стабильности на рынке иностранных валют; и более важным фактором экономической ситуации нации является ее благополучие, а не цена ее валюты. Правительство наделялось функциями регулировать заработную плату, цены, продолжительность рабочего времени, процесс конкуренции в промышленности. Была введена минимальная заработная плата, установлена максимальная продолжительность рабочего дня, действовали «кодексы честной конкуренции».



**Франклин Делано
Рузвельт (1882–1945)**

Правительственные органы приняли и реализовали ряд программ-заказов (на накапливаемые и приобретаемые государством стратегические материалы, сырье, оборудование). Поставки оплачивались из федерального бюджета. Федеральное правительство организовало общественные работы, затратив в 1933–1939 гг. на их финансирование более 12 млрд долл. Была принята и реализована федеральная программа чрезвычайной помощи. Объем финансирования программы составил 1 млрд долл., из них 500 млн передано штатам непосредственно, а остальная часть предоставлялась с условием, что на каждый доллар федеральных средств правительства штатов и местные органы власти выделяют на меры по снижению безработицы еще 3 долл. Осуществлены организация, государственная поддержка и стимулирование жилищного и дорожного строительства, лесонасаждений, гидро-мелиорации, обустройства национальных парков. В частности, в

1933 г. создана Ссудная корпорация владельцев жилья, эмитирующая облигации для обеспечения рефинансирования закладных, а в 1938 г. Федеральная национальная ипотечная ассоциация.

В марте 1933 г. по решению президента Ф.Рузвельта были закрыты коммерческие банки и за две недели проведена их ревизия. Треть банков ликвидирована. Образованная реконструктивная финансовая корпорация взяла на себя функции многих разорившихся банков. Устойчивые банки получили разрешение продолжать операции, неустойчивые ставились под контроль государственных уполномоченных. Коммерческие банки получили право лишь принимать у акционерной компании депозиты и давать ей кредиты. Что касается функций инвестиционного института (проведение операций по купле-продаже ценных бумаг), то выполнять их могли лишь специализированные инвестиционные организации (инвестиционные компании, инвестиционные банки, фонды). Однако преодолеть инвестиционный спад в 1930-е гг. так и не удалось (см. табл. 15-3; 15-4).

Таблица 15-3

Влияние политики Федеральной резервной системы на совокупный спрос (долл. млрд)

Год	Государственные расходы (в текущих ценах)	Налоги (в текущих ценах)	Текущий дефицит (-) или профицит (+) бюджета	Фактические расходы	Фактические налоги на занятых	Бюджет занятости (дефицит (-) или профицит (+))	Бюджет занятости (в % от ВВП)
1929	1,4	2,6	1,2	2,5	3,4	0,9	-0,6
1930	1,5	1,8	0,3	2,9	3,0	-0,1	+0,1
1931	1,8	-0,3	-2,1	3,4	0,3	-3,1	+2,1
1932	1,6	0,1	-1,5	3,2	1,5	-1,7	+1
1933	2,5	1,2	-1,3	5,2	4,7	-0,5	+0,3
1934	4,6	1,8	-2,8	8,4	5,6	-2,8	+1,6
1935	4,6	2,1	-2,5	8,3	5,5	-2,8	+1,6
1936	5,4	2,0	-3,4	9,3	5,4	-3,9	+2,1
1937	5,1	4,9	-0,2	8,8	10,2	1,4	-0,7
1938	5,9	3,9	-2,0	10,6	9,4	-1,2	+0,6
1939	5,8	3,6	-2,2	10,2	8,5	-1,7	+0,8

Составлено по: E, Cary Brown Fiscal Policy in the Thirties, American Economic Review 46 (1956), 864-65, Table 1.

Созданный Федеральный комитет страхования вкладов (FDIC) санкционировал банкам-участникам страховку вкладов своих клиентов, что позволяло (с определенными ограничениями по объему индивидуального вклада) вернуть клиентам их депозиты в случае банкротства банка. Плюсом было укрепление уверенности в банковской системе, что означало уменьшение вероятности ее краха ввиду «набегов» на банки в периоды паники. Однако у этой реформы имелись и негативные стороны, в частности, неэффективность решений менеджмента банков из-за асимметричной информации (moral hazard).

Таблица 15-4

Валовые внутренние инвестиции и их составляющие, 1929–1939 гг. (долл. млрд)

Год	Валовые внутренние инвестиции	Темпы роста	Чистое изменение материальных запасов	Строительство жилья	Чистые частные внутренние инвестиции
1929	16,2		1,7	4,0	8,7
1930	10,3	-5,9	-0,4	2,3	2,8
1931	5,6	-4,7	-1,1	1,7	-1,3
1932	1,0	-4,6	-2,5	0,7	-5,1
1933	1,4	0,4	-1,6	0,6	-4,3
1934	3,3	1,9	-0,7	0,9	-2,5
1935	6,4	3,1	1,1	1,2	0,6
1936	8,5	2,1	1,3	1,6	2,6
1937	11,8	3,3	2,5	1,9	5,3
1938	6,5	-5,3	-0,9	2,0	-0,1
1939	9,3	2,8	0,4	2,9	2,8

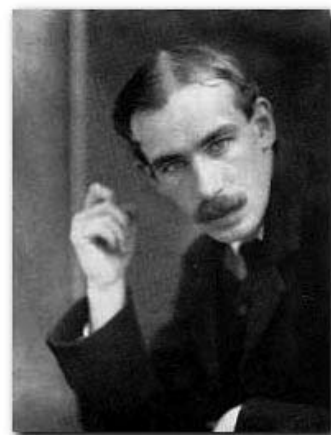
Источник: U.S. Bureau of the Census, *Historical Statistics of the United States* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1975).

Для повышения цен на некоторые виды сельскохозяйственной продукции приняты меры к сокращению ее производства (в целях компенсации ущерба, фермерам предоставлялись субсидии, источником которых стали налоги на предприятия, перерабатывающие продукцию сельского хозяйства). Правительство стремилось повысить цены на сельскохозяйственные продукты до такого уровня, чтобы соотношение между ними и ценами на промышленные товары соответствовало соотношению среднего уровня сельскохозяйственных и промышленных цен за пятилетие, предшествовавшее Первой мировой войне.

Усилился государственный контроль за деятельностью на рынке ценных бумаг, ужесточились условия включения акций предприятий в листинг бирж, повысилась индивидуальная и коллективная ответственность биржевых посредников за осуществленные операции. Установлены ограничения колебаний котировок акций в течение одного заседания. Под государственный контроль поставлен биржевой кредит.

В 1930 г. принят закон о таможенном тарифе, в соответствии с которым средний уровень импортных пошлин на облагаемые товары увеличился до 30-40% (по отдельным товарам до 70%), вводилась защита «зарождающихся отраслей». Университетам разрешено распоряжаться своей собственностью, а вырученные деньги направлять на уставную деятельность, прежде всего на финансирование НИОКР.

«Новый курс» не был заранее обдуманной системой реформ, а носил, скорее, эмпирический характер. Теоретическое обоснование появилось лишь в 1936 г. – «Общая теория занятости, процента и денег» Дж. М. Кейнса. Это в известной мере определялось и тем, что в условиях некоторого оживления конъюнктуры реформаторам уже приходилось действовать не на всех фронтах, а более целенаправленно. Однако многие считают, что работа Кейнса «Общая теория» и произвела «кейн-



**Джон Мейнард Кейнс
(1883–1946)**

сианскую революцию”, т. е. предложила новую идею – стимулировать спрос через государственные расходы. В этой работе Дж. Кейнс ввел фиксированность цен как предпосылку и рассматривал горизонтальное предложение труда, что соответствовало действительности, так как количество безработных росло, и они были готовы работать за любую зарплату, не торгуясь. Многие экономисты считают, что теория Кейнса оказала позитивное влияние на экономику. И лучшим подтверждением успешной стабилизационной политики можно считать сравнительную стабильность ВВП и уровня безработицы после Второй мировой войны, в отличие от более ранних периодов.

15.2. Германия: теория и практика социального рыночного порядка

15.2.1. Теория социального рыночного хозяйства



Вальтер Ойкен
(1891–1950)

мику, с одной стороны, и активно защитить свободную рыночную экономику от чрезмерного вмешательства государства, с другой.

Концепция социального рыночного хозяйства формировалась в атмосфере всеобщего хаоса в стране, где старый тоталитарный режим – “централизованно-управляемое хозяйство” – рухнул, а “меновое хозяйство” уже успело предстать в форме анархии и “черного рынка”. Германия потеряла четверть своей довоенной территории, была разделена на оккупационные зоны. Производство в начале 1948 г. едва достигало половины уровня 1936 г. Огромные людские потери, деморализованное войной и разрухой население, 12 млн беженцев, изношенный реальный капитал, разрушенная инфраструктура, карточная система и сохранение элементов нацистской системы управления – вот далеко не полный перечень бед-



Вильгельм Рёпке
(1899–1966)

Для формирования рыночной экономики в России необходимо создание институциональных условий, аналогичных “социальному рыночному хозяйству” в Германии. Методологические основы ее были созданы ордолиберальной “теорией порядка” (В.Ойкен, Ф.Бем, В.Репке, А.Рюстов, Л.Микш, А.Мюллер-Армак). Основными элементами концепции социального рыночного хозяйства являются:

- ◆ личная свобода;
- ◆ социальная справедливость;
- ◆ экономическая дееспособность.

Немецкие экономисты на себе испытали пагубность милитаризации экономики и подавления гражданских свобод. Им предстояло решить дилемму невозможности спонтанного порядка и неприемлемости всепроникающего государственного вмешательства. Необходимо было определить разумные границы и эффективные методы государственного вмешательства в экономику.



Франц Бём
(1895–1977)

ств послевоенной Германии. Произошла поистине “потеря старого мира без приобретения нового”. Чувство апатии и безысходность толкали к пренебрежению установленными нормами. Порядок был настоятельно необходим. Без него немыслимо никакое возрождение страны. Неудивительно поэтому, что появившаяся в 1930–40-е гг. “теория порядка” послужила методологической основой социального рыночного хозяйства в ФРГ.

Социальное рыночное хозяйство возникло как особый тип общественного устройства. Еще **Вильгельм Рёпке (1899–1966)** выступил не столько против господства государства как такового, сколько против его тоталитарных тенденций (будь то в социалистических или капиталистических одеждах). Поэтому он резко критиковал «фискальный социализм» кейнсианства, считая, что граждане, которые не принадлежат

к мощным союзам, оказываются отделенными от принятия судьбоносных решений, т. е. от государства. Усиление влияния государства на экономическое развитие страны снова делало актуальным вопрос о том, в чьих интересах работает государственный аппарат, кто контролирует государственную машину. Между тем, первым условием общественной интеграции, с точки зрения Рёпке, является свободное государство, в котором повиновение и порядок существуют лишь с согласия граждан. Поддерживать структурные изменения путем содействия приспособлению хозяйствующих субъектов призывал и видный немецкий социолог **Александр Рюстов (1885–1963)**.



**Александр Рюстов
(1885–1963)**

Одним из духовных отцов немецкого ордолиберализма по праву считается **Вальтер Ойкен (1891–1950)**. В своем фундаментальном труде «Основы национальной экономики» (1940) он сформулировал чрезвычайно важные положения о взаимозависимости порядков (политического, экономического, социального и правового). В «Основных принципах экономической политики» (работе, изданной уже после его смерти в 1952 г.) он выдвигал ту идею, что государство организует рынок, проводя политику порядка. Решающим элементом этого порядка должна стать свободная конкуренция. Эти идеи В. Ойкена развивал его соратник - немецкий правовед **Франц Бем (1895–1977)**. Основное его внимание уделено обоснованию взаимосвязи права и власти. Только сильное правовое государство может стать гарантом эффективной рыночной экономики. Сильное государство – это не такое государство, которое раздает налево и направо многочисленные льготы, а то, которое использует политическую власть, заботясь о создании условий для честной конкурентной борьбы.



**Альфред Мюллер-Армак
(1900–1978)**

Поэтому предстояло решить двуединую задачу: определить границы и методы государственного воздействия на экономику страны в таких пределах, чтобы не разрушить основы рыночной экономики сильным государством.

Термин «социальное рыночное хозяйство» был предложен **Альфредом Мюллер-Армаком (1900–1978)**. Будучи руководителем Отдела экономической политики Министерства экономики, того отдела, который отвечал за обоснование общей концепции реформ, – он стремился «поставить рыночное хозяйство на службу социальному». Фактически, пытался реализовать свои идеи о преодолении разрыва между индивидуализмом и

коллективизмом, общественными и государственными институтами, которые он начал разрабатывать еще в 30-е гг.

Таблица 15-5

Спектр неолиберализма

1. Неолиберализм в узком смысле слова — Фридрих А. Хайек: “Обновить классический либерализм!”			
2. Ревизия неолиберализма	2.1. Либеральный интервенционизм	1.1.1.	Общественно-политический неолиберализм Вильгельма Репке: “Укреплять силы общественной интеграции! «
		2.1.2.	Неолиберализм в рыночной политике Александра Рюстова: “Поддерживать структурные изменения путем содействия приспособлению хозяйствующих субъектов!”
		1.1.2.	Социальный неолиберализм Альфреда Мюллер-Армака: “Поставить рыночное хозяйство на службу социальному!”
	2.2. Ордолиберализм Вальтера Ойкена и Франца Бема: “Создать и поддерживать конкурентный порядок! ”		
3. Социальное рыночное хозяйство Людвиг Эрхарда: “Систематическая экономическая политика, содействующая свободе!”			

Источник: «Социальное рыночное хозяйство: истоки, концепция, практика». М., 2001, с. 43.

Это не означало, что взгляды ордо-либералов были абсолютно едины, между ними были заметные различия, они наглядно представлены в табл. 15-5. Однако и тем не менее, эти различия не носили принципиального характера. Классики социально-рыночного хозяйства характеризовали различные стороны его спектра.



**Людвиг Эрхард
(1897–1977)**

Таковы были основные концепции, которые легли в основу политики **Людвиг Эрхарда (1897–1977)**.

15.2.2. Практика социального рыночного хозяйства

Реформы Людвиг Эрхарда создали предпосылки для воплощения теории социального рыночного хозяйства в германской практике. «Рыночная экономика, – писал Л. Эрхард в своей книге «Полвека размышлений», – оправдана с хозяйственной и нравственной точек зрения только до тех пор, пока она полнее и лучше, чем какая-либо иная форма экономики, обеспечивает оптимальное удовлетворение потребностей всего народа, когда она в максимальной степени наделяет номинальные доходы граждан реальной покупательной способностью»⁷.

В августе 1948 г. на съезде Христианской демократической партии (в Реклингхайзене) Л. Эрхард провозгласил необходимость создания такой системы хозяйствования, которая смогла бы обеспечить «благополучие для всех». Социальное-рыночное хозяйство – это особый тип общественного устройства и особый способ мышления. Однако не следует думать, что эти идеи были сразу приняты населением. Для того чтобы благие начинания превратились в реальность, нужно, чтобы были выполнены важнейшие требования, необходимые для проведения эффективной экономической политики:

1. Проводимая политика должна быть понятной гражданам.
2. Политики должны убедить людей в ее правильности.
3. Политика должна быть последовательной.
4. Она должна быть открытой и честной.
5. Должна быть правильно выстроена тактически, то есть ориентироваться не только на долгосрочный, конечный результат, но и демонстрировать свою убедительность и эффективность в разумные, с точки зрения ожидания населения, временные сроки.

Основы будущих реформ были заложены в секретном меморандуме, который был закончен еще в марте 1944 г. В нем давалась оценка экономической и финансовой системы нацистской Германии в конце войны и намечалась программа перехода от военной экономики к экономике мирного времени.

Промышленное производство в 1946 г. составляло только 33% от уровня 1936 г. Промышленность в это время могла обеспечить каждого немца парой обуви раз в 12 лет, а костюмом раз в 50 лет. Государственный долг составлял 415 млрд марок, а общие размеры необеспеченного товарной массой денежного спроса оценивался в 300 млрд марок. Подлинной денежной единицей стала пачка американских сигарет. За одну пачку «Camel» можно было приобрести полфунта масла, за блок – пару ботинок, а за 300 блоков «Фольксваген». В этих условиях 20 июня 1948 г. была проведена денежная реформа.

Каждый житель получал право обменять 60 марок по курсу 1 к 1. Половину сбережений можно было обменять 1 к 10, а вторую половину 1 к 20. Текущие платежи (зарплата, пенсия, квартплата) обменивались в соотношении 1 к 1, взаимные обязательства предприятий 1 к 10. Все обязательства государства, выраженные в рейхсмарках, аннулировались, без всякой компенсации. Монопольное право на выпуск новых банкнот было передано Банку немецких земель. Стратегическая линия Эрхарда состояла в том, чтобы, используя стабилизирующий эффект жесткой денежной реформы, приступить к радикальной перестройке механизма управления экономикой. Важную роль в этом занимали условия для развития рыночной конкуренции и социальные амортизаторы для защиты наиболее слабых.

Минимально необходимая критическая масса рыночных преобразований была осуществлена быстро и комплексно: либерализация цен, отмена многочисленных регламентаций, сковывающих хозяйственную инициативу, переориентация инвестиционных потоков в сферу производства потребительских благ и услуг.

Эрхард умело сочетал концепцию большого скачка и градуалистский подход. Так, контроль над ценами основных продуктов питания был снят лишь в 1957 г., когда была установлена конвертируемость немецкой марки. Были приняты эффективные антиинфляционные меры: блокирование

⁷ Эрхард Л. Полвека размышлений: речи и статьи / Пер. с нем. М.: Наука; ТОО «Ордынка», 1996.

вкладов (было заморожено 70% средств на счетах населения), регулярно публиковались каталоги «уместных цен», учитывающие реальные издержки производства и разумную прибыль, была принята государственная программа продажи «Каждому человеку» необходимых потребительских товаров по сниженным ценам.

Выборы 1953 г., на которых ХДС/ХСС одержали убедительную победу, создали предпосылки для дальнейшего углубления реформ. В результате в 1957 г. удалось провести через Бундестаг «Закон против ограничения конкуренции», который создал действительные предпосылки для развития малого и среднего бизнеса.

К началу 60-х гг. ВВП Западной Германии увеличился по сравнению с 1950 г. почти в три раза. Среднегодовые темпы роста экономики составили 10%, а безработица всего 1%. Наиболее ярким критерием эффективности экономической политики государства стали не масштабы ее активности, а конечные результаты развития национальной экономики.

Применение концепции в Германии превзошло все самые радужные прогнозы, однако опасность таилась в сильном государстве. Государственная бюрократия далеко не всегда использует свой руль в нужном направлении. Она часто склонна преувеличивать свою роль в хозяйственном развитии. В результате, «порядка» становилось все больше и больше, а «свободы» все меньше и меньше. Появилась опасность превращения рыночной свободы в свободу, направляемую и контролируруемую государством. Дело в том, что политика хозяйственного порядка представляла собой альтернативу и чистому либерализму, и плановой экономике, и даже олигархическому капитализму. Важно, однако, чтобы регулирование свобод осуществлялось не сверху, а снизу, чтобы существовала органическая взаимосвязь между свободой, самостоятельностью и ответственностью. Если этот баланс нарушается, то нарастает зависимость людей от государства, а свободные граждане превращаются в послушных подданных. Социальные блага должны быть не дарованы государством, а заработаны самими трудящимися.

Однако в конце 60-х возникли первые сигналы, свидетельствующие о ревизии социального рыночного хозяйства. Отчасти это было связано с переходом от бурного роста к нормальному экономическому развитию, отчасти являлось следствием разбухшего государственного бюджета, отчасти – следствием постоянных требований профсоюзов, выступающих за более быстрый рост заработной платы. В результате возникла спираль «зарплаты-цены», которая не замедлила сказаться на темпах экономического роста (рис. 15-5).

1967 г. стал поворотным в экономической политике ФРГ. На смену Людвигу Эрхарду пришел Карл Шиллер, который попытался соединить несоединимое – свободу и социализм, конкуренцию и планирование, неолиберализм и неокейнсианство. Новизна заключалась в резком расширении государственного вмешательства в экономику. Его лозунгом стало: «Конкуренция – насколько возможно, планирование – насколько необходимо». Неудивительно, что на смену блоку ХДС/ХСС в 1969 г. пришло правительство социал-демократов, объединившихся со свободными демократами («малая коалиция» – СДПГ и СвДП).

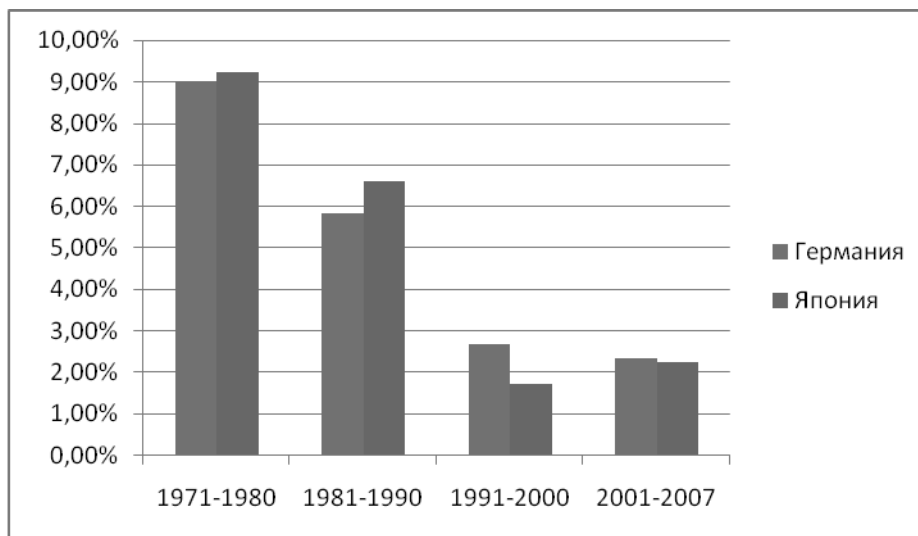


Рис. 15-5. Темпы роста ВВП в Германии и Японии:

Источники: http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt63/pwt63_retrieve.php

Таким образом, экономическая политика, которую сам Эрхард называл социальным рыночным хозяйством, проводилась менее 20 лет, с 1948 по 1967 гг. Именно в течение этого времени и наблюдалось «немецкое чудо». Когда же в конце 1960-х принципы экономической политики Германии подверглись решительной ревизии, то «чудо» окончилось. Эту новую политику если и можно называть «социальным рыночным хозяйством», то обязательно подчеркивая, что она шла во многом вразрез с идеями ордолиберализма и с практикой Эрхарда.

15.3. Япония: истоки послевоенного чуда

Опыт реформирования высокоцентрализованной и сильно милитаризированной экономической системы, каковой была Япония после Второй мировой войны, представляет для нас несомненный интерес. Он усиливается тем, что страна, опираясь на свои вековые традиции, смогла освоить достижения современной научно-технической революции и широко использовать их для модернизации экономики.

Таблица 15-6

Изменение структуры собственности в японском сельском хозяйстве в 1938–1955 гг.

Год	Общее число хозяйств	Собственники		Собственники-арендаторы		Арендаторы-собственники		“Чистые арендаторы”		Прочие	
	тыс.	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%
1938	5429	1638	30,2	-	-	-	-	1453	26,8	-	-
1941	5412	1656	30,6	1123	20,8	1093	20,2	1516	28,0	24	0,4
1944	5537	1729	31,2	1114	20,1	1102	19,9	1574	28,4	18	0,3
1947	5909	2154	36,5	1183	20,0	997	16,9	1574	26,6	1	0,0
1950	6176	3822	61,9	1591	25,8	411	6,7	312	5,1	41	0,7
1955	6043	4199	69,5	1308	21,6	285	4,7	239	4,0	11	0,2

Источник: *Экономические и политические проблемы современной Японии / Под ред. Я.А. Певзнера. М., 1963. С. 147.*

Принято считать, что своим успехом Япония обязана высокой норме капиталовложений, низкой заработной плате, форсированному экспорту своей продукции и отсутствию больших военных расходов. Это несомненно так. Достаточно сказать, что норма капитальных вложений в начале 70-х гг. достигла в Японии небывалого для стран Запада уровня: 38–39%. Но, в то же время, успех экономического развития Японии зависел и от ряда других причин.

Обычно выделяют пять составляющих японского чуда: земельная реформа, трансформация военно-промышленного комплекса и монополизация экономики, успешная финансовая реформа, которая позволила обуздать инфляцию, реформа трудовых отношений и легализация профсоюзов и значительные успехи во внешней торговле. Рассмотрим каждый из этих моментов подробнее.

15.3.1. Земельная реформа 1946–1950 гг.

В конце Второй мировой войны в аграрном секторе была занята половина населения Японии. Даже учитывая традиционный японский минимализм, следует подчеркнуть, что аграрная проблема стояла чрезвычайно остро в этой горной и в большинстве случаев абсолютно непригодной для проживания населения стране. Если в США посевная площадь составляет 30%, в Великобритании 25%, то в Японии – всего 14% территории. Результатом войны стало то обстоятельство, что территория бывшей империи сократилась на 52%. Развитию современных форм производства в деревне мешали феодальные и дофеодальные пережитки. В условиях недостатка земли быстро росла арендная плата, спекуляция и различные злоупотребления. Поэтому изменения в структуре собственности японского сельского хозяйства стали давно назревшей проблемой.

В период начала реформ (август 1945 – февраль 1947 гг.) начинается земельная реформа, антимонопольное регулирование и легализуются профсоюзы. Целью аграрной реформы была передача земли из рук отсутствующих собственников в руки работающим на земле крестьянам, помощь арендаторам в покупке земли, обеспечение доступа крестьян к кредиту, стабилизация цен на сельскохозяйственную продукцию, а также поощрение создания и развития деятельности

сельскохозяйственных кооперативов. В результате аграрной реформы доля собственников возросла более чем в 2 раза, а чистых арендаторов сократилась более чем в 6,5 раз (см. табл. 15-6). Это не замедлило сказаться на продуктивности сельского хозяйства, в результате чего урожайность риса выросла в 1,5 раза (см. рис. 15-6).

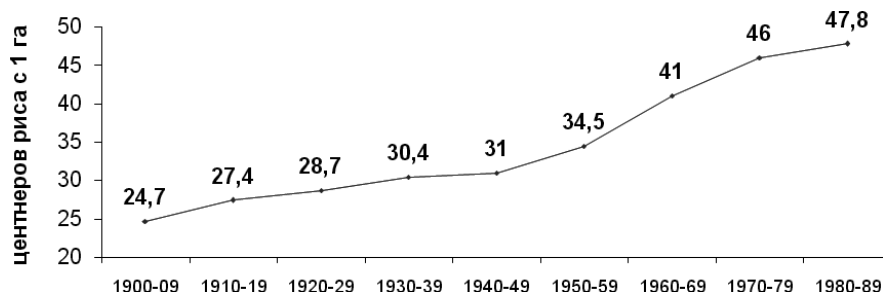


Рис. 15-6. Динамика урожайности риса в Японии с 1900 по 1989 гг.

Источник: Asahi Shimbun. Japan Almanac 2000. – Токио 1999. Р. 141

В результате аграрной реформы была подорвана деятельность черного рынка. Если в конце 1946 – начале 1947 гг. государственные закупочные цены были 8,7 раза ниже цен черного рынка, то уже к 1949 году этот разрыв сократился до 4,5 раза, а в 1956 г. составлял уже 1,3 раза (см. табл. 15.7).

Таблица 15-7

Соотношение государственных закупочных цен на рис и цен черного рынка в период 1946–1956 гг.

Год	Государственные закупочные цены, иен	Цены черного рынка, иен	Разница, кол-во раз
Конец 1946-начало 1947	550	4800	8,7
1949	4700	21000 (в Токио)	4,5
1954	10000	17500	1,8
1956	10000	13100	1,3

Источник: Попов В.А. Формирование социально-экономической структуры японской деревни, М., 1987. С. 180

Соединение собственности на земли и хозяйствование на земле открыло широкие возможности для длительных капиталовложений в сельское хозяйство, что предопределило высокие темпы развития в аграрной сфере в послевоенные годы.

Таблица 15-8

Материальные потери Японии во Второй мировой войне (млрд иен)

Материальные ценности	Общие потери, (а)	Оценочное состояние активов при отсутствии потерь, (б)	Оставшееся национальное богатство к концу войны, (в)	Доля убытков (а : б), %	Национальное богатство в 1935 г. в ценах августа 1945 г.
Общая сумма национального богатства, из них:	64,3	253,1	188,9	25	186,7
Строения	22,2	90,4	68,2	25	76,3
Индустриальное машинное оборудование	8,0	23,3	15,4	34	8,5
Корабли	7,4	9,1	1,8	81	3,1
Электро- и газовое оборудование	1,6	14,9	13,3	11	9,0
Мебель и предметы домашнего хозяйства	9,6	46,4	36,9	21	39,3
Готовые товары	7,9	33,0	25,1	24	23,5

Источник: Nakamura T. The Postwar Japanese Economy. Tokyo, 1981. Р. 15.

15.3.2. Реформы в промышленности: роспуск дзайбацу

Вторым важным направлением реформы стало антимонопольное регулирование. Однако прежде чем его осуществить, необходимо было сначала восстановить японское машиностроение и трансформировать машиностроительный комплекс. Общие материальные потери Японии во Второй мировой войне превысили 64,3 млрд иен, что составило четверть национального богатства (см. табл. 15-8).

Экономическая программа пришедшего к власти в мае 1946 г. правительства Сигэру Иосиды предусматривала приоритетное внимание ключевым отраслям промышленности, финансовую поддержку частных инициатив, направленных на восстановление экономики и рационализацию промышленности, а также меры по преодолению безработицы. Наибольшее значение в создании предпосылок для быстрого развития экономики сыграл роспуск дзайбацу (Zaibatsu – досл. «финансовая клика»). Дзайбацу сформировались в качестве крупных олигополистических организаций после революции Мэйдзи (1868 г.). Каждая из этих групп включала разветвленную сеть очень крупных компаний. Так, крупнейшая из них, Митсубиси, к моменту ее роспуска объединяла 11 компаний.

В результате демополизации уровень концентрации производства ведущих отраслей Японии заметно снизился. Однако это вовсе не означало, что крупные монополистические объединения исчезли совсем. Начало периода высоких темпов роста вновь способствовало их быстрому росту. Тем не менее, важно подчеркнуть, что произошло значительное обновление военной и политической элиты, что способствовало дебюрократизации в стране, и, в конечном счете, повышению темпов экономического роста (см. табл. 15-9).

Экономическое и научно-техническое развитие Японии в послевоенный период опиралось и ориентировалось на растущий массовый спрос как внутри страны, так и за рубежом, имевший прежде всего потребительский характер. Постоянно возрастало обратное воздействие личного потребления на производство и его эффективность. В результате японский бизнес быстро окупал свои затраты, реализовывал высокую норму прибыли, а растущее накопление немедленно направлял в производственное инвестирование. Правящие круги и бизнесмены страны хорошо понимали, что при высоких темпах экономического роста, поддерживаемых растущей нормой капвложений, существует реальная опасность вхождения хозяйства страны в порочный круг «производства ради производства», и делали все, чтобы избежать его на основе быстрой оборачиваемости оборотного и окупаемости основного капитала, высоких темпов капитального строительства и нововведенческого процесса, четкой организации производства.

Таблица 15-9

Общий индекс промышленного производства в Японии 1934-1956 гг. (1934-1936 гг. = 100)

Год	Общий индекс	Изменение к предыдущему году, %
1934	89,9	-
1935	99,2	10,3
1936	110,3	11,2
1937	128,6	16,6
1938	141,1	9,7
1939	146,6	3,9
1940	147,9	0,9
1941	150	1,4
1942	145,6	-2,9
1943	159,7	9,7
1944	176,2	10,3
1945	63,2	-64,1
1946	39,2	-38,0
1947	46,2	17,9
1948	61,8	33,8
1949	76,7	24,1
1950	88	14,7
1951	119,4	35,7

Окончание табл. 15-9

Год	Общий индекс	Изменение к предыдущему году, %
1952	131,8	10,4
1953	161,2	22,3
1954	173,5	7,6
1955	187,9	8,3
1956	227,4	21,0

Рассчитано по: Cohen J. *Japan's Postwar Economy*. - Indiana, 1958. P. 15; *Economic Statistics of Japan*. Bank of Japan. Tokyo, 1956. P. 203.

15.3.3. Реформирование финансовой сферы Японии

Третьим важным направлением, создавшим предпосылки для быстрого развития экономики, было реформирование финансовой системы. В феврале 1946 г. была проведена денежная реформа, результатом которой стало резкое сокращение выпуска денег Центральным банком. Однако остановить стремительный рост денежной массы удалось лишь к 1949 г. в связи с началом осуществления «линии Доджа» (см. рис. 15-7).

Максимальный прирост денежной массы (как видно из графика) был осуществлен в 1947 г., когда накал социальной напряженности привел к общенациональной забастовке. Именно в этот период правительство под нажимом профсоюзов и левых партий было вынуждено пойти на значительное повышение заработной платы государственным служащим. Борьба с инфляцией поэтому представляла для японского правительства сложную, но необходимую задачу. Под нажимом штаба Верховного главнокомандующего оккупационными войсками японское правительство пошло на аннулирование своих долгов и увеличение налоговых сборов путем ввода чрезвычайных налогов. Имущественный налог на граждан затронул в первую очередь зажиточную верхушку.

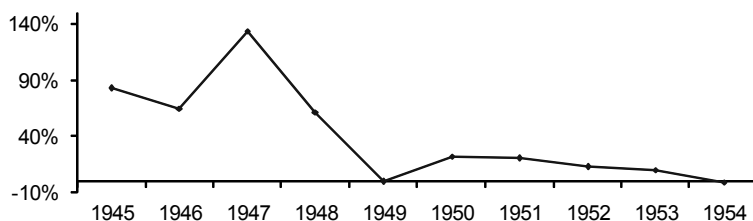


Рис. 15-7. Ежегодный прирост суммы банкнот банка Японии в обращении (в %)

Источник: Cohen J. *Japan's Postwar Economy*. - Indiana, 1958. P. 54

Важную роль в оздоровлении японских финансов сыграла жесткая позиция американских оккупационных властей. Экономистами штаба СКАП была разработана детальная программа по выводу японской экономики из кризиса к 1951-1953 гг., называлась она «Возможности сбалансированной японской экономики». На самом деле программа была рассчитана на помощь В. Дрейпера в деле «пробивания» денег на восстановление Японии в конгрессе США. Всего, по замыслам разработчиков программы, США должны были вложить свыше 1 млрд долл. (в течение 5 лет) на экономическое восстановление японской экономики.



Рис. 15-8. Динамика годового прироста оптовых и розничных цен в Японии 1948-1956 (в %)

Источник: построено по Cohen J. *Japan's Postwar Economy*. Indiana, 1958. P. 92, 100-101

Именно в Вашингтоне была разработана «Программа достижения экономической стабильности, подлежащая выполнению японским правительством», в которой предполагалось:

- ◆ сбалансировать японский бюджет;
- ◆ увеличить налоговые сборы;
- ◆ строго ограничить выдачу государственных субсидий;
- ◆ стабилизировать заработную плату;
- ◆ установить контроль над ценами;
- ◆ усилить контроль над внешней торговлей;
- ◆ предпринять меры по расширению экспорта;
- ◆ увеличить производство местного сырья и товаров и
- ◆ улучшить систему продовольственных поставок⁸.

Выполнять эту программу было получено Д. Доджу, уже проведшему валютную реформу в послевоенной Западной Германии. В Японию Доджа направил лично президент Трумен.

Шоковая терапия сделала свое дело и динамика годового роста оптовых и розничных цен стремительно пошла на убыль (см. рис. 15-8).

15.3.4. Система отношений на производстве: сочетание традиций и современности

Важнейшей предпосылкой японского чуда стала реформа трудовых отношений.

В Японии очень серьезно была воспринята мысль о том, что недоплата трудовых усилий или, что еще хуже, уравнительная оценка существенно разных результатов труда, а также экономически необоснованная переплата не способствуют росту производительности труда всего коллектива, созданию положительного климата на производстве. Японскому капиталу удалось заинтересовать широкие массы трудящихся в производительном труде путем продуманной системы его оплаты в соответствии с качественными и количественными параметрами, с учетом конечных результатов не только отдельного работника, но и всего кадрового состава предприятия.

Таким образом, были приведены в действие общественные силы, обеспечившие быстрый экономический и технический прогресс страны. Широкое распространение получили бригадные формы организации труда и его оплаты, патернализм и другие методы. Этой же цели служила система пожизненного найма, формирование профсоюзов не по отраслевому, а по фирменному признаку, четкая премиальная система, привязанная к результатам труда и к продолжительности трудового стажа. Размер премий, стимулирующих те или иные показатели эффективности производства, может достигать на японских предприятиях полугодовой суммы заработной платы.

Кроме того, Япония поставила перед собой националистические цели стать лучше других, превзойти развитые в промышленном отношении страны. Не случайно результаты одного социологического обследования, проведенного в Японии и США, показали, что, как правило, для американского рабочего его завод – чужой, а для японского – свой. Так, на американском предприятии лишь 10–12% рабочих сообщили, что постоянно думают об общих проблемах его развития и стремятся помочь ему, а на однотипном японском – 61%.

Как правило, японский рабочий, имея примерно такой же общеобразовательный уровень, что и американский, лучше обучен профессионально. По результатам того же социологического обследования, средний японец, пришедший в данную организацию, на протяжении первых 10 лет работы обучается в течение 500 дней, или 50 дней в год (т. е. 1 день в неделю). В США же этот период в 6 раз короче. Ощущая себя неотъемлемой частью организации, где он работает, японец стремится внести рационализаторские предложения, принести своей фирме и себе дополнительный доход.

Широкие массы рабочих в Японии всячески привлекаются к участию в рационализации труда и производства, контроле качества производимой продукции. Известна, в частности, практика японских фирм по созданию кружков контроля качества. Эти кружки, состоящие из представителей работодателя и профсоюза, призваны конкретно и в деталях изыскивать резервы постоянного совершенствования качества продукции в интересах повышения конкурентоспособности и престижа фирмы. Высокое качество товаров позволило Японии завоевать ведущее место в мире по конкурентоспособности производимой продукции.

В результате происходит значительное изменение структуры совокупного капитала. Если в начале XX в. 2/3 его приходилось на физический капитал, то в конце века на человеческий (табл. 15-10).

⁸ История войны на Тихом океане. М., 1958. Т. 5. С. 221.

Таблица 15-10

Изменение структуры совокупного капитала в странах Запада и Японии (%)

	1800 г.	1860 г.	1913 г.	1950 г.	1973 г.	1997/98 г.
Физический капитал	78-80	77-79	67-69	54-53	43-44	31-33
Человеческий капитал	20-22	21-23	31-33	46-48	56-57	67-69

Источник: World Bank. World Development Report, 1991-1999/2000; UNDP. Human Development Report, 1990-1999.

В Японии обращает на себя внимание так называемый социальный контракт, в соответствии с которым многих конфликтных ситуаций сознательно избегают путем переговоров, вовлечения профсоюзов в систему принятия решений. Так, широко практикуются консультации между менеджерами и представителями профсоюзов по конкретным вопросам управления производством, составления планов, условий труда, коллективных договоров, выдачи премий и т. д. Помимо этого промышленный бизнес поддерживает тесный контакт с правительственными ведомствами и банковским капиталом.

Важнейшую роль в успешном претворении в жизнь задачи «догнать США» в научно-техническом отношении и занять передовые позиции в мире сыграла политика, направленная на соединение инициативы бизнеса с государственным регулированием. Важную роль в проведении этой политики сыграло Министерство внешней торговли и промышленности (МВТП), созданное в 1953 г. специально для стимулирования и обновления производства и экспорта на базе НТП.

Государство, занимающее меньшую долю в создании ВВП, чем в США и странах Западной Европы, оказалось в Японии настоящим катализатором экономического роста и научно-технического прогресса. В результате возникает так называемая японская корпорация - объединение промышленных фирм, банков, профсоюзов и государства, столь грозное для американских и западноевропейских конкурентов.

Нельзя сбрасывать со счетов и особенности японского национального характера, национальных черт в социально-экономическом развитии страны. Как уже отмечалось, Япония показала пример эффективного заимствования иностранной техники и технологии, его быстрого освоения и распространения. Эта особенность связана не только с гибкостью государственного вмешательства в экономику страны, но и со спецификой японской культуры, философии и национального характера. Современная японская культура и философия вобрала в себя многочисленные черты феодальных времен. Это и послушание, и преданность хозяину, и вера в японскую самобытность, и даже исключительность, умение быстро схватывать все иностранное, способное принести пользу Японии. К этому добавляются коллективистский менталитет (взгляд, образ мыслей), бригадные методы труда, умение быстро и сообща решать проблемы, особенно если они затрагивают интересы, честь или престиж нации, отрасли и даже отдельной фирмы.

В начале двадцатого века в США и Японии, несмотря на разницу в культуре, традициях, политических режимах, стадиях индустриализации, наблюдались трудовые отношения, характеризующиеся индивидуализмом, краткосрочной ориентацией, большой текучестью кадров, низкой лояльностью, отсутствием законодательства, защищающего права рабочих, и низким уровнем взаимного доверия. На конкурентных рынках труда того времени ставка заработной платы определялась общими умениями и опытом. Наблюдалась крайне высокая мобильность: рабочие любой квалификации часто меняли место работы, в поисках более высоких ставок заработной платы и более благоприятных условий труда. Инвестиции в человеческий капитал, соответственно, были крайне низки. Менеджмент человеческих ресурсов заключался в первую очередь в контроле на самом низком уровне.

Начиная с этих одинаковых условий в начале столетия, институциональные траектории проходили параллельно в течение последующих трех деkad. В частности, неожиданный шок, вызванный Первой мировой войной, привел к похожим экономическим, политическим и социальным условиям в США и Японии. В ответ на увеличение размеров фирм и спроса на государственные социальные программы, ведущие бизнесмены заинтересовались увеличением производительности, индустриальной гармонией и улучшением уровня жизни рабочих. На большинстве промышленных предприятий этих стран развился патернализм работодателя.

В 20-х гг. XX в. патернализм усилился. В США и Японии прогрессивные работодатели завоевали доверие рабочих, общественности и государства. Существовала разница в макроэкономической среде этих двух стран. Японская экономика была подвержена серии непродолжительных шоков, в ходе этого у агентов появились взаимные ожидания, вера в репутацию и институциональное

устройство, которые помогали минимизировать эффект от шоков на трудовые отношения. На североамериканском континенте экономика процветала, а оптимистические ожидания агентов не терпели сильных изменений.

Великая депрессия сильно ударила по экономикам обеих стран. В самом начале в США и Японии фирмы отреагировали одинаково, отражая параллельность институционального развития до этого момента. Но со временем депрессия в Соединенных Штатах все усиливалась, и фирмы не смогли следовать имплицитным контрактам на грани выживания. Это и привело к потере репутации работодателей в глазах рабочих, которые перестали верить в силу имплицитных контрактов. Так как депрессия в Японии не была столь продолжительной и институциональное устройство было более устойчивым, имплицитные контракты в Японии не нарушались.

В начале тридцатых правительства обеих стран попытались через создание картелей и профсоюзов справиться с экономическими и социальными последствиями депрессии. В США эти попытки восстановления экономики не увенчались успехом, в то время как профсоюзы увеличили свое влияние в стране. В Японии, напротив, трудовое законодательство было заблокировано, а бизнес завоевал большее влияние с восстановлением экономики. Это привело к дальнейшему расхождению в принятых трудовых законах и социальных программах в конце тридцатых годов. Японское правительство провело политику, дополнительную к корпоративному патернализму, в то время как американское правительство приняло ряд законов, сложно сочетающихся с патернализмом. Поэтому в США отношения компаний и профсоюзов стали носить враждебный характер, на основе веры в антагонистические интересы. К концу тридцатых годов две различных системы трудовых отношений развились в США и Японии, эксплицитные, основанные на законах, в США, и имплицитные, основанные на репутации, в Японии.

Вторая мировая потребовала того, чтобы правительства обеих стран занялись серьезным регулированием занятости для обеспечения максимального производства в условиях войны. Это привело к укреплению трудовых практик, сформированных ранее, и еще большей дивергенции систем трудовых отношений в США и Японии.

В дальнейшем в США продолжилась та же тенденция, а в Японии наступило время самого большого шока – американская оккупация, повлекшая за собой изменение среды из-за законодательных, политических и экономических реформ. Но институциональный капитал, сформированный еще в довоенное и военное время, был достаточно силен для того, чтобы воспроизводить себя в новой среде с некоторыми важными изменениями.

В конце концов, к началу 50-х сложились два типа систем трудовых отношений. Эксплицитные контрактные отношения, основанные на вере в антагонизм интересов профсоюзов и менеджмента компаний, характерные для США. Имплицитные долгосрочные коллективные соглашения, сформированные на кооперации между профсоюзами и управляющим звеном, свойственные Японии.



Рис. 15-9. Как осуществляется динамический процесс выбора нового равновесия в эволюции трудовых отношений

Источник: Ч. Моригучи «Эволюция трудовых отношений в американских и японских промышленных компаниях, 1900–1960: сравнительный исторический и институциональный анализ».

Существует три распространенных взгляда на эволюцию трудовых отношений в Соединенных Штатах и Японии.

Первый взгляд (культурный подход) состоит в том, что разница в трудовых отношениях в этих странах в 60-е годы обусловлена различиями в культуре и традициях, сложившихся еще в доиндустриальный период. **Второй взгляд** (историко-ситуационный подход) заключается в том, что изменение институционального развития является следствием уникального исторического события, такого как война или депрессия. И, наконец, **третий взгляд** на проблему (экономико-рациональный подход) состоит в том, что институциональные различия являются результатом рациональной реакции агентов на специфические экономические условия (например, технология, спрос и т. д.). Этот подход подразумевает экзогенность таких переменных, как технология и экономические условия. Общее у этих подходов то, что они пытаются найти внешние факторы, которые бы оказали определяющее влияние на развитие трудовых отношений.

Ч. Мориугучи считает, что ни один из этих подходов изолированно не может полностью объяснить различия в трудовых системах США и Японии. По его мнению, культурный подход не может одновременно объяснить американский патернализм в 1910-х гг. и антагонистические отношения между работодателем и персоналом в 1950-х, а для Японии заметное изменение трудовых норм среди рабочих в первой половине XX в. Историко-ситуационный подход, полагает автор, не может объяснить, почему война и депрессия в Соединенных Штатах привели к изменению в траектории развития, а похожие события в Японии нет. И, наконец, экономико-рациональный подход объясняет низкие инвестиции в человеческий капитал и упрощение работы как следствие технологии массового производства, но тогда остается непонятным, почему отношения противоположного характера сохранились в Японии в 1950-х, хотя в это время там с успехом использовалось конвейерное производство.

Чтобы справиться с недостатками и ограничениями вышеперечисленных подходов, необходимо сравнительное исследование и использование теории игр для исторического анализа этих двух стран. Мориугучи представляет ситуацию в качестве повторяющейся игры между тремя агентами: управляющим звеном, персоналом и государственным аппаратом. Система трудовых отношений представляет собой *равновесный исход* такой игры, состоящий из множества наилучших ответных реакций трех агентов с соответствующими ожиданиями (см. рис. 15-9).

Происходит ускорение ритма жизни. Как пишет Джек Траут, «Потоку новых технологий не видно конца. Скорость изменений возрастает... все труднее «переваривать» поступающую со всех сторон информацию и принимать правильные (рациональные) решения». Таким образом, в условиях высокой динамики среды применение историко-институционального анализа осложняется высокой неопределенностью. Институты не поспевают за изменениями условий (экономической, политической и общественной ситуации) и их анализ уже не дает таких же значимых выводов, как в начале XX в.

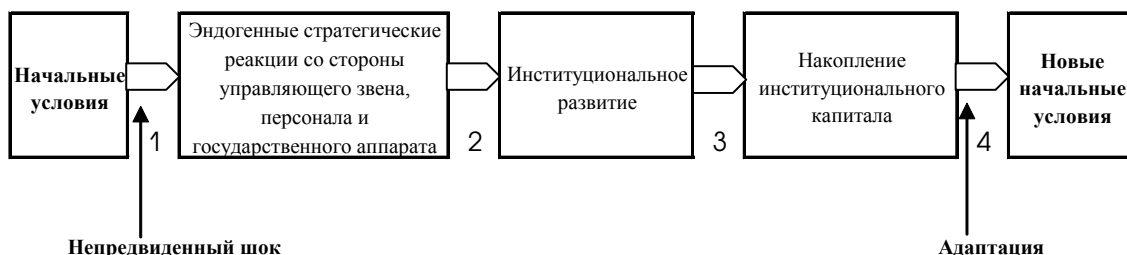


Рис. 15-10. Диаграмма динамического выбора равновесия

Теоретики постмодернизма считают полезным инструмент сравнительного противопоставления модернистских и постмодернистских институтов и организаций. Организации времени модернизма были ригидными, постмодернизма – гибкие. Тогда как потребление модернизма имело массовый характер, постмодернистское потребление основывается на нишах. Предпосылкой модернистских организаций является технологический детерминизм, а постмодернистские организации являются собой технологический выбор. В модернистских организациях происходит обеднение, упрощение и разделение труда, при постмодернизме – происходит обратный процесс. Трудовые отношения как фундаментальные организационные отношения, на базе которых сконструирован целый дискурс о детерминизме размера как одной из ситуационных переменных, уступают более сложным и фрагментарным формам отношений, таким как заключение субконтрактов и налаживание сетей.

С позиции постмодернизма не может существовать равновесного исхода. Существует множество возможных исходов, не один из которых не является лучше другого. Агенты не предпринимают наилучшие ответные реакции, а «примегают» на себя различные роли (см. рис. 15-10).

Таблица 15-11

Динамика процентного соотношения японского экспорта по регионам

Регион / страна	1936 г.	1946 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1954 г.	1955 г.
Азия	51,1	33,1	46,6	51,5	51,6	48,9	42
Европа	11,1	1,2	12,0	10,7	14,0	9,0	10,2
Северная и Южная Америка	26,7	65,1	29,1	21,6	23,5	31,1	33,8
США	22,1	65,1	21,7	13,6	17,2	21,4*	26,4*
Африка	7,4	0,0	8,9	8,2	7,4	8,5	10,2
Австралия и Океания	3,6	0,6	3,6	7,9	3,5	2,5	3,8
Всего	100	100	100	100	100	100	100

* Северная Америка

Источник: Bank Of Japan. Economic Statistic of Japan. Tokyo, 1952. P. 269, 273–284; Пичугин Б.М. Япония. Экономика и внешняя торговля. М., 1957. С. 99.

15.3.5. Изменения в японской внешней торговле

Уже к моменту обретения независимости (в 1952 г.) Японии в целом удалось восстановить свою экономику, достигнуть важнейших показателей середины 30-х гг. за исключением одного: уровень экспорта едва превышал 1/3 довоенного уровня, и это даже несмотря на войну в Корее, в ходе которой США осуществляли довольно большие закупки в Японии.

В условиях потери колониальных владений и обострившегося сырьевого голода развитие экономики было невозможно без широкого притока иностранной валюты. Однако под давлением США Япония в этот период была вынуждена разорвать отношения с Китаем – традиционным торговым партнером страны. Японии пришлось менять приоритеты и переключаться на рынки Индии и Гонконга. Существенным образом возросла к середине 50-х гг. и доля Северной и Южной Америки (см. табл. 15-11).

Таблица 15-12

Динамика процентного соотношения японского импорта по регионам

Регион / страна	1936 г.	1946 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1954 г.	1955 г.
Азия	38,5	8,8	32,6	28,9	31,2	30,7	36,6
Европа	11,8	1,2	4,0	7,8	6,9	8,0	7,1
Северная и Южная Америка	38,2	86,4	52,0	51,5	51,7	53,4	45,5
США	30,6	86,4	43,2	33,9	37,9	46,0*	41,3*
Африка	3,9	2,9	2,7	3,9	2,6	2,2	2,2
Австралия и Океания	7,6	0,6	8,7	7,8	7,6	5,7	8,6
Всего	100	100	100	100	100	100	100

* Северная Америка

Источник: Bank Of Japan. Economic Statistic of Japan. - Tokyo, 1952. P. 269, 273-284; Пичугин Б.М. Япония. Экономика и внешняя торговля. - М., 1957. С. 99.

Значительными стали и изменения в структуре японского импорта (см. табл. 15-12). Здесь также удельный вес Китая оказался близким к нулю. Его заменила возросшая доля стран Латинской Америки и переориентация связей на Индию, Гонконг, Корею и другие азиатские страны. Доля китайского экспорта упала с 34,1% в 1939 г. до 1,4% в 1955 г. и с 16,6% до 3,2% в импорте соответственно. В то же время объем экспорта в Юго-Восточную Азию с 1937 по 1955 гг. вырос в 3,5 раза, в Латинскую Америку в 4,5 раза, в Западную Европу – почти в 9 раз и в страны Ближнего Востока более чем в 4 раза. Такие успехи не в последнюю очередь связаны с государственным регулированием

внешнеэкономической деятельности в 1940-1950-е гг. Вплоть до 1960-х гг. в Японии действовали государственные меры валютного контроля, импортного лицензирования и жесткого наблюдения за крайне ограниченным числом банков, обслуживающих внешнюю торговлю.

Фактически рост внешней торговли стал наглядным отражением успехов внутреннего экономического развития, наглядным проявлением японского экономического чуда.

Учебно-методические материалы

Занятие 15.1. США: Опыт выхода из Великой депрессии и создания предпосылок устойчивого роста

Экономический кризис 1929 г. и его причины. Затяжной характер депрессии: спад производства и рост безработицы. Социальные аспекты кризиса.

Дискуссия о причинах Великой депрессии. Кейнсианский подход: кризис как результат слабости государственного регулирования. Неоклассический подход: кризис как результат ошибочных действий государства. Версия институционалистов.

Развитие государственного регулирования экономики как «ответ» на «вызов» Великой депрессии – общее и особенное.

«Новый курс» Ф.Д. Рузвельта – первый опыт комплексного макроэкономического регулирования рыночного хозяйства. Великий кризис и «революция управляющих». Генезис кейнсианства. Дж.М. Кейнс и переориентация экономики на личное потребление. Создание предпосылок долгосрочного устойчивого роста. Кейнсианская теория и практика.

Занятие 15.2. Германия: концепция социального рыночного порядка

Возникновение фашистских режимов как результат Великой депрессии. Фашистская модель командной экономики.

Реформы Л. Эрхарда – становление социального рыночного хозяйства. Роль государства в создании благоприятной институциональной среды для развития бизнеса. «Германское чудо». «Рейнская» модель капитализма.

Организация германской промышленности. Характер научно-технического прогресса и структурные сдвиги в экономике. Предпринимательство и профсоюзы. Система коллективных договоров. Коллективные предприятия. Роль государства. Проблемы германской экономики после объединения Германии. Сила и слабость экономики Германии.

Занятие 15.3. Япония: истоки послевоенного чуда

Роль революции Мейдзи. Рождение «японского чуда».

Послевоенное развитие Японии. Факторы ускоренного экономического роста. Роль государства в модернизации экономики. Отраслевая и организационная структура современной японской индустрии. Государственные финансы. Планирование экономической политики. Система отношений на производстве. Мотивы конкуренции. Сочетание традиций и современности. Сила и слабость послевоенной японской экономики.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. Дружинин Н.Л. Япония: экономическое чудо. СПб.: Питер, 2003.
2. Портер М., Такеути Х., Сакакибара М. Японская экономическая модель. М.: Альпина Бизнес букс. 2005.
3. Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России. Под ред. Р.М. Нуреева. М.: ГУ-ВШЭ. 2007. С. 24–52.
4. Эрхард Л. Благополучие для всех. М., Начала-Пресс, 1991.

Дополнительная

5. Ван дер Вее Г. История мировой экономики. 1945–1990. М., 1994. Гл. 1, 2, 5 13.
6. Гутник В. Политика хозяйственного порядка в Германии. М.: Экономика. 2002.
7. Зарицкий Б.Е. Экономика Германии: путь по лестнице, ведущей вниз. М.: Юрист. 2003.
8. Макмиллан Ч. Японская промышленная система. М.: Прогресс, 1988.

9. Социальное рыночное хозяйство в Германии: истоки, концепция, практика. М.: РОССПЭН, 2001. Гл. 2, 3.
10. Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России. Под ред. Р.М. Нуреева, М.: ТЕИС, 2007.
11. Теория хозяйственного порядка «Фрайбургская школа» и немецкий неоллиберализм. М.: Экономка. 2002.
12. *Kennedy, Paul*. The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict From 1500–2000. New York, 1987.
13. *Rasler, Karen A. and William R. Thompson*. The Great Powers and Global Struggle, 1490–1990. Lexington, KY, 1994.
14. Япония в сравнительных социокультурных исследованиях. Ч. II. Реферативный сб. М., ИНИОН, 1990. С. 4–20.

Web-ресурсы

15. **Gardner Stephen H.** Comparative Economic Systems. 2nd. ed. 1998. Ch 11,19. http://business.baylor.edu/Steve_Gardner/CESCH19.HTM.
16. **Кейнс Дж.М.** Экономические последствия мира. Гл. 6. Европа после Договора: <http://economytheory.narod.ru/library/ecp06.zip>.
17. «Новый курс» Франклина Делано Рузвельта (сервер): <http://newcourse.chat.ru/main.htm>.
18. America's Great Depression (сервер): <http://www.amatecon.com/greatdepression.html>.
19. **Eichengreen B., Temin P.** The Gold Standard and the Great Depression. August 1998: <http://papers.nber.org/papers/W6060>.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Какие причины депрессии обсуждали Фридман и Шварц в своей работе «Monetary history of the United States»? Были ли те, кто предсказывал Великую депрессию? Какие основные авторитетные источники информации о состоянии экономики были в то время? И что они говорили?
2. Какова была политика борьбы с дефицитом торгового баланса и потери золота в США в период начала Великой депрессии? Опишите возникновение и эффекты дефляции после краха на фондовой бирже.
3. Почему людям было так тяжело отказаться от менталитета золотого стандарта?
4. В чем заключалась политика Рузвельта по преодолению депрессии?
5. Что значила для американской экономики «Общая теория занятости, процента и денег» Кейнса? Существует ли критика этой теории? И если существует, то какая, а если нет, то почему?
6. Можно ли было предотвратить Великую депрессию? И если да, то что для этого необходимо было сделать? А если нет, то почему?
7. Сравните «Новый курс» Ф.Д. Рузвельта и экономическую политику А. Гитлера как разные варианты преодоления Великой депрессии.
8. Можно ли поставить рыночное хозяйство на службу социальному? Кто, по мнению ордолибералов, должен поддерживать структурные изменения в переходной экономике?
9. Что должно делать «государство производящее» и «государство защищающее» при социальном рыночном хозяйстве? Как, согласно концепции социального рыночного хозяйства, следует создавать и поддерживать конкурентный порядок?
10. Каковы истоки «немецкого экономического чуда»? Изменилась ли концепция социального рыночного хозяйства в процессе воплощения замыслов в реальность?
11. Проследите, как с XVII в. и до наших дней менялось отношение экономистов к проблеме государственного регулирования экономики. Почему эта проблема постоянно находилась в центре внимания экономистов? Есть ли в эволюции взглядов экономистов по этой проблеме какая-либо закономерность? Какие меры предложили основоположники концепции свободного рыночного хозяйства?
12. Попробуйте проанализировать основные факторы, которые помогли Японии в реализации ее «чуда» после Второй мировой войны.
13. Как повлияла земельная реформа 1946–1950 гг. на изменение структуры собственности в японском сельском хозяйстве?
14. В чем экономический смысл послевоенных реформ в промышленности? Какие социально-экономические последствия имел роспуск дзайбацу?

15. В чем суть реформирования финансовой сферы Японии? Как оно отразилось на динамике и структуре внешней торговли?
16. Сравните системы трудовых отношений Японии и США:
- а) в начале XX века
 - б) Первая мировая война и ее последствия
 - в) Великая депрессия
 - г) Вторая мировая война и период послевоенной американской оккупации Японии
17. Почему, с точки зрения сторонников эволюционной экономики, неоклассическая микроэкономическая теория не предлагает достаточного базиса для понимания процесса трансформации? В чем состоит основная идея экономически-рационального, и в частности, технологического подхода? Приведите пример теории, относящейся к технологическому подходу.
18. В чем заключается проблема динамической неэффективности (непоследовательности во времени)? Как можно применить данную модель к анализу трудовых отношений в США и Японии?
19. Назовите и опишите три распространенных взгляда на эволюцию трудовых отношений в США и Японии. Что у них общего? И в чем различие?
20. Как возникли и почему получили развитие кружки контроля качества?
21. Каковы причины замедления темпов роста Японии в конце XX века?
22. По каким критериям можно проследить различия трех региональных моделей смешанной экономики – североамериканской, западноевропейской и дальневосточной?

ТЕСТЫ

1. Верны ли следующие утверждения?

- Падение номинального ВВП в США за период Великой депрессии превысило 50%.
Да Нет
- Большинство ученых приписывают ключевую роль в Великой депрессии золотому стандарту.
Да Нет
- Разрушительные последствия Второй мировой войны лишь усугубили экономическое состояние стран, попавших в Великую депрессию.
Да Нет
- В восстановлении экономики после Великой депрессии правительством США большая роль отводилась промышленности, так как основные законы по проблемам сельского хозяйства принимались после законов о промышленности.
Да Нет
- Девальвация доллара не поддерживалась населением Америки в 30-х гг. XX в.
Да Нет
- Основным достижением «Нового курса» было восстановление положительных ожиданий населения.
Да Нет
- Основные законодательные акты 1933 г. по промышленности (NIRA) и сельскому хозяйству (AAA), направленные на восстановление экономики, были признаны не соответствующими Конституции США.
Да Нет
- Экономика США не смогла восстановиться полностью за все время правления администрации Ф. Рузвельта.
Да Нет
- Успех социального рыночного хозяйства был связан с реализацией концепции «большого толчка».
Да Нет
- В 1920-е гг. в мировой экономике усилились фритредерские тенденции.
Да Нет
- Основные черты японской модели смешанной экономики сформировались в период послевоенной американской оккупации.
Да Нет

2. Выберите правильный ответ

12. В «Новый Курс» Рузвельта не входило:
- а) реформа банковского сектора;
 - б) улучшение качества дорог;
 - в) увеличение вмешательства правительства в экономические процессы в производстве товаров и услуг;
 - г) социальная программа.
13. Все перечисленное относится к закону (акту) Гласса-Стигала, кроме:
- а) разделения инвестиционной и коммерческой деятельности банков;
 - б) создания Национальной Комиссии по оздоровлению экономики (National Recovery Administration);
 - в) принятия в 1933 г.;
 - г) создания прообраза современной системы федерального страхования депозитов.
14. Результатом Закона о восстановлении сельского хозяйства (Agricultural Adjustment Act) стало:
- а) выплата пособий по безработице фермерам;
 - б) уменьшение площади засеваемых земель;
 - в) уменьшение стимулов фермеров к увеличению производительности;
 - г) солдаты были направлены на уборку урожая.
15. Эффектами принятия Акта о восстановлении национальной промышленности (National Industry Recovery Act) были все перечисленные, кроме:
- а) падение ожидаемых реальных процентных ставок;
 - б) рост цен;
 - в) падение уровня безработицы;
 - г) рост заработной платы.
16. Этот тариф был введен в 1930 году в целях поддержания внутреннего выпуска США:
- а) тариф Джексона-Мартина;
 - б) тариф Смута-Хоули;
 - в) тариф Смита-Хьюбнера;
 - г) антидепресссионный тариф Рузвельта.
17. «Кризис недопотребления» описывает ситуацию, когда
- а) более 30% населения не могут обеспечить себя пропитанием на рекомендованном уровне калорийности;
 - б) более 15% населения не могут обеспечить себя пропитанием на рекомендованном уровне калорийности;
 - в) рабочие не могут позволить себе купить продукты собственного труда;
 - г) государство ограничивает импорт ключевых продуктов для поддержания их внутренних производителей, но последние не в силах достаточно обеспечить ими рынок.
18. Концепцию влияния массовой паники относительно здоровья банковского сектора на распространение Великой депрессии разработали
- а) Фридман и Шварц;
 - б) Кейнс и Шварц;
 - в) Самуэльсон и Фишер;
 - г) Тобин и Морган.
19. Размышления Дж.М. Кейнса о феномене Великой депрессии лучше всего резюмируются следующим образом:
- а) депрессии представляют собой случайные отклонения от рыночного равновесия, а потому являются крайне маловероятными и их повторных проявлений в столь сильной форме не стоит опасаться;

- а) германской модели экономики;
б) французской модели экономики;
в) японской модели экономики;
г) всех трех перечисленных моделей.

28. В модели двух дефицитов

- а) объем иностранной помощи определяется наибольшим из дефицитов;
- б) объем иностранной помощи определяется наименьшим из дефицитов;
- в) объем иностранной помощи равен торговому дефициту;
- г) объем иностранной помощи равен дефициту сбережений.

29. Что заставляет людей переселяться из деревни в город?

- а) высокая зарплата;
- б) высокий жизненный уровень;
- в) высокий уровень социального обеспечения;
- г) верно все вышеперечисленное.

30. Основным отличием концепции традиционного дуализма от нового понимания проблемы является следующее:

- а) резкое вмешательство государства в экономику;
- б) избыточное использование такого фактора, как труд;
- в) слишком большой акцент на урбанизации и индустриализации;
- г) игнорирование НТР.

31. Роль «мирового финансиста» в результате Первой мировой войны

- а) осталась у Великобритании;
- б) перешла от Великобритании к Франции;
- в) перешла от Великобритании к США;
- г) была разделена между США и Францией.

32. Особенностью экономического развития США во время «просперити» 1920-х гг. стало широкое развитие

- а) потребительского кредита;
- б) холдинговых компаний;
- в) верно и а), и б);
- г) неверно ни а), ни б).

33. В чем было принципиальное отличие «Нового курса» Рузвельта от предшествующих антикризисных мер?

- а) признание несостоятельности либеральной доктрины;
- б) отрицание тезиса об автоматизме рыночного процесса;
- в) признание необходимости государственного вмешательства в хозяйственные отношения;
- г) все вышеперечисленное верно.

34. Что из нижеперечисленного рассматривалось разными экономистами в качестве возможных причин Великой депрессии?

- а) слабая приспособленность и гибкость рынков труда;
- б) действие международной денежной системы;
- в) система мировых договоренностей;
- г) все вышеперечисленное.

35. «Новый курс» Рузвельта был направлен на все, кроме:

- а) реформирование банковской системы;
- б) увеличение контроля над продукцией;
- в) инициацию социальных программ;
- г) поддержание золотого стандарта.

36. Когда началось непрерывное исцеление от Великой депрессии?

- а) 1932 г.;
- б) 1933 г.;
- в) 1936 г.;
- г) 1939 г.

37. В какой период в США в отличие от Японии проявился антагонизм менеджеров и рабочих?
- а) неприязнь к управляющему звену существовала у американских рабочих со времен войны за независимость;
 - б) когда в США начали воплощать в жизнь идеи тейлоризма;
 - в) в беззаботные 1920-е гг., когда в США появились крупные монополии, эксплуатирующие рабочих;
 - г) во времена Великой депрессии, так как «Новый Курс» противоречил корпоративному патернализму;
 - д) антагонизм, как черта западной культуры, всегда существовал в США, тогда как в Японии, согласно ценностям конфуцианства, отношения построены на кооперации.

38. Какое влияние оказала Великая депрессия на развитие трудовых отношений в США и Японии и почему?

- а) одинаковое, потому что размер шока был сравнительно меньше институционального капитала в обеих странах;
- б) разное, потому что депрессия в США была более продолжительной;
- в) одинаковое, так как в обеих странах она привела к потере фирмами репутации;
- г) разное, потому что имплицитные контракты начали нарушаться в Японии, а в США – нет.

39. Японскую экономику называют «экономикой песочных часов». Эта метафора показывает, что в Японии

- а) хозяйственные обязательства выполняются точно в срок;
- б) работники являются трудоголиками – стремятся за рабочий день полностью отдать бизнесу все свои силы;
- в) слабо развит средний бизнес;
- г) нет среднего класса.

40. Каковы слабые стороны японской модели смешанной экономики?

- а) неспособность генерировать качественные технологические инновации;
- б) чрезмерный бюрократический контроль;
- в) обремененность госбюджета высокими социальными расходами;
- г) высокая концентрация производства.

41. В какой стране из нижеперечисленных современная национальная модель экономики сформировалась раньше, чем в других странах?

- а) Швеция;
- б) Германия;
- в) Франция;
- г) Япония.

ВОПРОСЫ ПОВЫШЕННОЙ СЛОЖНОСТИ И ЗАДАЧИ

42. Перечислите основные законодательные акты США в 1933 г., направленные на восстановление экономики. Дайте краткую характеристику этим актам: какие меры предусматривались, с какими целями, какова оказалась действенности этих мер. Опишите проблемы, которые возникли при исполнении этих законов.

43. Охарактеризуйте основные черты концепции социального рыночного хозяйства в Германии. При каких условиях она могла быть воплощена в жизнь? Каково соотношение «шоковой терапии» и градуалистского подхода в политике Людвига Эрхарда? Менялось ли это соотношение на разных этапах реформы и если менялось, то как именно?

44. Проанализируйте приведенные ниже данные о динамике структуры самодеятельного населения Великобритании, Германии и Франции в XIX–XX вв., сравните их с данными по России и определите

- а) можно ли на основании этой информации датировать, когда каждая из названных стран переживала промышленную и научно-техническую революцию; если можно, то назовите эти периоды;

б) в какие периоды и какие страны были более передовыми, а какие более отстающими;

в) прошла ли Франция сквозь стадию индустриального общества или нет, и почему;

Обратите внимание, что во Франции доля промышленных работников никогда не превышала 2/5 населения, т. е. составляла абсолютное меньшинство нации.

г) какие существуют качественные отличия между Россией и странами Западной Европы в этом отношении? (Для ответа следует вспомнить, когда в нашей стране городское население сравнялось с сельским, каковы примерно современные пропорции распределения населения России по секторам экономики.)

Структура занятости самодеятельного населения по основным секторам экономики, в %

Страны	1860 г.	1900 г.	1930 г.	1960 г.	1989 г.
Великобритания					
Сельское хозяйство	19	9	6	5	2
Промышленность	49	51	46	47	30
Сфера услуг	32	40	48	48	68
Германия					
Сельское хозяйство	-	40	29	14	4
Промышленность	-	39	40	47	32
Сфера услуг	-	21	31	39	57
Франция					
Сельское хозяйство	52	41	36	23	6
Промышленность	27	30	33	39	30
Сфера услуг	21	29	31	38	64

Источник: От аграрного общества к государству всеобщего благосостояния. М.: «Российская политическая энциклопедия», 1998. С. 242.

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ, ОПТИМИЗАЦИЯ, ИНТЕРЕСЫ

Л.С. ГРЕБНЕВ,

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

Материал представляет собой четвертую главу готовящейся к изданию монографии «Анти-СаМ: что «не так» в учебниках П. Самуэльсона, Н. Мэнкью...» (Москва, ИНФРА-М). В ней сравнивается изложение в нескольких авторитетных вводных учебниках таких понятий, как неопределенность, оптимизация, предельные величины, интересы. На этой основе дается авторская классификация объективных интересов субъектов, описываются два фундаментальных принципа экономической рациональности – минимизации затрат и максимизации результата, и их связи, соответственно, с эффектами замещения и дохода, а также с реализацией экономического суверенитета как при кочевом и оседлом образах жизни в прошлом, так и в обществах современного типа.

Ключевые слова: неопределенность; оптимизация; предельные величины; интересы; рациональность; эффект дохода; эффект замещения; экономический суверенитет.

UNCERTAINTY, OPTIMIZATION, INTERESTS

L.S. GREBNEV,

Doctor of economic sciences (DSc), Professor,
National Research University Higher School of Economics,
Moscow,
e-mail: lgrebnev@hse.ru

The material represents the fourth chapter of the monograph «Anti-SaM: What is «wrong» in the Textbooks of P. Samuelson, N. Mankiw...» (forthcoming by Infra-M Publ., Moscow). Accounts of several authoritative introductory textbooks are compared, the notions under consideration are: uncertainty, optimization, marginal items, interests. Proceeding from this basis, the author's classification of subjects' objective interests is made; two fundamental principles of economic rationality – one of cost minimization and the other of benefit maximization, – are described, with their associations to the effects of substitution and income, correspondingly, taken into account. Realization of the economic sovereignty both at nomadic and at settled ways of living, either in the past epochs, and in the societies of modern type, is accentuated as well.

Keywords: uncertainty; optimization; marginal items; interests; rationality; an income effect; a substitution effect; the economic sovereignty.

JEL classification: A11, A22.

§ 1. Неопределенность как свойство реальности «по Самуэльсону»

Понятие неопределенности не относится к тем, с которых начинаются вводные учебники по экономике. Более того, только в учебнике П. Самуэльсона и В. Нордхауза оно вводится в явном виде. Оно отсутствует в словаре терминов, но во второй части «Микроэкономика: предложение, спрос и рынки товаров» есть глава 11, которая называется «Неопределенность и теория игр»¹. Глава с тем же порядковым номером и почти с тем же названием – «Риск, неопределенность и теория игр» – есть и в

¹ См.: (Самуэльсон и Нордхауз, 2009. С. 404–436).

15-м издании этого учебника на языке оригинала еще 1995 г., т. е., до первой публикации учебника Н.Г. Мэнкью, и в переводе на русский язык 1997 г. (*Самуэльсон и Нордхауз, 1997*). В остальных учебниках² имеются лишь отдельные вопросы, которые можно отнести к теме неопределенности. Среди них страхование и связанные с ним риски, теория игр («дилемма заключенных» и ее применение для анализа поведения различных экономических агентов).

Скорее всего, это можно объяснить тем, что сама по себе неопределенность (неизвестность, «незнание») вообще, и в хозяйствовании в частности – вещь очень неудобная для любой формализации, в том числе математической. В то же время наука, по крайней мере, в ее классическом понимании, занимается преодолением разнообразных неопределенностей в окружающем мире, выявлением в нем определенностей (закономерностей, законов), не зависящих от воли человека.

Реальное хозяйствование происходит не в виртуальном мире формализаций (хотя чем дальше, тем больше роль разнообразных многовариантных расчетов *ex ante* при разработке решений и их согласовании) и тоже осуществляется на стыке неопределенностей окружающей среды и вполне определенного интереса выживания, а также других интересов субъектов. Об этом дальше будет довольно много говориться, но сначала – цитаты из учебника (*Самуэльсон и Нордхауз, 2009*):

«Наши аналитические исследования рынков строились на предположении о том, что значения издержек и спроса изначально известны и каждое предприятие в состоянии предвидеть действия других предприятий, т. е. конкурентов. На самом деле *неопределенность* и *риск* – неотъемлемые составляющие мира бизнеса.... Практически все предприятия сталкиваются с тем, что цены на их продукцию колеблются от месяца к месяцу. Варьируются цены и на вводимые мощности: рабочую силу, землю, оборудование и горючее. Нельзя также предсказать и поведение конкурентов. Суть бизнеса можно сформулировать следующим образом: *вложить средства сейчас, чтобы получить прибыль в будущем*³. Вкладывая средства, вы фактически становитесь заложником *неопределенности будущего*. Бизнес – это всегда предпринимательский риск... Цель следующего раздела – установить роль рынков в распределении риска во времени и пространстве, ознакомить вас с теорией поведения в условиях неопределенности и раскрыть значение страховых рынков»⁴. И еще: «Как люди относятся к риску? В основном они, конечно, стремятся избежать неопределенности по отношению к своим доходам и потреблению»⁵.

Можно заметить, что для авторов темы «неопределенность» и «оптимизация» существуют независимо друг от друга. Аналитические исследования рынков, о которых говорилось в приведенной цитате – это исследование именно оптимизационного поведения. Один из подпараграфов главы 7 «Анализ издержек» так и называется «Как предприятию выбрать оптимальную комбинацию ресурсов»⁶. В нем сформулировано следующее правило:

«Правило минимизации издержек. Чтобы произвести *данный объем производства* с минимальными издержками, предприятие должно найти такую комбинацию факторов, в которой предельный продукт в расчете на один доллар, затраченный на приобретение ресурсов, был бы одинаков для всех ресурсов»⁷.

В следующей, восьмой главе «Анализ рынков совершенной конкуренции» выводится «золотое правило фирмы»:

«Сформулируем *правило предложения предприятия, функционирующего в условиях совершенной конкуренции*: предприятие будет получать максимальную прибыль, если будет выпускать такой объем продукции, при котором предельные издержки равны рыночной цене продукции.

Предельные издержки = Цена или $MC = P$ »⁸.

Эта же ситуация повторяется и после введения в учебнике неопределенности и риска, в следующей части – «Часть III. Рынки факторов производства: труд, земля, капитал». Например, в главе 14 «Земля и капитал» сначала излагается классическая (оптимизационная) теория процента и капитала: «Чтобы понять механизм формирования процентной ставки и прибыли на капитал, рассмотрим идеальный случай закрытой экономики с чистой конкуренцией и без риска или инфляции. Принимая решение о том, стоит ли инвестировать, максимизирующее прибыль предприятие всегда будет сопоставлять стоимость заимствования денежных средств с их отдачей, т. е. с нормой при-

² См.: (Мэнкью, 1999; Макконнелл и Брю, 1999; Фишер, Дорнбуш и Шмалензи, 1993).

³ Можно понять выделенное здесь курсивом как частный случай общей «формулы», которой заканчивалась вторая глава: «Чтобы потом жить всем, надо кому-то работать сейчас».

⁴ См.: (*Самуэльсон и Нордхауз, 2009. С. 405–406*). (Курсив мой, – Л.Г.)

⁵ Там же, с. 412.

⁶ Там же, с. 273–275.

⁷ Там же, с. 274, курсив мой, – Л.Г.

⁸ Там же, с. 304.

были на капитал»⁹. Затем, самым последним, идет подпараграф «Неопределенность и ожидания», в котором, в частности, говорится: «Последнее дополнение касается риска, который сопровождает принятие инвестиционных решений. В реальной жизни не существует волшебной палочки, позволяющей предсказывать будущее... В наших рассуждениях мы предполагали, что риска не существует. Но в действительности почти все ссуды или инвестиции содержат элемент риска... Инвестиции отличаются по степени риска, однако абсолютно безрисковых инвестиций не бывает... Таким образом, инвесторы должны получать дополнительный доход, или премию за риск, чтобы направить средства на инвестиции с систематическим, или нестрахуемым риском»¹⁰.

Аналогичные рассуждения есть и в учебнике (Макконнелл и Брю, 1999): «**Неопределенность риск и прибыль.** В динамичной экономике будущее всегда неопределенно. Это значит, что предприниматель берет на себя риск. Прибыль можно рассматривать частично как вознаграждение за принятие этого риска. Связывая чистую прибыль с неопределенностью, важно разграничивать страхуемый и нестрахуемый риски...

Суть проблемы состоит в следующем: прибыли и убытки можно связать с нестрахуемыми рисками, возникающими как из-за циклических, так и из-за структурных сдвигов в экономике...

Неопределенность, инновации и прибыль. Рассмотренные виды неопределенности являются для фирмы внешними факторами: они не контролируются ни конкретной фирмой, ни отраслью. Другая исключительно важная черта динамического капитализма – инновации – связана с инициативой самого предпринимателя...

Но здесь мы снова сталкиваемся с неопределенностью. Несмотря на то, что процветающие фирмы проводят специальные исследования рынка, производство новых продуктов или модификация существующего продукта могут оказаться экономически невозможными. Стереokino¹¹... приходит на ум как пример подобных неудач»¹².

Этот дидактический прием в преподавании экономической теории – сначала оптимизация «в условиях определенности», а потом «поправки на риск» – в целом соответствует истории ее развития. Сначала, с 1870-х гг., маржиналистская революция происходила «в условиях определенности» и только полвека спустя, в 1921 г., появилась первая профессиональная экономическая публикация, в названии которой было слово «неопределенность»¹³.

В работе Ф. Найта «Риск, неопределенность и прибыль» были четко разведены понятия неопределенности и риска, ставшие общепризнанными: «Чтобы сохранить различие между измеримой и неизмеримой неопределенностью, о которой шла речь выше, мы можем использовать термин «риск» для обозначения первого типа неопределенности и собственно термин «неопределенность» – для второго... Практическая разница между категориями риска и неопределенности состоит в том, что в первом случае распределение результатов в группе известно (что достигается путем априорных вычислений или изучения статистики предшествующего периода), а во втором – нет. Это чаще всего вызвано невозможностью провести группировку случаев, так как рассматриваемые ситуации в значительной мере уникальны. Наилучший пример неопределенности связан с вынесением суждений или формированием мнений относительно будущего развития событий; именно эти мнения (а вовсе не научные знания) оказывают решающее влияние на наше поведение»¹⁴.

Этого разделения неопределенности и риска не стали делать П. Самуэльсон и В. Нордхауз, которые, по сути дела, свели неопределенность к риску, о чем свидетельствует последняя из приведенных выше цитат из их учебника. Возможно, как раз для снятия у обучающегося ожидания такого разделения было изменено и название главы 11 между 15-м и 18-м изданиями с «Риск, неопределенность и теория игр» на «Неопределенность и теория игр» (хотя в ней остался подпараграф «Риск и неопределенность»).

К моменту публикации работы Ф. Найта уже произошла научная (квантово-механическая) революция, о которой никто не мог догадываться в 1870-х гг., в физике, на которую экономисты тогда смотрели как на эталон науки¹⁵. Одним из ключевых моментов этой революции стало «соотноше-

⁹ См.: (Самуэльсон и Нордхауз, 2009. С. 526).

¹⁰ Там же, с. 530.

¹¹ Это написано было не позже 1996 г. До появления «Аватара» и других кассово успешных фильмов в формате 3D оставалось еще более десяти лет.

¹² См.: (Макконнелл и Брю, 1999. С. 645–646).

¹³ См.: (Knight, 1921; Найт, 2003).

¹⁴ Цит. по (Найт, 1994а).

¹⁵ Разумеется, она сопровождалась радикальными изменениями математического инструментария, тогда как экономисты во многом продолжают пользоваться в основном «дореволюционным» математическим аппаратом физиков. По-другому и быть не может, учитывая принципиальную ограниченность точности первичных эмпирических наблюдений хозяйственной практики.

ние неопределенностей» наряду с вероятностным описанием динамики движения элементарных частиц и дискретным характером перехода от одного состояния к другому.

Умение увидеть себя и других в будущем – это очень важное умение. Но поскольку будущее неопределенно, это умение не может быть совершенным. Это также надо понимать, чтобы не впадать в ошибку «всезнания», «всеведения».

Однако неопределенно не только будущее, но и настоящее, а также отчасти прошлое: многого из того, что было, мы не знаем и никогда не узнаем. Наука Нового времени была ориентирована на поиск определенностей. Только в начале прошлого века физика подошла к рубежу, границе познания определенности места и скорости перемещения – постоянной Планка, изучаемой сейчас в средней школе. С этой величиной, базовой для квантовой физики, связано соотношение неопределенностей при наблюдении явлений в микромире.

Экономика как наука пока не подошла к познавательному барьеру, аналогичному тому, который был преодолен физиками сто лет назад. В хозяйствовании есть свое соотношение неопределенностей: внешней среды и внутреннего мира субъекта. Чем выше уровень его культуры, чем богаче внутренний мир, его собственное пространство принятия решений, тем успешнее он может хозяйствовать. Но практика хозяйствования не может ждать рекомендаций науки. Решения должны постоянно приниматься и исполняться (*must go on*), поэтому неопределенности учитываются старыми проверенными способами: созданием запасов, дублированием процессов, повышением технологической дисциплины.

В хозяйственной практике очень отдаленным аналогом указанного соотношения неопределенностей в наблюдении явлений микромира является соотношение внешней и внутренней неопределенностей в момент принятия субъектом решения. Определенное – дискретное – решение принимается им только потому, что у него («внутри него», в его внутреннем мире, его культуре хозяйствования) существует пространство *неопределенности* («степени свободы», говоря языком математики), в котором он и *определяется*. Чем шире это пространство, тем более эффективным может быть ответ на вызовы со стороны внешней среды, внешней неопределенности.

Для понимания значимости работы Ф. Найта потребовалось не одно десятилетие. Здесь уместно обратить внимание на работу А. Алчиана 1950 г., недавно ставшую доступной на русском языке¹⁶.

Вот некоторые извлечения из нее, относящиеся как раз к теме соотношения неопределенности и оптимизации:

«В работе предложен модифицированный подход к анализу экономических явлений, основы которого составляют гипотезы неполной информации и несовершенного предвидения. Этот подход отличается от принципа максимизации прибыли. Он не использует предпосылку предсказуемого поведения индивида, которая обычно принимается как аксиома в стандартных учебниках... Предложенный подход реализует принципы биологической эволюции и естественного отбора»¹⁷.

«Поведение в мире неполной информации и неопределенности обязательно в значительной своей части направлено на рост практического знания и обращено к неизвестному. Хотя возможно и допустимо начинать с заданного уровня практических знаний, считать его постоянным было бы слишком большим ограничением, так как большой класс важных и часто предпринимаемых действий обязательно вызывает изменения в состоянии и распространении знания. Предложенная здесь модификация включает этот поиск большего знания как принципиально важный момент»¹⁸.

«Альтернатива подходу, основанному на индивидуальной максимизации прибыли, была предложена без отказа от неопределенности... В нем неопределенность не рассматривается как случайное экзогенное возмущение, как обычно это делается в рамках стандартного подхода, предполагающего совершенное предвидение. Существование неопределенности и неполной информации является фундаментом предложенного анализа; из него следует важность понятия класса «случайных» решений, он допускает различные конфликтующие цели, мотивацию и совершенствование типов адаптивного подражательного поведения. Формализация приведенного подхода требует «союза» теории стохастических процессов и экономической теории – двух областей, исключительных для этого подходящих. Утверждаем, что предложенная модификация применима к широкому классу событий и заслуживает эмпирической проверки»¹⁹.

С тех пор прошло более полувека, и в рамках экономической науки действительно появилось отдельное направление – экономика неопределенности, которое упоминается в учебнике

¹⁶ См.: (Алчиан, 2006. С. 33–52).

¹⁷ Там же, с. 33, курсив мой, – Л.Г.

¹⁸ Там же, с. 50, прим. 14, курсив мой, – Л.Г.

¹⁹ Там же, с. 51–52, курсив мой, – Л.Г.

П. Самуэльсона и В. Нордхауза²⁰. Но оно по большей части работает не с неопределенностью «по Найту», а с разнообразными вероятностными (стохастическими) явлениями. Более того, описание самими авторами в главе 11 спекуляции в подпараграфе «Спекуляция: перемещение товаров во времени и пространстве»²¹ практически не имеет ничего общего не только с неопределенностью, но и с рисками. В действительности в обоих случаях речь идет о принципе сравнительного преимущества, которым руководствуются испокон века рациональные хозяева. В частности, тот, кто имеет преимущество в складских помещениях, регулярно осенью закупает задешево то, что по весне продает дороже. Рекомендации на этот счет давались, например, в «Домострое»²².

Подводя итог вышеизложенному, можно констатировать, что в учебнике П. Самуэльсона и В. Нордхауза неопределенность в экономике хотя и показана, но не раскрыта по существу, вместо нее речь идет о других аспектах хозяйствования.

§ 2. Оптимизация как допущение «по Самуэльсону»

Как мы видим, неопределенность в учебнике П. Самуэльсона и В. Нордхауза преподносится как неотъемлемое свойство *реальной* практики хозяйствования, с которым невозможно не считаться при принятии решений. С оптимизацией дело обстоит несколько иначе. Непосредственно в главе 7 она вводится просто как *допущение*:

«В нашем анализе мы исходим из допущения о том, что *предприятия стремятся минимизировать издержки своего производства* (курсив авторов учебника, – Л.Г.). Данное допущение касается не только субъектов совершенной конкуренции, но и монополистов, и некоммерческих организаций, таких как колледжи и больницы. Допущение гласит, что *предприятие стремится произвести максимальный объем продукции при минимальных издержках, чтобы получить максимальную прибыль* (курсив мой, – Л.Г.)»²³.

Нетрудно заметить противоречие между двумя формулировками в одном и том же абзаце, выделенными курсивом. Первая из них – о минимизации затрат – далее на той же странице дополняется словами «данный объем производства» в «Правиле минимизации затрат», которое выше уже цитировалось. Но *данный* объем – это не максимальный, а *фиксированный* объем. Для него – и только для него – минимизация затрат и максимизация прибыли – это одно и то же. Так что на самом деле у авторов в одном абзаце речь идет о двух *разных* допущениях. Одно из них – первое – математически совершенно корректно. О втором это вряд ли можно сказать.

Причем дело здесь не в плохом переводе правильной мысли авторов. Нечто похожее, но чуть более громоздко изложенное, есть и в 15-м издании: «В нашем анализе мы будем опираться на *фундаментальное* допущение, что фирмы стремятся минимизировать свои издержки производства... Суть его проста: фирма должна стремиться произвести *максимальный объем выпуска с наименьшими возможными издержками*, чтобы *оставить себе наибольшее количество прибыли и средств целевого финансирования*»²⁴.

Авторство формулы «максимум результата при минимуме затрат» сейчас вряд ли можно установить со всей определенностью. Ее идея как бы витала в атмосфере интеллектуальных поисков после маржиналистской революции и уже тогда попала в учебники, в том числе и написанные авторитетными в мировом сообществе российскими авторами²⁵. Возможно, в ней отражено понимание того, что реальным хозяйствующим агентам приходится в своей практической деятельности и стараться сократить издержки достижения определенных целей, и как можно полнее использовать имеющиеся ресурсы. Но невозможно при решении одной, *определенной* задачи, связанной с расходом средств и получением результатов, одновременно и минимизировать затраты (в идеале – до нуля), и максимизировать результаты. Это понятно людям, далеким от экономики как науки, например, авторам Бюджетного Кодекса Российской Федерации: «Статья 34. Принцип результативности и эффективности использования бюд-

²⁰ «Одно из направлений экономической науки, которое называется *экономика неопределенности*, анализирует влияние многих неопределенностей, присутствующих в экономической жизни» (Самуэльсон и Нордхауз, 2009. С. 404).

²¹ Многие его темы («топики») и даже графики были уже в 5-м издании учебника. См., например, (Самуэльсон, 1992. Т. 2. Глава 23. Спрос и предложение применительно к сельскому хозяйству. Приложение «Экономика спекуляции, риска и страхования»).

²² См., например, (Домострой, в 44 пункте): «а коли чево изобилно запасено в дешевую пору, ино в дороговлю и продаст».

²³ См.: (Самуэльсон и Нордхауз, 2009. С. 274).

²⁴ См.: (Самуэльсон и Нордхауз, 1997. С. 156) курсив мой, – Л.Г.

²⁵ См., например: «Ввиду невозможности определить хозяйственную деятельность по ее конечным целям, многие экономисты стали искать отличительные признаки хозяйства в характере самой деятельности – не в том, что делается, а в том, как делается. Хозяйством, согласно этому определению (Рошер, Вагнер, Исаев), является всякая деятельность, соответствующая хозяйственному принципу, под которым следует понимать *стремление достигать с наименьшими затратами наибольшего полезного результата* (курсив мой, – Л.Г.)» (Туган-Барановский, 1998. С. 24).

жетных средств. Принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения *заданных результатов с использованием наименьшего объема средств* или (!!!) достижения *наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств*²⁶.

Нетрудно заметить, что термины «наименьший» и «наилучший» являются эквивалентом математических терминов «минимальный» и «максимальный». В математике задачи на оптимизацию возникают только тогда, когда количество переменных больше количества независимых ограничений (в линейных моделях – ранга матрицы коэффициентов взаимосвязей переменных), среди которых могут быть ограничения и на затраты («не больше»), и на результаты («не меньше»). Наличие степеней свободы является признаком *неопределенности* решения (если множество допустимых решений не пустое), а математическая оптимизация, осуществляемая тем или иным *определенным* методом, представляет собой способ снятия, устранения этой неопределенности. Но это именно доопределение в условиях неполной определенности, а не непривязанная ни к чему конкретному, определенному «максимизация объема продукции при минимальных издержках».

Хотя в 18-м издании авторы ушли от оценочного прилагательного «фундаментальное» рядом со словом «допущение» по поводу оптимизации в главе 7, они в это глубоко верят, о чем и заявили на первых же страницах главы 1 в параграфе «Редкость и эффективность: неразлучные понятия»: «Суть экономики заключается в признании факта ограниченности ресурсов и разработке рекомендаций по организации общества для наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов. В этом и состоит уникальный вклад экономики в сокровищницу науки»²⁷.

Тем не менее, «золотое правило фирмы», которое выше цитировалось, совершенно не опирается на идею ограниченности ресурсов. Это касается не только учебника П. Самуэльсона и В. Нордхауза (в котором, строго говоря, нет такого словосочетания «золотое правило фирмы»), но и любого другого аналогичного учебника. Слабое подобие ограниченности ресурсов имеется только в рамках краткосрочного периода, характеризующегося неизменностью величины хотя бы одного фактора производства. Но даже и в этом случае у авторов учебников не возникает мысли о производственной мощности как естественном проявлении ограниченности ресурса, как частном случае «границы производственных возможностей», хотя графическая модель этой границы описана на первых же страницах учебника. Тем более нет и следа ограниченности именно ресурсов, когда максимизиционное (по прибыли) поведение фирмы рассматривается в долгосрочном периоде.

§ 3. Предельные изменения «по Мэнкью»

Нигде специально это не оговаривая, авторы учебников заменяют принцип эффективного использования ограниченных ресурсов совсем другим принципом – сравнения предельных затрат и предельных результатов. Этот принцип в учебнике Мэнкью введен в число первых четырех базовых принципов экономической теории, но, что характерно, среди них нет принципа ограниченности ресурсов. Этот принцип остается «за кадром». Он упоминается при разъяснении первого принципа – «Человек выбирает», – но оказывается ненужным в комментариях к третьему принципу: «Рациональный человек мыслит в терминах предельных изменений». Его описание заканчивается словами: «Рационально мыслящий человек предпринимает действия тогда и только тогда, когда получаемые предельные блага превышают его предельные издержки»²⁸.

Прочитав их, вездливый старшеклассник и, тем более, вредный младшекурсник могут задать преподавателю вопросы, на которые не так-то просто ответить. Например: Что значит «превышают»? В какой (одной!) единице измерения человек это определяет и каким инструментом? Как это проверить нам, наблюдателям? Что значит «предельные»? «Почему, если речь идет о неравенстве, на основе этого принципа позже (в главе 14 на стр. 300) выводится равенство – предельных затрат и выручки – для фирмы)?» И причем здесь «оптимальность»²⁹?

На самом деле никто и не думает наблюдать чужие «блага», равно как и издержки их получения – они часто могут быть и не наблюдаемыми в принципе. Что до прилагательного «предельные», то оно

²⁶ См.: (Бюджетный кодекс, курсив мой, – Л.Г.). Другое дело, что эта формулировка, корректная экономически, вряд ли реализуема как норма закона: «а судьи кто?», кто и как, какими юридически правомерными инструментами будет проверять, действительно ли бюджетные средства использованы получателем в наименьшем объеме и, тем более, получен ли им наилучший (для государства?) результат?

²⁷ См.: (Самуэльсон и Нордхауз, 2009. С. 46).

²⁸ См.: (Мэнкью, 1999. С. 33).

²⁹ На предыдущей странице написано: «Анализ в терминах предельных изменений позволяет принимать оптимальные решения».

имеет ценность скорее историческую³⁰, чем содержательную. Наверное, только теоретик, довольно далекий от практики принятия хозяйственных решений, мог дать такое определение «предельных изменений»: **«Предельные изменения – небольшие изменения, вносимые в план действий»**³¹. По сути дела, речь идет не о чем-то вроде «бесконечно малых» величин, как подсказывает интуиция тому, кто знаком хоть немного с основами высшей математики (на уровне первой производной), и даже не о просто малых величинах («единицах») или следующих, последних.

Речь на самом деле идет о *предстоящих* изменениях вне зависимости от их масштабов, причем (по возможности) *всех*, которые удастся принять во внимание, предусмотреть. Если взять, например, такой документ, как бизнес-план, который состоит только из планируемых изменений – какой-то на сотни тысяч рублей, какой-то на миллиарды долларов (например, на газопровод «Северный поток»), – то в нем сравниваются *все* предстоящие изменения, приведенные к денежной форме, а для принятия решения – об экономической приемлемости, а не об «оптимальности» – внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return – IRR) сравнивается со ссудным процентом «с точностью до неравенства». О чем-то похожем на равенство (не более того) для этих сравниваемых величин можно с большой степенью условности говорить только на уровне экономики в целом, как это и делается в учебнике П. Самуэльсона и В. Нордхауза³².

В этом же учебнике – в главе 7 «Несовершенная конкуренция и монополия» – в последнем параграфе «Предельный доход и монополия» последний подпараграф имеет очень красноречивое название «Принцип предельности: что было, то прошло». Уже из самого этого названия видно, что термин «предельность» совершенно случаен и не отражает сути дела, которая состоит при принятии решений в обращенности исключительно в будущее, в предстоящие затраты и результаты. Размер их не имеет значения.

Непосредственно в тексте этого подпараграфа развивается ложная оппозиция, заявленная в его названии: пишется «предельное – не прошлое», а на самом деле имеется в виду «будущее – не прошлое». Будущее изменяемо, прошлое – нет: «Что было, то прошло. Не оглядывайся назад. Не жалей ни о чем и не причитай о вчерашних убытках. Подсчитай *дополнительные* издержки, которое повлечет *любое* новое решение, и сравни их с *дополнительными* выгодами. *Принимай решение на основе расчета предельных издержек и выгод»*³³.

Курсивом в этой цитате выделены слова, не несущие дополнительной информации. Но только слово «любое» нейтрально, а остальные несут на себе следы чего-то вроде нейролингвистического программирования, вольного или невольного. Что значит «дополнительные»? К чему дополнительные? К тому, что было раньше? Но только что было сказано: «не оглядывайся назад». Понятно, что все новое только «дополняет» старое, частично изменяя его, но «вклад» каждого человека за всю его жизнь даже в его собственных глазах обычно видится исчезающе малым по сравнению с тем, что было сделано всеми предыдущими поколениями. Так ненавязчиво перебрасывается мостик к «бесконечно малым», «предельным» величинам³⁴ и удобному формальному аппарату работы с ними, изобретенному ранее физиками для своих целей и инвариантному по отношению к времени: в классической механике все процессы могут происходить «в обратном направлении». Только включение в рассмотрение в явном виде стохастических (для начала – термодинамических) процессов заставило физиков перейти к использованию аппарата, в котором время стало анизотропным.

§ 4. Интересы субъектов в условиях неопределенности

В учебнике П. Самуэльсона и В. Нордхауза справедливо отмечается: «В реальной жизни не существует волшебной палочки, позволяющей предсказывать будущее»³⁵. Но у авторов учебников есть своя волшебная палочка – производственная функция со свойствами, удобными для выведе-

³⁰ В 1870-х гг. и позже экономисты начали широко пользоваться заимствованным у физиков математическим аппаратом, в котором именно «бесконечная («предельная») малость» переменных величин позволяла анализировать наблюдаемые в природе процессы, начиная с движения небесных тел любых размеров.

³¹ См.: (Мэнкью, 1999. С. 32) курсив мой, – Л.Г.

³² «В конечном счете компания реализует все инвестиционные проекты, показатели нормы прибыли которых превышают значение рыночной процентной ставки. Рыночное равновесие будет достигнуто тогда, когда объем средств, которые предприятия хотят инвестировать при данной процентной ставке, сравняется с объемом сбережений, которые могут быть сделаны при данном уровне процентной ставки» (Самуэльсон и Нордхауз, 2009. С. 526).

³³ См.: (Самуэльсон и Нордхауз, 2009. С. 358) курсив мой, – Л.Г.

³⁴ По факту предельными становятся величины, привязанные к предельно малой – единичной – величине либо затрат, либо результата: «Предельная склонность к потреблению – дополнительные средства, выделяемые на потребление при увеличении располагаемого дохода на один доллар». «Предельный доход – дополнительный доход от продажи еще одной единицы произведенной продукции» (там же, с. 1331).

³⁵ Там же, с. 530.

ния «золотого правила фирмы». У нас будет основание для более детального разговора об этой функции (в следующей главе), а пока надо вернуться к теме «неопределенность и оптимизация».

Как уже отмечалось, в специальной литературе есть как минимум две разных точки зрения. Первая, представленная авторами учебников по экономике, – эти темы просто разные, никак не связанные. Во всяком случае, оптимизацию можно (и даже удобно) изучать в предположении об отсутствии неопределенности. Вторая, представленная здесь статьей А. Алчиана, – эти темы могут быть альтернативными. Во всяком случае, при изучении поведения агентов на основе «неопределенностного» подхода можно обойтись без гипотезы об оптимизационном характере принимаемых ими решений.

Можно предложить еще один вариант сочетания неопределенности и оптимальности, который требует рассмотрения в явном виде еще одной важной темы – интересов субъектов. Разговор о них уже был начат во второй главе. Один из них, самый очевидный – бытийный («быть или не быть»), он же интерес выживания, сохранения, сбережения жизни (*saving* по-английски или экзистентный интерес, если ориентироваться в терминологии на латынь), как кажется, не нужно особо представлять³⁶.

На его примере удобно показать разницу между интересами и потребностями, которые часто не различаются не только на бытовом уровне, но и специалистами. Интерес продолжения жизни в будущем у каждого субъекта постоянен, можно сказать, непрерывен. Для того чтобы он обеспечивался, необходимо периодически (можно сказать, в режиме цикла) удовлетворять определенные предметные потребности (например, в еде) и функциональные потребности (например, во сне). Иначе говоря, интересы и потребности соотносимы как цели и средства самого высокого уровня, то есть интересы – это конечные цели, причем отчасти конфликтующие между собой, отчасти также находящиеся в отношениях цели–средства, о чем пойдет речь ниже³⁷.

Потребности – функциональные и предметные – представляют собой замкнутую «в цикл» последовательность процессов и участвующих в них вещей и «не-вещей» (например, физических полей различной природы) с определенными свойствами, выступающих в качестве факторов и/или ресурсов. Эти потребности также могут выступать в качестве целей, но уже следующего уровня, и так далее «по дереву целей – ресурсов». В повседневной практике хозяйствования постоянно встречается явление, именуемое «сдвиг мотива» (с цели – на средство). При этом «злоба дня» заставляет концентрировать внимание на текущих – промежуточных – целях=средствах как на конечных³⁸. Это, разумеется, противоречит принципам рациональности в принятии и исполнении решений, но в жизни встречается гораздо чаще, чем может показаться издали, из учебной аудитории. Скорее всего, именно это обстоятельство приводит к частой путанице интересов и потребностей.

Во второй главе уже отмечалось, что экономисты сейчас не очень жалуют термин интерес, если не считать английский *interest rate (of capital, bond...)* или просто *interest* с тем же значением. У терминов «*interest*» и «*rent*» в английском языке в чем-то похожая судьба. У каждого из них есть некая привычная связь с одним из факторов – у *rent* (ренды) с землей, а у *interest* (процента) – с капиталом, но при этом оба имеют гораздо более широкое «поле применения». В частности, с содержательной стороны *interest* – это частный случай *rent*. Но сам этот частный случай имеет исключительно интересное свойство – совпадение (если не считать «разницу во времени») единиц измерения того, что передается во временное пользование, и того, что получается взамен в качестве арендной платы (ренды).

В животноводстве – «родине» показателя *interest rate of capital* – этой единицей измерения ценности (а не «стоимости»), во многом условной, было одно животное (*capita* – голова)³⁹. В современной экономике применяются денежные единицы измерения ценности инструментальных благ для обеспечения жизненных интересов. В обоих случаях мы имеем дело с количественным интересом, т. е. количественным изменением чего-то, измеренном «в нем самом» (самоизменение и «самоизмерение»). Есть два взаимосвязанных показателя, выражающих такие изменения – общий и при-

³⁶ Там же отмечалось, что происхождение термина «интерес» (изменение чего-то во времени (*inter est* – «между есть»), его соотнесение с самим собой) предполагает некую динамику. В связи с примером из учебника Мэнкью о ремнях безопасности, речь также шла о количественных и качественных изменениях жизни как о соотносимых в формате альтернативных издержек «благах» и отмечалось, что подробнее этот вопрос может быть рассмотрен только после разговора о моделях круговых потоков, который и состоялся в третьей главе.

³⁷ Более детально связь «интересы – потребности – цели ...» рассматривалась в главе 3, § 6. Модель цикла принятия/исполнения решений.

³⁸ Обращаясь к иллюстрации управленческого цикла на рис. 3.12, сказанное здесь означает, что движение ограничивается «малым циклом» затрат и их непосредственных результатов.

³⁹ Животное животному рознь, даже в самой чистой породе, не говоря уже о различиях между ними по полу и возрасту, но для общего счета/учета в хозяйстве в нулевом приближении годилась и «голова».

ростной (или «чистой»). Они различаются между собой на единицу (100 %), а потому однозначно взаимосвязаны. Чтобы не путать, больший из них удобнее обозначать заглавными буквами – **IER** (*Inter Est Rate*), а меньший – строчными – **ier**. Если символом A обозначить некую изменяющуюся во времени t величину, то указанные показатели рассчитываются по следующим простейшим формулам (где $t_1 > t_0$):

$$IER = \frac{A^{t_1}}{A^{t_0}}, \quad ier = \frac{A^{t_1}}{A^{t_0}} - 1 = \frac{A^{t_1} - A^{t_0}}{A^{t_0}} = \frac{\Delta A}{A^{t_0}} = \left(\frac{A(\dot{t}_0)}{A} \right)^{40}.$$

Если числитель во второй дроби (т. е. показателе **ier**) мал по сравнению со знаменателем (соизмерим с одной сотой долей), то исключительно из соображения удобства зрительного восприятия информации о показателе **ier** он представляется в процентном виде, откуда и пошло крайне неудачное наименование этого термина на русском языке – «процент». Это название не только никак не отражает содержание показателя, но и представляет собой прямое заимствование из математики (точнее – арифметики), дезориентирующее неспециалистов. Нормальный арифметический процент – это *часть целого* (*pro cent* – «одна сотая» часть), к тому же существующая одновременно с этим целым, в его составе, «как и положено» части, а экономический «процент» – это *разность двух «целых»*, причем не существующих одновременно, хотя и выраженная в «доле» первоначального целого.

Дальнейшим развитием показателя **ier** является показатель эластичности:

$$E_x^y = \frac{\Delta y}{y} / \frac{\Delta x}{x} = \frac{\Delta y}{\Delta x} \frac{x}{y}.$$

Его значение для целей анализа и в практике хозяйствования, и в экономической теории невозможно переоценить, но базовая переменная – время – при этом «сокращается» и создается иллюзия вневременного характера этого показателя.

«Конструкция» количественного интереса помогает понять «конструкцию» интереса «вообще» как изменения чего-либо: вещи, объекта. Чтобы не изобретать велосипед при классификации интересов, можно воспользоваться, хотя бы в порядке первого приближения, той классификацией изменений, которую дал Аристотель в работе «О возникновении и уничтожении»⁴¹. В ней он различил четыре типа изменений/движений: «Когда изменение [из противоположного] в противоположное относится к количеству, тогда это рост или убыль; когда к месту – то это перемещение; когда к свойству и качеству – то это изменение; когда же не остается чего-либо, противоположность чего есть качество и вообще входящее свойство, тогда имеется возникновение [одного] и уничтожение другого»⁴².

Из них три типа изменений относятся к вещи как таковой, самой по себе, а одно касается ее места в обычном физическом пространстве среди других вещей. Причем появление и исчезновение Аристотель отнес к особому типу – изменениям как таковым, а остальные считал возможным назвать движением: «несуществующее не может находиться в движении. Если же это так, то и возникновение не может быть движением..., возникновение противоположно гибели и потере – получению, но это изменения, а не движения»⁴³.

Склонность игнорировать специфику последнего типа изменений (их можно назвать бытийными, или экзистентными, от лат. *existentia* – существование) проявляли уже современники и предшественники Аристотеля, с которыми ему пришлось вступить в полемику. Собственно, и само его произведение «О возникновении и уничтожении» написано именно для уточнения этого вопроса⁴⁴.

В целом, можно сказать, что неопределенность, особенно будущего (его непредсказуемая изменчивость), – это базовое понятие для разговора об интересах хозяйствующих субъектов – как индивидов, так и общностей, так или иначе «состоящих» из индивидов⁴⁵.

⁴⁰ Символом с точкой сверху у физиков со времен Ньютона принято обозначать производную по времени.

⁴¹ См.: (Аристотель, 1981).

⁴² Там же, с. 395.

⁴³ Там же, с. 162, 173.

⁴⁴ Оно так и начинается: «Что касается возникновения и уничтожения тех [предметов], которые по своей природе возникают и уничтожаются, то нужно одинаково для всех них разобрать их причины и дать им определения; нужно, далее, [выяснить], что такое рост и качественное изменение и следует ли полагать, что природа качественного изменения и возникновения одна и та же или нет, как это определяется и самими названиями.

Из древних [философов] одни утверждают, что так называемое простое возникновение есть качественное изменение, другие же полагают, что возникновение отличается от качественного изменения» (Там же, с. 381).

⁴⁵ Домохозяйства обычно представляют собой общности «органического» типа, а фирмы – «механического». Социологи эти типы общности вслед за немецким ученым Фердинандом Теннисом обозначают немецкими терминами, соответственно, *Gemeinschaft* и *Gesselschaft*. Однако до него и в более развитой системе описания общества эти термины применял К. Маркс (см., например, (Батищев, 1997), глава пятая «Марксова типология социальных связей и ее значение для критики

§ 5. Классификация объективных интересов субъекта⁴⁶

Отталкиваясь от аристотелевской классификации изменений, можно в самом общем (и предварительном) порядке выделить четыре не сводимых друг к другу, но взаимосвязанных интереса субъекта на совокупности принадлежащих ему объектов: бытийный (быть или не быть), количественный (рост и убыль), качественный (изменение свойств с возможными противоположными обобщениями – увеличение/сокращение их разнообразия) и мобильности.

Среди этих объектов в первую очередь надо назвать тело самого субъекта, занимающее отдельную, собственную часть физического пространства⁴⁷. Его изменения во времени, равно как и изменения других объектов собственности конкретного субъекта, и представляют собой его интересы, а в сферу интересов попадает все, что может воздействовать на его собственность в будущем.

В предыдущей главе уже затрагивалась ситуация конфликта интересов, стоящих за разными частичными правомочиями собственности и проявляющихся в процессах хозяйствования и присвоения (см. рис. 3.5 и комментарии к нему). Теперь взаимосвязи интересов одного и того же агента можно рассмотреть более полно.

Продолжение жизни – бытийный, экзистентный интерес – в условиях неопределенностей внешней среды естественным образом дополняется количественным интересом (запасов разнообразных средств существования и доходов в натуральной и денежной форме), качественным (разнообразия жизни и средств поддержания этого разнообразия) и интересом мобильности. Иначе говоря, «фактор неопределенности» – это основной фактор, который при рациональном хозяйствовании принимает-ся во внимание при принятии субъектом решений по обеспечению своих интересов.

Теперь можно уточнить взаимосвязи этих интересов. Прежде всего, среди них есть две пары, каждую из которых можно рассматривать в терминах альтернативных издержек: первая, целевая (**целевых интересов**) – «самосохранения и самоизменения»⁴⁸, вторая, обеспечивающая, (**инструментальных интересов**) – «мобильность – доходность». Формула: «чтобы *жить*, надо работать» имеет отношение к первой паре. Базовый стратегический выбор (см., например, рис. 2.13 и соответствующий текст) – это как раз выбор в реальном времени пропорции обеспечения целевых интересов – жизни как таковой и ее качества, разнообразия.

Ведущим (можно сказать, фундаментальным, корневым) в этой паре является интерес продолжения жизни, а ее разнообразие, при всей его важности, – это явление, производное от самой жизни. Пока она продолжается, есть как минимум надежда на ее разнообразие. Поэтому символически эту связь логичнее всего изображать как вертикаль (рис. 4.1).

В обеспечивающей паре – «мобильность – количественная изменчивость» – тоже есть асимметрия. Здесь ведущим элементом может быть названа мобильность. Каждый хозяйствующий агент в первую очередь представляет собой пространственно определенное тело («вещь»), занимающее определенную собственную часть пространства и способное самопроизвольно перемещаться относительно других тел⁴⁹. О количественных изменениях логичнее говорить применительно ко всем остальным вещам, на которые распространяется его воля как хозяина, принимающего решения. Поскольку перемещаются агенты в основном по поверхности Земли, рассматриваемую связь уместно символически изображать как горизонталь (рис. 4.2).

субстанциализма и анти-субстанциализма) в целом и последнее примечание (с. 377): «Кстати сказать, трудно не удивиться тому, что марксистские авторы, пишущие ныне на тему об этих двух общностях, связывают ее только с работами самого Ф.Тенниса и его последователей на Западе, хотя К. Маркс заложил основы своей типологии не только раньше Ф. Тенниса, еще в первом варианте «Капитала», но и был знаком этому немецкому социологу, вызывая интерес у него»).

⁴⁶ См. также (Гребнев, 2011а, гл. 3; 2011b; 2013, гл. 2 и 3).

⁴⁷ Вряд ли будет большим преувеличением сказать, что с этой *собственной части* пространства начинается институт *частной собственности* в хозяйствовании. Поскольку в реальном мире есть не только «рядоположенные» тела, но и другие образования (например, поля), было бы интересно соотнести их с разными видами благ (например, общий ресурс, общее благо, общение) и характером их присвоения.

⁴⁸ Англоязычный термин *sustainable development* в оригинале означает как раз противоречивое соединение этих двух разных и частично конфликтующих интересов – выживания и развития, их неустрашимое взаимодополнение и взаимозамещение. Общепринятый русскоязычный перевод – «устойчивое развитие» – затемняет этот нетривиальный смысл.

⁴⁹ По-видимому, первым из античных философов самопроизвольным перемещением атомов (на латыни – индивидов) специально занимался Эпикур, а значимость его подхода для понимания специфики поведения индивидов-людей первым осмыслил Маркс, написавший в 1840–41 годах диссертацию под названием «Различие между натурфилософией Демокрита и натурфилософией Эпикура». В ней, в частности, написано: «... многие древние порицают Эпикура за то, что, по его учению, отклонение атома происходит без причины, а ничего более постыдного, говорит Цицерон, не может случиться с физиком. Но, во-первых, физическая причина, какой требует Цицерон, вновь отбросила бы отклонение атома в сферу детерминизма, между тем как оно, наоборот, должно этот детерминизм преодолеть. Затем, атом отнюдь не завершен, пока в нем не проявилось определение отклонения. ... Демокрит, в противоположность Эпикуру, превращает в вынужденное движение, в дело слепой необходимости то, что для Эпикура есть осуществление понятия атома» (Маркс, 1975. С. 173,176).

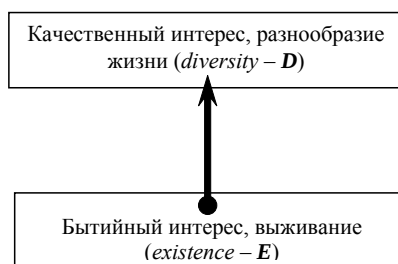


Рис. 4.1. Связь интересов выживания и качества жизни

Совмещение этих двух изображений дает возможность начать в наглядной форме представление связей интересов хозяйствующего агента (рис. 4.3. и 4.4).

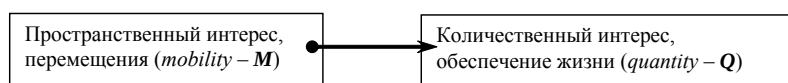


Рис. 4.2. Связь интересов перемещения и обеспечения жизни

Для большей наглядности изображений далее в схематичном описании на рисунках будет использоваться в основном символическая форма (буквы и стрелки разной толщины).

Выше уже говорилось о связи интереса выживания с количественным в условиях неопределенности, точнее, вероятностной определенности условий жизни: чем больше их варьируемость (дисперсия, если употреблять специальный термин математической статистики), тем больший запас надо создавать и поддерживать для повышения надежности выживания. Эта связь (в значении «от цели – к средству», а не «от причины – к последствию») отражена на рис. 4.5.

Неопределенность изменений, отличающаяся от вероятностной определенности, означает отсутствие причинно-следственных связей между событиями. Точнее, невозможность в некоторых случаях, наблюдая событие, указать на его причину, для которой, в свою очередь, указать его причину (или набор причин), и так далее... Обычно в таких случаях говорят о спонтанности таких изменений, которые, не будучи «в явном виде» причинно обусловлены, сами порождают цепочки причинно-следственных связей⁵⁰. Типичным примером таких событий являются хозяйственные решения, точнее, переход от принятия решения к его исполнению (см. п. 5 таблицы 3.2).

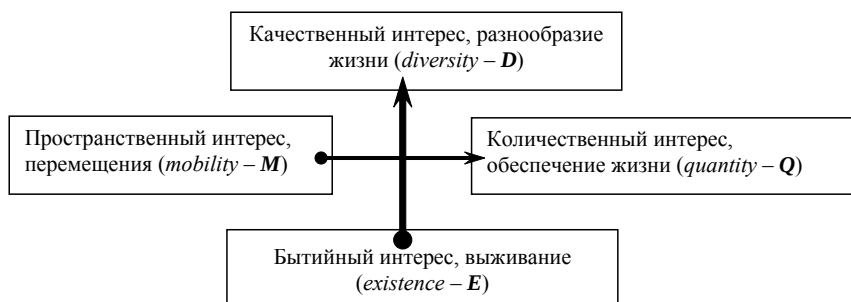


Рис. 4.3. Связь основных жизненных интересов хозяйствования

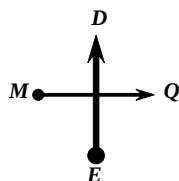


Рис. 4.4. Символическая форма записи «парных» связей частично конкурирующих жизненных интересов хозяйствования

⁵⁰ На то, что концепт причинности (особенно в версии: «у каждого события есть причина») был импортирован в науки, в том числе естественные, из общественной практики (вопрос «кто виноват?») – это самый массовый правовой вопрос) обращал внимание коллег-экономистов и Дж. Хикс в уже упоминавшейся гл. 3 работы «Причинность в экономике»: «Некто убит; кто убийца?» («Someone was murdered; who was the murder?») (Hicks, 1979. P. 5)

Причиной *конечного* типа, т. е., не уходящей в «бесконечное» прошлое, является каждое принятое решение. За него отвечает агент, принявший его, а не те многообразные факторы, которые влияли на процесс принятия решения, начиная со стадии осмысления интересов. Можно сказать, что субъект в принятом решении самоопределяется в «пространстве» своих возможностей, понимаемом в самом широком смысле. Чем богаче, разнообразнее внутренний мир субъекта, тем больше область его внутренней неопределенности, в границах которой он самоопределяется, в том числе и как хозяйствующий агент. Поскольку движение мысли переходит в пространственное движение, начиная с движения руки (отсюда термин «руководитель»), качественный интерес прямо сопрягается с интересом мобильности (рис. 4.6).

Перемещение в пространстве – это не только перемещение тела агента из пункта *A* в пункт *B* («свобода ног»), но и прежде всего свобода движений частей его собственного тела, свобода рук в прямом смысле⁵¹.

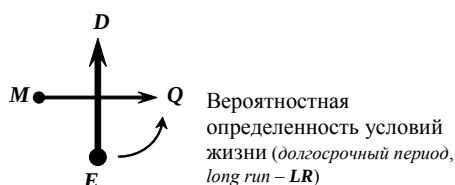


Рис. 4.5. Символическая форма записи связей интересов выживания и количественного

Еще один аспект, представленный на рис. 4.5 и 4.6, связан с фактором времени. Интерес выживания по своей сути ориентирован на длительное время в будущем: чем дольше, тем лучше. Не случайно средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении является одним из важнейших показателей уровня жизни в отдельных странах и входит одним из трех элементов в состав индекса развития человеческого потенциала (*ИРЧП*), который с начала 1990-х гг. рассчитывается ООН для всех стран мира. Вероятностная определенность количественных условий тоже требует времени и для определения параметров случайных колебаний, и для накопления запасов для их компенсации.

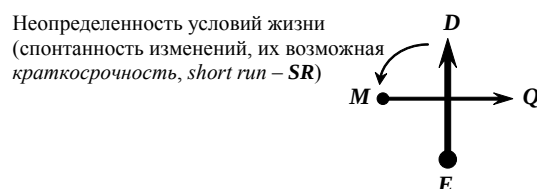


Рис. 4.6. Символическая форма записи связей интересов разнообразия и мобильности

Противоположная ситуация наблюдается на стороне качественного интереса, разнообразия: чем чаще рутина жизни прерывается разнообразящими ее событиями, тем лучше, особенно, если эти события не угрожают интересу выживания. Таковы обычно изменения, связанные с интересом мобильности, реализуемом в пространстве. Исходя из традиционной ориентации изображений на плоскости по сторонам света и общепринятых их обозначений, заимствованных из голландского языка: север – *N* (*Nord*), юг – *Z* (*Zuid*), восток – *O* (*Ost*), запад – *W* (*West*), связь базового интереса выживания с обеспечивающим в первую очередь его количественным можно назвать «юго-восточной» (*ZO*), а связь базового интереса разнообразия с обеспечивающим в первую очередь его пространственным – «северо-западной» (*NW*) (рис. 4.7).

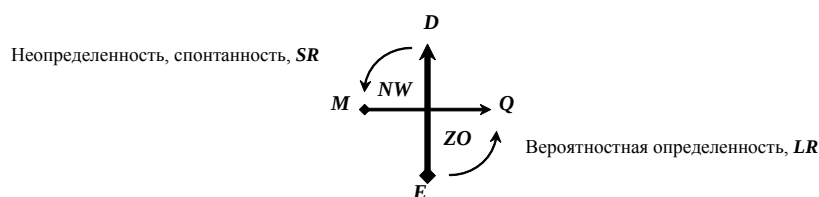


Рис. 4.7. Парные «связки» базовых и обеспечивающих интересов

⁵¹ Есть и прямая связь между развитием, начиная с раннего детства, умением владеть своим телом и умением думать.

Интересное совпадение⁵²: китайская цивилизация (юго-восток континента Евразии), с древнейших времен ориентированная на стабильность, обеспеченность как высшую ценность, и в настоящее время особое внимание уделяет количественной стороне определений: «четыре модернизации», «пять принципов мирного существования», «десять тысяч лет счастья», а европейцы (северо-запад континента Евразии) особенно внимательно относятся к обеспечению прав граждан на перемещение между странами. В частности, одним из главных приоритетов Болонского процесса (1999–2010-е гг.) являлось повышение международной мобильности студентов, преподавателей и других работников высшей школы в рамках Европейского пространства высшего образования (EHEA – *European Higher Education Area*).

Схема остается неполной без заполнения «северо-восточного» и «юго-западного» секторов – связей между качественным и количественным интересами и между интересами выживания и мобильности.

Первая из них характеризуется довольно высокой степенью положительной определенности: разнообразие требует затрат – ресурсов, времени. Для этого их величины должны быть больше нуля – положительны. Именно на этом секторе сосредоточено основное внимание экономической теории. Большее разнообразие обычно требует больших затрат.

Вторая связь – между выживанием и мобильностью – хорошо иллюстрируется китайской стратегией 36: «бегство – лучший выход в безвыходной ситуации»⁵³. Эту определенность можно назвать отрицательной.

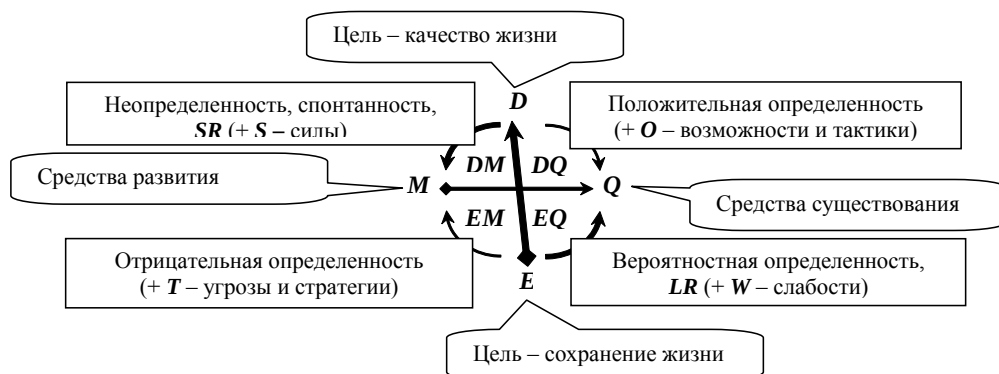


Рис. 4.8. Общая схема связей интересов хозяйствования

Теперь схема, изображенная на серии рисунков, является полной (рис. 4.8). Включение в нее терминов «стратегия» и «тактика» соответственно в «юго-западном» и «северо-восточном» секторах должно напомнить о стратегических и тактических выборах в хозяйствовании, о которых уже говорилось в предыдущих главах, а термины «силы – слабости – возможности – угрозы» с английскими обозначениями – о SWOT-анализе. Разная толщина дуговых стрелок и наклон «влево» вокруг своей оси базовой пары интересов «выживание–разнообразие» символизирует как бы естественные приоритеты внимания хозяйствующих агентов при мониторинге внешней и внутренней сред.

Выше пара интересов «жизнь и ее разнообразие» – была обозначена как целевая, а пара «количество и мобильность» как обеспечивающая. Поскольку цели обычно рассматриваются вместе со средствами их достижения (см. п. 4 в таблице 3.2), материальные возможности, нацеленные на поддержание жизни как таковой, логично назвать *средствами существования*, а пространственные возможности, нацеленные на качество жизни, увеличение ее разнообразия, логично назвать *средствами развития*. Эти названия не исключают использования материальных возможностей для повышения качества жизни, а пространственных – для сохранения ее самой. Они только подчеркивают ведущие линии осмысления хозяйствующим агентом связей своих собственных интересов (п. 1 в таблице 3.2).

Сочетание частичной взаимозаменяемости и взаимодополняемости интересов одного и того же субъекта позволяет при их изучении использовать в аналитических целях примерно тот же аппарат «кривых безразличия», который упоминается сейчас в каждом учебнике вводного уровня как дополнительный, факультативный материал. Это завершило бы линию перехода от кривых без-

⁵² Речь в этом абзаце идет исключительно о совпадении между *реальной* пространственной ориентацией континента Евразия и лево-правой «субъект-объектной» ориентацией *изображений* в рамках европейской традиции письма слева направо.

⁵³ См.: (Зенгер, 2006).

различия на множестве наборов благ различного назначения – стандартную в учебниках промежуточного уровня по микроэкономике – к кривым безразличия на наборах свойств товаров сходного назначения, которую, например, сочли более подходящей для МВА Дж. Сломан и К. Хайн⁵⁴. По сути дела, рис. 2.12а. «Иллюстрация альтернативных издержек водителя при принятии решения о скорости движения автомобиля» предполагает как раз такое продолжение формализованного описания.

Может быть, это завершает и содержательный переход, начатый в 1870-х гг., от объектно-ориентированного взгляда на хозяйствование к субъектно-ориентированному, от вещей к людям (если вспоминать сокращенное название главного труда Смита, то от «богатства» к «народам»). Может быть, здесь уместно будет вспомнить кое-что из «Экономическо-философских рукописей 1844 года» Маркса: «Для Рикардо люди – ничто, продукт – все. В 26-й главе французского перевода говорится: «Человеку, имеющему капитал в 20 000 франков, приносящий ему ежегодно 2 000 франков прибыли, совершенно безразлично, доставляет ли его капитал занятие для 100 или для 1 000 человек.... Не таков ли также и реальный интерес целой нации? Если только ее чистый реальный доход, ее рента и прибыль не изменяется, то не имеет никакого значения, состоит ли эта нация из 10 или 12 миллионов жителей»⁵⁵ и далее о том же: «Крупный шаг вперед, сделанный Рикардо, Миллем и т. д. по сравнению со Смитом и Сэем, заключается в том, что вопрос о *бытии* человека – большей или меньшей человеческой производительности этого товара – они объявили *безразличным* и даже *вредным*. С их точки зрения подлинной целью производства является не то, сколько рабочих капитал содержит, а то, сколько процентов он приносит»⁵⁶. Это суждение «раннего Маркса» первой половины XIX в. содержательно практически полностью воспроизводится в начале XXI в. в уже цитировавшейся в третьей главе (§ 6) статье «позднего Рубинштейна»: «Формальное представление задачи, распространенное у нас, в экономической теории, похоже, затемняет все сложности реальных жизненных ситуаций для большинства студентов (включая студентов-математиков)».

Если теперь вспомнить формулу (из гл. 2) «Чтобы жить всем потом, надо кому-то работать (вместо того, чтобы отдыхать) сейчас», то можно заметить, что в ней в качестве альтернативных издержек фигурируют именно интересы субъектов, а не внешние по отношению к ним блага, как это принято показывать в учебниках экономики.

ЛИТЕРАТУРА

- Алчиан А. (2006). Неопределенность, эволюция и экономическая теория. *Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса*, М.: ГУ–ВШЭ, с. 33–52.
- Аристотель (1981). Соч., т. 3. М.: «Наука», 613 с.
- Батищев Г.С. (1997). Введение в диалектику творчества. СПб.: Русский Христианский гуманитарный институт, 464 с.
- Бланшар О. (2010). Макроэкономика. М.: ГУ–ВШЭ, 670 с.
- Бюджетный Кодекс Российской Федерации в ред. Федерального закона от 26.04.2007 № 63-ФЗ.
- Гребнев Л.С. (1996а). Суверенитет в экономике. М.: ГУ–ВШЭ, 67 с.
- Гребнев Л.С. (1996б). Кочевничество, оседлость, суверенитет... Мир России, № 4, с. 97–126. Доступно на: <http://www.hse.ru/data/2012/10/28/1208181192/97-126.pdf>.
- Гребнев Л.С. (2011а). Экономика. М.: Логос, 408 с.
- Гребнев Л.С. (2011б). Экономика. *Обществознание*, с. 251–354. М.: Проспект. Доступно на: <http://www.hse.ru/org/persons/65280>.
- Гребнев Л.С. (2013). Экономика для бакалавров. М.: Логос, 240 с.
- Домострой. Доступно на: <http://www.hrono.ru/dokum/1500dok/domostroi.php>.
- Зенгер Х., фон (2006). Стратегемы. О китайском искусстве жить и выживать, т. 2. М.: Эксмо, 1024 с.
- Канеман Д. (2006). Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики. Нобелевская лекция. *Психологический журнал*, т. 27, № 2, с. 5–28.
- Капелюшников Р.И. (1994). Что такое право собственности? Институт свободы. Московский либертариум. 11.04.1994. Доступно на: http://www.libertarium.ru/l_libsb3_1-1.
- Макконнелл К. и Брю С. (1999). Экономикс: принципы, проблемы и политика. М.: ИНФРА-М, XXXIV, 974 с.
- Маркс К. (1963). Капитал, т. 1 / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 23, VIII, 908 с.

⁵⁴ См.: (Сломан и Хайн, 2010).

⁵⁵ См.: (Маркс, 1974. С. 69).

⁵⁶ Там же, с. 101.

- Маркс К. (1974). Экономическо-философские рукописи 1844 г. / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 42., с. 41–174.
- Маркс К. (1975). Различие между натурфилософией Демокрита и натурфилософией Эпикура / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 40., с. 147–233.
- Милов Л.В. (1998). Великорусский пахарь и особенности российского исторического процесса. М.: РОССПЭН. Доступно на: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/History/milov/index.php.
- Мэнкью Н.Г. (1999). Принципы экономикс. СПб.: Питер Ком, 784 с.
- Найт Ф. (1994). Понятия риска и неопределенности / Риск, неопределенность, случайность. Альманах THESIS, вып. 5, с. 12–28. Доступно на: http://igiti.hse.ru/data/411/313/1234/5_1_1Knigh.pdf.
- Найт Ф. (2003). Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 360 с. Доступно на: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-47/index.htm>.
- Саймон Г. (1993). Рациональность как процесс и продукт мышления / Мир человека. Альманах THESIS, вып. 3, с. 16–38. Доступно на: http://ecsocman.hse.ru/data/629/779/1217/3_1_2simon.pdf.
- Самуэльсон П. (1992). Экономика, т. 1. М.: Алгон, 332 с.
- Самуэльсон П. (1992). Экономика, т. 2. М.: Алгон, 412 с.
- Самуэльсон П. и Нордхауз В. (1997). Экономика. М.: БИНОМ, 800 с.
- Самуэльсон П. и Нордхауз В. (2009). Экономика. М.: Вильямс, 1360 с.
- Сломан Дж. и Хайнд К. (2010). Экономика для бизнеса. М.: Эксмо, 960 с.
- Туган-Барановский М.И. (1998). Основы политической экономии. М.: РОССПЭН, 668 с.
- Туроу Л. (1999). Будущее капитализма. Новосибирск: Сибирский хронограф, 438 с. Доступно на: http://lib.aldebaran.ru/author/tourou_lester/tourou_lester_budushee_kapitalizma/
- Фишер С., Дорнбуш Р. и Шмалензи Р. (1993). Экономика. М.: Дело ЛТД, 864 с.
- Хиршман А. (2004). Интересы / В кн. Итуэлл Дж., Милгейт М. и Ньюмен П. (ред.) Экономическая теория, с. 434–446. М.: ИНФРА-М, 931 с.
- Becker G. (1968). Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, vol. 76, no. 2.
- Knight F. (1921). Risk, Uncertainty, and Profit. Boston: Houghton Mifflin Co.
- Hicks J. (1979). Causality in economics. Basil Blackwell.
- Phelps E.S. (1965). Private Wants and Public Needs. New York: W.W. Norton.

REFERENCES

- Alchian A. (1950). Uncertainty, Evolution And Economic Theory. *Journal of Political Economy*, vol. 58, no. 3, pp. 211–221. (Rus. ed.: Alchian A. (2006). Neopredelennost, evolyutsiya i ekonomicheskaya teoriya. Istoki: iz opyta izucheniya ekonomiki kak struktury i processa. М.: SU–HSE. (In Russian).
- Aristotle (1981). Composed works, vol. 3. Moscow: Science Publ. (In Russian).
- Batishchev G.S. (1997). Introduction in dialectics of creativity. Saint-Petersburg: Russian Christian Humanitarian Institute Publ., 464 p. (In Russian).
- Blanchard O. (2010). Macroeconomics. Moscow: SU–HSE Publ. (In Russian). 670 p.
- The Budgetary Code of the Russian Federation. (In Russian).
- Grebnev L.S. (1996a). Sovereignty in economy. Moscow: SU–HSE Publ., 67 p. (In Russian).
- Grebnev L.S. (1996b). Nomadism, sedentary, sovereignty... *Mir Rossii*, no. 4, pp. 97–126. Available at: <http://www.hse.ru/data/2012/10/28/1208181192/97-126.pdf>. (In Russian).
- Grebnev L.S. (2011a). Economics. Moscow: Logos Publ., 408 p. (In Russian).
- Grebnev L.S. (2011b). Economics. *Civics*, pp. 251–354. Moscow: Prospekt Publ. Available at: <http://www.hse.ru/org/persons/65280>.
- Grebnev L.S. (2013). Economics for Bachelors. Moscow: Logos Publ., 240 p. (In Russian).
- Domostroy. Available at: <http://www.hrono.ru/dokum/1500dok/domostroi.php>. (In Russian).
- Fisher S., Dornbusch R. and Schmalensee R. (1993). Economics. Moscow: Delo LTD Publ., 864 p. (In Russian).
- Hirschman A. Interests / In Eatwell J., Milgate M. and Newman P. (eds.) (1987). The World of Economics. The New Palgrave. (Rus. ed.: Hirschman A. (2004). Interests / In Eatwell J., Milgate M. and Newman P. (eds.) Ekonomicheskaya Teoriya, pp. 434–446. Moscow: INFRA-M Publ., 931 p.
- Kahneman D. (2006). Maps of the Limited Rationality: Psychology for Behavioral Economy. The Nobel lecture. *The Psychological Journal*, vol. 27, no. 2, pp. 5–28. (In Russian).
- Kapeljushnikov R.I. (1994). What is Property Right? *Institute of freedom. Moscow libertarian*. 11.04.1994. Available at: http://www.libertarium.ru/l_libsb3_1-1. (In Russian).

- Knight F.* (1994). Concepts of Risk and Uncertainty / Risk, Uncertainty, Chance. *Almanac THESIS*, no. 5, pp. 12–28. Available at: http://igiti.hse.ru/data/411/313/1234/5_1_1Knigh.pdf. (In Russian).
- Knight F.* (2003). Risk, uncertainty and profit. Moscow: Delo Publ., 360 p. Available at: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-47/index.htm>. (In Russian).
- Mankiw N.G.* (1999). Principles of Economics. Saint-Petersburg: Peter Kom Publ., 784 p. (In Russian).
- Marx K.* (1963). Capital, vol.1 / *Marx K.* and *Engels F.* Collected Works, vol. 23, VIII, 908 p. (In Russian).
- Marx K.* (1974). Economic and Philosophical Manuscripts of 1844 / *Marx K.* and *Engels F.* Collected Works, vol. 42, pp. 41–174. (In Russian).
- Marx K.* (1975). The Difference between the Democritean and Epicurean Natural Philosophies / *Marx K.* and *Engels F.* Collected Works, vol. 40, pp. 147–233. (In Russian).
- McConnell C.* and *Brue S.* (1999). Economics: Principles, Problems and Policies. Moscow: INFRA-M Publ., XXXIV, 974 p. (In Russian).
- Milov L.V.* (1998). Ploughman of Great Russia and Features of the Russian Historical Process. Moscow: ROSSPEN Publ. Available at: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/History/milov/index.php. (In Russian).
- Samuelson P.* (1992). Economics, vol. 1. Moscow: Algon Publ., 332 p. (In Russian).
- Samuelson P.* (1992). Economics, vol. 2. Moscow: Algon Publ., 412 p. (In Russian).
- Samuelson P.* and *Nordhaus W.* (1997). Economics. Moscow: BINOM Publ., 800 p. (In Russian).
- Samuelson P.* and *Nordhaus W.* (2009). Economics. Moscow: Vilyams Publ., 1360 p. (In Russian).
- Senger H.* (2006). Stratagems. On the Chinese Art of living and surviving, vol. 2. Moscow: Eksmo Publ., 1024 p. (In Russian).
- Simon H.* (1993). Rationality as the process and as the product of thought / Man's Universe. *Almanac THESIS*, vol. 1, no. 3, pp. 16–38. Available at: http://ecsocman.hse.ru/data/629/779/1217/3_1_2simon.pdf.
- Sloman J.* and *Hinde K.* (2010). Economics for business. Moscow: Eksmo Publ., 960 p. (In Russian).
- Tugan-Baranovskij M.I.* (1998) Bases of political economy. Moscow: ROSSPEN, 668 p.
- Turou L.* (1996). Future of capitalism. Novosibirsk: Sibirskiy Hronograf Publ., 438 p. Available at: http://lib.aldebaran.ru/author/turou_lester/turou_lester_budushee_kapitalizma/. (In Russian).
- Becker G.* (1968). Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, vol. 76, no. 2.
- Knight F.* (1921). Risk, Uncertainty, and Profit. Boston: Houghton Mifflin Co.
- Hicks J.* (1979). Causality in economics. Basil Blackwell.
- Phelps E.S.* (1965). Private Wants and Public Needs. New York: W.W. Norton.

(ПРОДОЛЖЕНИЕ СЛЕДУЕТ)

РЕЦЕНЗИЯ НА КНИГУ HANS H. LEMBKE «BANKIER, FÄLSCHENER, HISTORIKER. DER WEG DES ISAAC LEWIN DURCH DIE GESCHICHTE SEINER ZEIT»

О.В. ЕРОХИНА,

доктор исторических наук,
заведующая кафедрой истории и теории общественного развития и права,
Урюпинский филиал Волгоградского государственного университета, г. Урюпинск,
e-mail: erohina1@mail.ru

Поводом для настоящей рецензии послужил выход монографии Hans H. Lembke «Bankier, Fälschener, Historiker. Der Weg des Isaac Lewin durch die Geschichte seiner Zeit».

Ключевые слова: банкир; историк; экономист.

HANS H. LEMBKE «BANKIER, FÄLSCHENER, HISTORIKER. DER WEG DES ISAAC LEWIN DURCH DIE GESCHICHTE SEINER ZEIT». BOOK REVIEW

O.V. EROKHINA,

Doctor of Historical Sciences (DSc),
Head of the Department of History and Theory of Social Development and Law,
Uryupinsk Branch of the Volgograd State University, Uryupinsk,
e-mail: erohina1@mail.ru

The review under consideration is called forth by the publication of the monograph reason for the present review served out the monograph of Hans H. Lembke «Bankier, Fälschener, Historiker. Der Weg des Isaac Lewin durch die Geschichte seiner Zeit».

Keywords: banker; historian; economist.

JEL classification: B31, Y30.

Hans H. Lembke. «Bankier, Fälschener, Historiker. Der Weg des Isaac Lewin durch die Geschichte seiner Zeit». CENTAURUS Verlag & Media KG, Freiburg 2012. 371 s.

В истории экономической науки И.И. Левин занимает достойное место. Несмотря на эмиграцию из России в 1918 г., его нельзя назвать забытым экономистом. Работы этого ученого по истории русских коммерческих банков и иностранных капиталов в них востребованы и в наше время, причем не только российскими, но и зарубежными исследователями.

Однако о жизни И.И. Левина была известна отрывочная информация. В 2003 г. исследователь из Санкт-Петербурга С.К. Лебедев написал краткие биографические сведения о нем в работе: (Лебедев 2003). Первая статья, посвященная его биографии до революции, опубликована нами в журнале «TERRA ECONOMICUS» (Ерохина 2009). В 2010 г. была переиздана работа И.И. Левина «Акционерные коммерческие банки в России» (Левин 2010), в биографической справке которой содержалась информация о том, что И.И. Левин, перебравшись в Америку в 1930 г., стал Жоао Фредерико Нормано.

И вот в 2012 г. профессором экономики из Германии Х.Х. Лембке была опубликована долгожданная работа, посвященная выдающемуся российскому экономисту И.И. Левину – «Bankier, Fälscher, Historiker. Der Weg des Isaac Lewin durch die Geschichte seiner Zeit» (Банкир, фальсификатор, историк. Путь Исаака Левина через историю его времени) (Lembke 2012). Его жизненный путь рассматривается через призму эмигрантского движения из России после революции 1917 г., а не ограничивается простой автобиографией ученого. Автор также поделил жизнь И.И. Левина на 3 этапа: российский, европейский и американский. Книга разбита на 15 глав и отличается интересной подачей материала.

В первой главе «Национальная экономика в Санкт-Петербурге, Лейпциге и Фрайбурге» исследователь предпринял попытку показать, как происходило становление Исаака Левина как экономиста. Х.Х. Лембке считает, что И. Левин был «продуктом «системы Витте» (Lembke 2012. S. 9). На него оказали влияние ученые Политехнического Института, где «немецкая гегемония проявилась ясно в организации первого экономического факультета в России – в Имперском Санкт-Петербургском Политехническом Институте (1903). Значительная часть преподавателей была немецкая ... несмотря на все попытки подражать привычкам и традициям английского колледжа, он остался, по сути, российским университетом под немецким влиянием» (Lembke 2012. S. 10). Кроме того, он обучался у известных ученых Лейпцигского университета, таких как К. Бюхер, Э. Хассе, К. Биндинг и другие. Затем получил ученую степень магистра политической экономики и статистики в Санкт-Петербурге и степень доктора политической экономики во Фрайбурге и продолжил карьеру в Петербургском университете как приват-доцент.

Во второй главе «Революция и эмиграция» Х.Х. Лембке показывает, как воспринял новую власть И. Левин. Его критичность к экономическим взглядам В.И. Ленина нашла подтверждение в статье, опубликованной в июне 1918 г. в газете «Наш век». Нежелание мириться со сложившейся политической ситуацией в России привело к принятию И. Левиным решения об отъезде в Финляндию, где он пытался защищать интересы российских предпринимателей. Однако найти применения он себе не смог ни в Хельсинки, ни в Выборге и в 1921 г. уехал в Берлин – «центр русской диаспоры» (Lembke 2012. S. 50).

Следующие главы посвящены жизни И. Левина в Германии. На фоне эмигрантов, бежавших из Советской России, он фактически ничем не выделялся. Так же как и многие, И. Левин пытался устроить свою жизнь. Его карьера ученого не складывалась, так как конкуренция была довольно большая. Ему были близки убеждения кадетов, но в политических играх он не участвовал, отмечает Х.Х. Лембке.

5 января 1921 г. И. Левин вступил в масонскую ложу Монтефиоре. Это помогло ему реализовать себя в качестве банкира. Он предлагал инвестиции для состоятельных эмигрантов и занимался финансированием восточного направления. Владея капиталом и обладая кредитоспособностью, И. Левин смог купить частный банк Löwenberg & Co. в 1926 г. Однако избежать банковского кризиса ему не удалось, и в 1929 г. банк терпит крах. Его самого обвинили в мошенничестве.

Х.Х. Лембке называет И. Левина хамелеоном (Lembke 2012. S. 159) – настолько быстро меняется его жизнь. Он смог сориентироваться и сначала бежать во Францию, а оттуда в Бразилию и в феврале 1930 г. оказался в Америке. Туда он прилетел уже как бразилец под именем Jovo Frederico Normano (Lembke 2012. S. 171). При этом И. Левин снизил свой возраст до 39 лет и в графе профессия написал «Писатель». Сделал он это для того, чтобы иметь возможность получить место в Гарвардском университете.

В середине 1932 г. газеты все чаще пишут о нем, как о видном эксперте в международных американских экономических связях. В результате он делает карьеру, став заместителем директора Гарвардского бюро по экономическим исследованиям в Латинской Америке.

В 1933 г. Нормано (Левин) был разоблачен немецким генеральным консулом в Бостоне. Германия требует от США его выдачи, но И. Левину опять повезло. Несмотря на возможный дипломатический конфликт, который мог перерасти во внешнеполитический кризис, американское правительство отказало в выдаче, ссылаясь на антиеврейскую политику, проводимую в Германии. Однако из Гарварда Левину пришлось уйти.

Начиная с 1940 г. Д.Ф. Нормано снова занимается наукой (Lembke 2012. S. 255). Он стал директором по исследованиям в Latinoамериканском экономическом институте. Им было написано несколько работ, которые в настоящее время являются актуальными и представляют интерес для исследователей (Lembke 2012. S. 361–362). В апреле 1945 г. И.И. Левин умер.

В целом хотелось бы отметить, что Х.Х. Лембке удалось передать дух времени Д.Ф. Нормано (И.И. Левина), используя архивы Германии и периодические издания России, Германии, Франции и

США. Однако, на наш взгляд, автору не стоило ограничиваться только вышеназванными материалами. Работу дополнили бы архивные документы России и США.

ЛИТЕРАТУРА

Ерохина О.В. (2009). Ученый-экономист И.И. Левин: жизнь и деятельность в России до 1918 года. *TERRA ECONOMICUS* (Экономический вестник Ростовского государственного университета), т. 7, № 3, с. 128–132.

Лебедев С.К. (2003). Санкт-Петербургский Международный коммерческий банк во второй половине XIX века: европейские и русские связи. М.: РОССПЭН, 526 с.

Левин И.И. (2010). Акционерные коммерческие банки в России. М.: Дело, 512 с.

Lembke H.H. (2012). Bankier, Fälschener, Historiker. Der Weg des Isaac Lewin durch die Geschichte seiner Zeit. Freiburg: CENTAURUS Verlag & Media KG, 371 s.

REFERENCES

Erokhina O.V. (2009). Academic Economist I.I. Levin: Life and Work in Russia before 1918. *TERRA ECONOMICUS* (*Economic Herald of Rostov State University*), vol. 7, no. 3, pp. 128–132.

Lebedev S.K. (2003). Saint-Petersburg International Commercial Bank in the Second Half of the XIX Century: European and Russian Relations. Moscow: ROSSPEN, 526 p.

Levin I.I. (2010). Commercial Joint-Stock Banks in Russia. Moscow: Delo Publ., 512 p.

Lembke H.H. (2012). Bankier, Fälschener, Historiker. Der Weg des Isaac Lewin durch die Geschichte seiner Zeit. Freiburg: CENTAURUS Verlag & Media KG, 371 s.

К 100-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ

Дж. Мэйнстринг (1913–1972)

ЗАЖИГАТЕЛЬНЫЙ МЛАДОИНСТИТУЦИОНАЛИСТ!

(из воспоминаний Митчелла Розенблюма)

пер. с англ. Ефима Кандопожского

По многочисленным просьбам читателей журнал публикует новую порцию воспоминаний профессора Митчелла Розенблюма о Дж. Мэйнстринге – предтече раннего американского институционализма.

Если в предыдущей части мемуаров (см. – «TERRA ECONOMICUS», 2013, Т. 11, № 1) Розенблюм вспоминает о первой встрече с Дж. Мэйнстрингом, то сейчас мы знакомимся с методическими приемами знаменитого Дж. Мэйнстринга, используемыми им на спецсеминаре по методологии институционального анализа.

TO THE HUNDREDTH ANNIVERSARY

J. Meinstring (1913–1972)

INCENDIARY YOUNG INSTITUTIONALIST!

(memoirs by Mitchell Rosenblum)

Translated by Anfim Kandopozhskiy



To comply with multitudinous requests of the readers, the journal publishes the next part of the Mitchell J. Rosenblum's memoirs of J. Meinstring – the forerunner of the early American institutionalism. In previous part of the memoirs (see «TERRA ECONOMICUS», 2013, v. 11, no. 1) Rosenblum recalls his first meeting with John Meinstring; reading the following text, we acquaint ourselves with the methods of eminent Meinstring which were used by him during the special seminar on the methodology of institutional analysis.

Это было в те благословенные времена, когда китайцы ещё не изобрели несмываемую краску на мужских трусах, неизвестный никому молодой писатель по имени Хемингуэй упорно обивал пороги литературных альманахов, а звезда Дины Дурбин находилась в зените славы...

Я тогда учился на последнем курсе экономфака Массачусетской «техноложки» (так мы фамильярно называли нашу альма-матер), завтракал свежим воздухом, обедал у родственников будущей невесты, а ужин получал по рекомендации знакомого методиста в благотворительной столовой «Армии спасения».

О Мэйнстринге я слышал, что он получил поощрительное письмо от Торстейна Веблена, что его рекомендации о построении «антикризисных институтов» были благожелательно приняты администрацией Ф.Д. Рузвельта, а эссе «Похвальное слово об Институтах» заинтересовало доживавших свое представителей классической школы.

И вот теперь он будет вести у нас спецсеминар!

Здесь я опишу только «кантри-метод», применявшийся Мэйнстрингом на занятиях и состоявший в том, что он институционально интерпретировал народную мудрость¹.

¹ По просьбе редакции переводчик адаптировал суть этого метода, найдя соответствующие англо-русские эквиваленты (примеч. ред.).



Первое занятие Мэйнстринг посвятил соотношению институтов различного иерархического уровня. Он спросил:

- Можем ли мы определить иерархию институтов?

Мы загалдели – Да!!

Мэйнстринг чуть заметно улыбнулся и сказал:

- Давайте на конкретной ситуации. Вы согласны с тезисом:

«ЭКОНОМИКА – С ВОЗУ, ПОЛИТИКЕ – ЛЕГЧЕ!»?

Мы насторожились, явно нас ждала засада.

Мэйнстринг обратился к Сэму, бывшему ковбою из Техаса:

- Что думает молодой джентльмен?

Сэм поспешил заявить, что согласен.

Тогда Мэйнстринг сказал:

- А что если мы поменяем смысл? Например:

«ПОЛИТИКА – С ВОЗУ, ЭКОНОМИКЕ – ЛЕГЧЕ!»

Мы задумались. Получается, что два противоположных тезиса равнозначны по сути.

Мэйнстринг довольно посмотрел на нас и сообщил:

- Это и есть первый принцип институционального анализа, открытый и названный мною – **«закон равноотрицательных институтов»**.

Он помолчал и добавил:

- Конечно, у этого закона есть графическое изображение, аналогичное модели кривой безразличия, поскольку нарастание значимости одного института приводит к снижению значимости другого института. Более того, если первый институт, скажем, «формальный», а второй – «неформальный», то перед нами – **«закон отрицательной зависимости формально-неформальных институтов»**.



Мы – обомлели: уже шел третий год нашей специализации по институционализму, но такой премудрости мы не слыхивали.

Профессор продолжал:

- А теперь попрошу вас, друзья мои, ассистировать мне в новых иллюстрациях равноотрицательности социальных институтов. Я называю тезис, а вы – антитезис.

Итак, – **В КАЖДОЙ ПОЛИТИКЕ ЕСТЬ ДОЛЯ ЭКОНОМИКИ!**

Мы закричали:

- В КАЖДОЙ ЭКОНОМИКЕ ЕСТЬ ДОЛЯ ПОЛИТИКИ!

Мэйнстринг снова стал зажигать:

- В НОВУЮ ЭКОНОМИКУ СО СТАРОЙ ПОЛИТИКОЙ НЕ ХОДЯТ!

Мы закричали:

- В НОВУЮ ПОЛИТИКУ СО СТАРОЙ ЭКОНОМИКОЙ НЕ ХОДЯТ!

Мэйнстринг крикнул:

- ЭКОНОМИКЕ – ВРЕМЯ, ПОЛИТИКЕ – ЧАС!

Мы закричали:

- ПОЛИТИКЕ – ВРЕМЯ, ЭКОНОМИКЕ – ЧАС!

Мэйнстринг прибавил темп:

- ЗА ПОЛИТИКОЙ ЭКОНОМИКУ НЕ ВИДАТЬ!

Мы немедленно ответили:

- ЗА ЭКОНОМИКОЙ ПОЛИТИКУ НЕ ВИДАТЬ!

Мэйнстринг не дал нам и мгновения:

- ЗНАЕТ ПОЛИТИКА, ЧЬЮ ЭКОНОМИКУ СЪЕЛА!

Мы еле успели выкрикнуть:

- ЗНАЕТ ЭКОНОМИКА, ЧЬЮ ПОЛИТИКУ СЪЕЛА!

Мэйнстринг немедленно выстрелил:

- ЛОЖКА ПОЛИТИКИ В БОЧКЕ ЭКОНОМИКИ!

Мы отреагировали:

- ЛОЖКА ЭКОНОМИКИ В БОЧКЕ ПОЛИТИКИ!

Мэйнстринг не сдавался:

- ОТ ЭКОНОМИКИ ДО ПОЛИТИКИ – ОДИН ШАГ!

Мы не промедлили:

- ОТ ПОЛИТИКИ ДО ЭКОНОМИКИ – ОДИН ШАГ!



Прозвенел звонок, мы вышли на рекреацию.

Ковбой был расстроен, он забыл о балльно-рейтинговой системе и клял себя за несообразительность.

Мы с нетерпением ждали следующего занятия.

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

**Экономический вестник
Ростовского государственного университета**

2013

Том 11

Номер 2

Сдано в набор 02.05.2013. Подписано в печать 05.05.2013.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № 16. С. 158.

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.