



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

11
ТОМ

2013

3
номер

TERRA ECONOMICUS

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

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

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

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

Учредитель:

Южный федеральный университет

Главный редактор **Мамедов О.Ю.**

Редакционная коллегия:

Мамедов О.Ю., 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,
Элман М.Дж., почётный профессор Амстердамского университета.

Ассистент редактора **Оганесян А.А.**, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник

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
<http://sfedu.ru/evjur/>

TERRA ECONOMICUS

**Before 2009 – Economic Herald
of Rostov State University**

TERRA ECONOMICUS is included into
«The list of the leading scientific journals
and publications under review, where the basic scientific
research results of the theses for academic Degrees
of Doctor and Candidate should be published»
of the Higher Attestation Commission (HAC),
the Ministry of Education and Science
of the Russian Federation

Founder:
Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia

Editor in Chief **Mamedov O.Yu.**

Editorial Board:
Mamedov O.Yu., Doctor of Economics, Professor,
Aleshin V.A., Doctor of Economics, Professor,
Volchik V.V. (Deputy Editor), Doctor of Economics, Professor,
Matveeva L.G., Doctor of Economics, Professor,
Ovchinnikov V.N., Doctor of Economics, Professor.

Editorial Staff:
Ovchinnikov V.N., Chairperson of Editorial Staff, Doctor of Economics, Professor,
Belokrylova O.S., Doctor of Economics, Professor,
Aleshin V.A., Doctor of Economics, Professor,
Arkipov A.Yu., Doctor of Economics, Professor,
Belousov V.M., Doctor of Economics, Professor,
Borovskaya M.A., Doctor of Economics, Professor,
Volchik V.V., Doctor of Economics, Professor,
Germanova O.E., Doctor of Economics, Professor,
Ketova N.P., Doctor of Economics, Professor,
Kryukov S.V., Doctor of Economics, Professor,
Lukyantsev A.A., Doctor of Laws, Professor,
Makarenko V.P., Doctor of Politics, Professor,
Mamedov O.Yu., Doctor of Economics, Professor,
Matveeva L.G., Doctor of Economics, Professor,
Naimushin V.G., Doctor of Economics, Professor,
Nureev R.M., Doctor of Economics, Professor,
Tsyganenko S.S., Doctor of Laws, Professor,
Chernyshov M.A., Doctor of Economics, Professor,
Khanin G.I., Doctor of Economics, Professor,
Ellman M.J. Emeritus Professor, Amsterdam University

Assistant editor **Oganesyan A.A.**, Candidate of Economics, Principal Researcher

The articles assigned for publication are to be prepared in accordance with the requirements which are available at <http://sfedu.ru/evjur/>. Articles which do not follow the rules are rejected by the Editorial Board.
The editors do not enter into correspondence with the authors of papers fairly rejected.
Post-graduates' articles to be published are free of charge.

Founder's mailing address:

Bolshaya Sadovaya St., 105,
Rostov-on-Don, Russia, 344006.
Phone: (863) 2653-158, 2648-466
Fax: 2645-255, 265-31-58, 264-84-66
e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Editorial office:

of. 211, Gorkogo St., 88,
Rostov-on-Don, Russia, 344002.
Phone: +7 (863) 240 96-27
e-mail: terraeconomicus@mail.ru
<http://sfedu.ru/evjur/>

Registered by the Federal Service for Supervision
in the Sphere of Telecom, Information Technologies
and Mass Communications (ROSKOMNADZOR).
Date of registration: 16th January, 2009.
Registration certificate PI № FS77-34982

Founded: 2003
Quarterly Journal
**Subscription index in «Rospechat»
catalogue: 81958**

*«СЛОВО РЕДАКТОРА»***Мамедов О.Ю.** С чего начинается эффективная экономика.....6*«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»***Балацкий Е.В.** Новые инвестиционные институты России.....12**Розанова Н.М., Кокорин В.С.** Государство и экономика: игра с ненулевой суммой.....20**Фролов Д.П.** Метафоризм институционализма: физикализм vs биологизм.....34**Гамукин В.В.** Бюджетные риски: введение в общую аксиматику.....52**Петров С.П.** Экономический подход к оценке эффективности норм антимонопольного законодательства62*«ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ»***Майровски Ф.** Философские основания институционалистской экономики (часть II)72*«ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ»***Михалкина Е.В., Алешин В.А.** Эффективный контракт как институт социально-трудовых отношений в сфере высшего образования89*«ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ»***Нуреев Р.М., Лагов Ю.В.** Централизованное регулирование смешанной экономики101**Гребнев Л.С.** Неопределенность, оптимизация, интересы126*«ОН ТАКОЙ ОДИН»***Мэйнстринг Дж.** Are you here? Who are you? (научно-исследовательский рассказ).....140

EDITORIAL

Mamedov O.Yu. The starting point for an efficient economy... ..6

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

Balatsky E.V. New investment institutes in Russia.....12

Rozanova N.M., Kokorin V.S. Government and economy: a non-zero
sum game.....20

Frolov D.P. Metaphorism of institutionalism:
physicalism vs biologism.....34

Gamukin V.V. Budgetary risks: introduction in the general axiomatics.....52

Petrov S.P. Economic approach toward assessment of antimonopoly
law efficiency.....62

HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Mirowski Ph. The philosophical bases of institutionalist economics
(Part II).....72

PROBLEMS OF EDUCATION SYSTEM DEVELOPMENT

Mikhalkina E.V., Aleshin V.A. Effective contract as an institute
of the social and labor relations in higher education.....89

THE OPEN AUDIENCE

Nureev R.M., Latov Yu.V. Centralized regulation of the mixed economy.....101

Grebenev L.S. Uncertainty, optimization, interests.....126

HE IS THE ONE

Meinstring J. Are you here? Who are you? (a research story).....140

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ ЭФФЕКТИВНАЯ ЭКОНОМИКА...

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

Экономическая наука в России всегда больше, чем наука: у нас это обязательно ещё и мировоззрение, и социальная позиция, и даже – самоидентификация! Поэтому, когда отечественный экономист говорит об экономической науке, он часто имеет в виду и то, что выходит далеко за пределы «чистой экономики», – современный мир, его сложности и проблемы, как нам поступать сегодня и что делать завтра. Автор рассматривает причины перехода приоритета в экономической науке от теоретического знания – к прикладному.

Ключевые слова: современная экономическая наука; экономическая теория; прикладное знание; здравый смысл в экономике.

THE STARTING POINT FOR AN EFFICIENT ECONOMY...

O.Yu. MAMEDOV,

Doctor of Economics (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

In Russia, economics is always more than just a theory: it is at once a worldview and a social position, and – even – a self-identification! That's why, when a Russian economist talks about economics, he often bears in mind, among other things, something that goes far beyond the «pure economics» – namely, the modern world, its difficulties and problems, including our line of conduct in present and future. The author examines the factors caused the shift of priorities in economic science from theoretical knowledge to the applied one.

Keywords: modern economics, economic theory; applied knowledge; common sense in economics.

JEL classification: A20, B4.

ИЛЛЮЗИЯ СОВРЕМЕННОГО МИРА

Современный мир находится в плену присущей каждому поколению иллюзии – наивной убеждённости в грандиозности, необратимости и уникальности происходящих именно с ним перемен.

Но эта, прощительная романтикам, наивность меньше всего присуща экономистам, твердо стоящим, благодаря предмету своей науки, на земле.

ЧТО ВОЛНУЕТ ЭКОНОМИСТОВ?

Нет, экономисты не отрицают возможность инновационных чудес в производстве. Но их, специалистов по **экономике**, а не по производству, гораздо больше беспокоит иное – **происходят ли такие же инновационные перемены в экономической системе?**

Увы, на этот эпохальный вопрос мы должны дать... отрицательный ответ.

«ТРИ КИТА» ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВСЕЛЕННОЙ

Действительно, основы экономического мира остаются по своей сути незыблемыми.

1. *Экономическая организация общественного производства*: западная экономика не собирается расставаться с концепцией либерализма; мы – не собираемся расставаться с концепцией централизма.

2. *Экономический статус собственности*: частная собственность на Западе давно уже стала общественной; наша общественная собственность – давно уже стала частной.

3. *Экономическое пространство предпринимательства*: на Западе государственная собственность давно уже покинула пределы сектора предпринимательства, сосредоточившись на социальных акциях; наша государственная собственность – фактически стала главным предпринимательским сектором в стране.

И пока ничто не предвещает перемен в поведении этих «трех «китов».

ПАРАДОКС, РОЖДАЕМЫЙ ЕДИНСТВОМ

В такой, вроде бы «альтернативной», ситуации развития экономики тем большее удивление вызывает схожесть внутренней логики развития экономической науки – И ЛИБЕРАЛЬНАЯ, И ЦЕНТРАЛИЗОВАННАЯ ЭКОНОМИКА ОДИНАКОВО РЪЯНО ОТДАЮТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ «ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ» ПЕРЕД «ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЕЙ», – подобно тому, как прикладное знание всегда имеет больше поклонников, чем теоретическое.

В этой ситуации экономисты-методологи не смеют уклоняться от необходимости объяснения подобного парадокса.

ПОЧЕМУ ВАЖНО ПОНЯТЬ ПАРАДОКС

И то сказать, – одно дело, если приоритет прикладного знания носит временный характер и является всего лишь конъюнктурным отклонением в общем теоретическом векторе развития экономической науки, и другое, если это отражает реальную, фундаментальную тенденцию обесценения теоретического знания, сведения его к роли, так сказать, «концептуально-активной добавки» к прикладному знанию.

Удивительно, как изменение ситуации отразилось на составе героев экономической науки: если в эпоху диктатуры политической экономии богами были творцы системных фундаментальных концепций (Смит, Маркс, Кейнс), то в эпоху диктатуры экономической политики богами стали... авторы учебников – например, Пол Самуэльсон своим «Экономикс» какое-то время полностью затмил фундаментальных экономистов (я уж не говорю об учебнике Филиппа Котлера).

НАЧЕМ РАЗБИРАТЬСЯ

Для начала придётся констатировать – сегодня прикладное знание вольготно расположилось на всём пространстве экономической науки, сведя экономическую теорию к положению своей obsługi¹.

Но как, почему, когда это произошло? Виноваты ли экономисты-теоретики? Или прикладники взяли численным перевесом?

Увы, всё гораздо проще: если в экономической науке прикладники победили теоретиков, практика – теорию, а экономическая политика – политическую экономию, то это – вовсе не результат «заговора» эмпириков или «благодущия» теоретиков.

ЧАС ИСТИНЫ

Настал час Истины – то, что теоретики горестно толкуют как засилие эмпириков, на самом деле есть отражение исторической победы в экономике (хоть в либеральной, хоть в директивной) принципа ЗДРАВОВОГО СМЫСЛА!

ГИМН ЗДРАВОВОМУ СМЫСЛУ!

Здравый смысл – естественная основа эффективной экономики, ее исходная предпосылка и обязательное условие.

Всё остальное надстраивается над здравым смыслом.

¹ См. подр.: (Мамедов, 2012); см. также: (Мамедов, 2003).

На практике здравый смысл есть не что иное, как следование (точнее – непротивление) участников производства императивам «естественно-исторических» тенденций экономики.

«ЗДРАВОВОМЫСЛЯЩИЕ» СТРАНЫ?

Действительно, если обратиться к рейтингу стран мира по уровню экономического процветания, то мы испытаем воистину оторопь: **ни одна из одиннадцати первых по рейтингу процветающих стран мира не отмечена особо на «карте экономической науки»** – ни мыслителями мирового масштаба, ни вселенскими экономическими экспериментами (см. табл. 1).

Таблица 1

Рейтинг стран мира по уровню процветания в 2012 г.

Место	Страна	№ 1	№ 2	№ 3	№ 4	№ 5	№ 6	№ 7	№ 8
1	Норвегия	2	4	13	6	4	2	6	1
2	Дания	19	1	3	16	16	8	7	2
3	Швеция	5	2	4	12	14	6	5	9
4	Австралия	10	8	8	2	17	19	3	3
5	Новая Зеландия	27	13	2	1	20	13	2	4
6	Канада	8	16	6	3	15	9	1	8
7	Финляндия	16	3	5	8	12	3	19	5
8	Нидерланды	14	10	11	11	7	18	9	6
9	Швейцария	1	7	1	32	3	10	22	11
10	Ирландия	25	14	14	14	11	4	4	7
11	Люксембург	4	5	9	48	1	7	8	16

Источник: (Рейтинг стран мира..., 2012).

Поневоле подумаешь, что весь мир делится на страны, в которых много экономистов, да мало экономики, и на страны, в которых мало экономистов, зато много экономики (вариант – ни экономистов, ни экономики – нами не рассматривается).

ТАЙНА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОЦВЕТАНИЯ

Чем же взяли эти маленькие страны? Почему они постоянно впереди всех?

А потому, что единственное, что упрямо и упорно демонстрируют на протяжении веков эти действительно процветающие страны – **веру в здравый смысл рядовых участников производства и потребления.**

И только эта вера обеспечила совсем «малюсеньким» (Люксембург! Дания! Швейцария! Нидерланды!) по территории и по численности населения странам экономическую зависть всего мира!

СОЗИДАТЕЛЬНАЯ СИЛА ВЕРЫ В ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ

В чём же созидательная сила веры в здравый смысл участника производства?

А вот в чём – такая вера порождает **доверие** к нему, не позволяет лезть к нему с указаниями, постоянно пихать и пинать его, как тупого осла, в сторону эффективности, инновации, – он и сам знает, что надо быть эффективным, инновационным, качественным. А не станет таким – пожалеет.

Вот и весь механизм экономической эффективности.

Противоположное устройство экономики представлено множеством администраторов, чиновников, проректоров, которые бесконечно дёргают: Пиши! Пиши на мировом уровне! Беги в журнал! Давай рекомендации! За это начислим баллы! Или не изберём по конкурсу!

Это смешная и страшно неэффективная, заведомо неэффективная система, ибо в неё не включён **ГЛАВНЫЙ ДРАЙВ – ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ КАЖДОГО УЧАСТНИКА ВЕЧНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЗАБЕГА!**

ЧТО МАЛО ДЛЯ ТЕОРИИ — ДОСТАТОЧНО ДЛЯ ПРАКТИКИ!

Конечно, было бы странно прибегать к здравому смыслу для объяснения сущностных тайн бытия. Зато для организации повседневно-эффективного производства он очень даже годится. Отсюда – и выдающаяся роль прикладного знания, воплощенного в категориях и рекомендациях экономической политики.

Известно, что экономика есть «механизм», посредством которого расходы превращаются в доходы. Уже этого достаточно для формирования начального уровня здравого смысла – расходы не должны превышать доходы. Если бы участники нашей экономики этим руководствовались, то мы бы уже далеко продвинулись.

ДВА ЭФФЕКТА ЗДРАВОВОГО СМЫСЛА

Но и это не все: в либеральной экономической системе здравый смысл в поведении большинства компенсирует ошибки отдельных производителей; в централизованной же экономической системе даже разовое помрачение «административного» здравого смысла не может быть компенсировано ничем – в ситуации неразрешения (и потому невозможности) руководствоваться им другим участникам производства².

ЧТО НЕ ТАК С МЕХАНИЗМОМ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ?

Интрига этого часто возникающего вопроса – в понимании «современной экономики», которая в реальности представлена пестрым конгломератом национальных экономик, находящихся на различных ступенях экономической истории.

Даже наша, вроде бы единая по пространственным и законодательным параметрам, российская экономика характеризуется одновременным сосуществованием «постиндустриальных», «индустриальных» и «доиндустриальных» отраслей производства. А ведь одно это требует уже три различных механизма функционирования, организации и управления экономическими процессами.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ МОЖЕТ ИСЧЕЗНУТЬ, НО ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ – НИКОГДА!

Учитывая целевой вектор динамики российской экономики, к которому объективно побуждают факторы внутреннего и внешнего характера, можно утверждать, что сегодня в нашей стране сложилась та, самая неприятная, ситуация, которая в политической экономии известна как «объективное противоречие между базисом и надстройкой».

К сожалению, «надстроечные» элементы механизма современной российской экономики уму-дрились расширенно воспроизвести все худшие стороны советской экономики – бюрократизацию, централизацию, милитаризацию. Упорствование в их поддержке – губительно для инновационно-динамичного роста российской экономики.

ЧТО ПОДСКАЗЫВАЕТ ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ?

Консервативной надстройке противостоят (в качестве базиса) постиндустриальные отрасли нашей экономики, прежде всего, – сферы образования и науки, которые и олицетворяют будущую «экономику знания». Отечественное образование и науку губят внешние для них, но, ставшие системно-негативными факторами, все те же – бюрократизация, централизация и милитаризация. Между тем нашей массово «остепенившейся» бюрократии пора уже осознать фундаментальную роль науки и образования для российской экономики – по эффективности с вложениями в эти сферы не сравнятся никаким иным инвестициям. Но взлёт национальной науки и образования всегда является результатом её саморазвития, а не приказного административного «пенделя», даже если он исполнен соблазнительной «сколковской» туфлей.

О СОЗИДАТЕЛЬНОМ ПОТЕНЦИАЛЕ ЗДРАВОВОГО СМЫСЛА

Мало кто оспорит, что все потрясающие достижения современной экономики: стабильность экономического роста, обеспечение массового благосостояния, высокое экономическое качество социальной жизни – связаны с её дебюрократизацией, децентрализацией и демилитаризацией. Для нас же реализация этих трёх императивов вообще становится условием выживания в современном мире.

² Знаковый штрих – в статье «Корпорация Сибирь» два известных российских экономиста В. Иноземцев и В. Зубов буквально вопиют о том, что «нужно просто следовать нормальной экономической логике», (см.: *Иноземцев, Зубов, 2013*); два известных зарубежных экономиста Пол Кругман и Ричард Лэйярд пишут «Экономический манифест здравого смысла» (см.: *Кругман, Лэйярд, 2012*); два видных отечественных экономиста Н. Кричевский и В. Иноземцев пишут книгу «Экономика здравого смысла» (*Кричевский, Иноземцев, 2009*); Сергей Шойгу считает, что «Реформе армии нужен здравый смысл» (см.: *Сергей Шойгу..., 2013*); тайны современной экономики раскрываются в статье: *(Economy and Common Sense, 2009)*, и т. д. и т. п. Видимо, и правда, хоть здесь, хоть там, здравый смысл в дефиците!

Чтобы улучшить ситуацию немедленно, надо, говоря ясным языком, «отстать» от экономики, оставить ее в покое, не дергать ее постановкой заведомо недостижимых задач. В организационном плане это означает требования:

- государству заняться общественными делами, а не зарабатыванием денег;
- бизнесу заняться подлинным предпринимательством, избавившись от унижительного статуса «сателлита» государственного сектора;
- обществу – присмотром и за государством, и за бизнесом.

ФИЛОСОФИЯ ЗДРАВОГО СМЫСЛА

Современная внутриэкономическая политика подчинена противоестественной для неё цели – реализации устаревших мифов и догм. Опасность такой политики – и время потеряем, и деньги. Но потом все равно придётся реализовать то, что сегодня считается – по тем же консервативным идеологическим критериям – неприемлемым: либерализацию в экономической организации производства; системное развитие рыночных отношений, исключающее пугающую чересполосицу (когда зарождающиеся рынки соседствуют с огромными нерыночными пространствами); ставку на реализацию всего созидательного потенциала предпринимательства.

Если же непременно требуется обозначить «философию» современной экономической политики, то её точное обозначение – «автономность»: такая организация производства, которая позволяет сочетать активную самостоятельность базовых производственных единиц с преимуществами их вхождения (в качестве основных элементов) в крупные производственно-экономические системы.

Такая «автономизация» позволит реализовать главный и фактически единственный инструмент «страхования» современной экономики от разрушительной для неё активности бюрократизации и централизации – этот инструмент представлен самостоятельностью и активностью базовых производственных единиц.

МИРОВОЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗДРАВОГО СМЫСЛА

Если бы мы были единственной в мире страной, решающей проблему качественного скачка в ситуации догоняющего развития, тогда путь проб и ошибок был бы единственно возможным. Но перед нами – богатейший мировой опыт, в том числе и стран, поднявшихся в короткие сроки после катастрофы Второй мировой. Игнорировать такой опыт – значит, обречь нашу экономику и общество на дополнительные трудности.

Экономическая теория – суровая наука: в отличие от политиков и идеологов, которые часто паразитируют на эластичности политико-идеологических процессов (заблуждения – сегодня, а расплата – намного позже), экономисты расплачиваются за издержки управления экономикой немедленно. Именно поэтому следует сказать прямо: возможностей для системной модернизации – немного, но с каждым днём промедления их становится еще меньше.

«ЭКОНОМИКА ЗДРАВОГО СМЫСЛА»

Для построения у нас «экономики здравого смысла» достаточно избавиться от двух мучающих наше сознание крайностей – «комплекса экономической полноценности» и «комплекса экономической неполноценности». Переплетаясь в бюрократических головах самым причудливым образом, они из сферы сознания перетекают в экономику, доводя её до предынфарктного состояния.

Экономику надо уважать. А такое уважение выражается в одном – в прислушивании к ее собственным тенденциям развития, а не в беспрепятственном указании ей, что и как надо делать.

Задача же экономистов – обнаружение этих внутренних тенденций развития национальной экономики, построение механизма для их ускоренной реализации и доведения сведений об обнаруженных тенденциях до общества.

ЛИТЕРАТУРА

- Иноземцев В., Зубов В. (2013). Корпорация Сибирь // *Аргументы и Факты*, № 8.
Кричевский Н., Иноземцев В. (2009). *Экономика здравого смысла*. М.: Эксмо, 224 с.

Кругман П., Лэйярд Р. (2012). Пол Кругман, Ричард Лэйярд: Экономический манифест здравого смысла // *The Financial Times*, 29 июня. Доступно на: http://www.vedomosti.ru/finance/news/2230574/pol_krugman_richard_lejyard?full#cut. Дата доступа: 25.06.2013.

Мамедов О.Ю. (2003). Незванный эмпиризм – хуже схоластики! // *TERRA ECONOMICUS*, т. 1, № 3, с. 20–23.

Мамедов О.Ю. (2012). Нужна ли экономическая теория хозяйственной практике? // *TERRA ECONOMICUS*, т. 10, № 4, с. 76–81.

Рейтинг стран мира по уровню процветания — информация об исследовании (2012) // Центр гуманитарных технологий. Доступно на: <http://gtmarket.ru/ratings/legatum-prosperity-index/info>. Дата доступа: 15.05.2013.

Сергей Шойгу: «Реформе армии нужен здравый смысл». Интервью (2013) // *Комсомольская правда*, 12 февраля.

Economy and Common Sense (2009) // Available at: <http://roial11.livejournal.com/7444.html>. Accessed on: 31.04.2013.

REFERENCES

Inozemtsev V., Zubov V. (2013). The Siberia Corporation. *Arguments and Facts*, no. 8. (In Russian.)

Krichevskiy N., Inozemtsev V. (2009). Economics of common sense. Moscow: Eksmo Publ., 224 p. (In Russian.)

Krugman P., Lejyard R. (2012). Paul Krugman and Richard Layard: A manifesto for economic sense. *Financial Times*, June, 29. Available at: http://www.vedomosti.ru/finance/news/2230574/pol_krugman_richard_lejyard?full#cut. Accessed on: 25.06.2013. (In Russian.)

Mamedov O.Yu. (2003). Unbidden empiricism is worse than scholastics! *TERRA ECONOMICUS*, vol. 1, no. 3, pp. 20–23. (In Russian.)

Mamedov O.Yu. (2012). Does the economic practice need the economic theory? *TERRA ECONOMICUS*, vol. 10, no. 4, pp. 76–81. (In Russian.)

Countries' prosperity level rating — information about research (2012). Human Technologies for Human Development. Available at: <http://gtmarket.ru/ratings/legatum-prosperity-index/info>. Accessed on: 15.05.2013. (In Russian.)

Sergey Shoigu: «Military reform needs common sense». Interview (2013). *Komsomolskaya Pravda*, February, 12. (In Russian.)

Economy and Common Sense (2009). Available at: <http://roial11.livejournal.com/7444.html>. Accessed on: 31.04.2013.

НОВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТИТУТЫ РОССИИ¹

Е.В. БАЛАЦКИЙ,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой управления миграционными процессами и
региональным развитием Государственного университета управления,
главный научный сотрудник
Центрального экономико-математического института РАН, г. Москва,
e-mail: ebalatsky@inbox.ru

В последние годы российские регионы осваивают новые инструменты активизации инвестиционных процессов. К их числу относятся такие новые явления, как инвестиционные форумы, «ситуационные пузыри», деловые завтраки, ярмарки контактов, имиджевые пресс-туры, поликанальный брендинг, сказочная карта страны, институт омбудсмена по инвестициям. В статье представлены характеристики данных инвестиционных инструментов.

Ключевые слова: инвестиционные инструменты; инвестиционные институты; инвестиционный процесс.

NEW INVESTMENT INSTITUTES IN RUSSIA

E.V. BALATSKY,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Head of the Department of Migration Processes and
Regional Development Administration,
State University of Management,
Chief Researcher, the Central Institute of Economics
and Mathematics of the Russian Academy of Sciences, Moscow,
ebalatsky@inbox.ru

In recent years, regions of the Russian Federation deal with the new tools which make for stimulation of investment processes. These tools include: investment forums; situational bubbles; business breakfasts; contact fair trading; image-maintaining press-tours; multi-channel branding; fairytale map of the country; institute of ombudsman for investment. Characteristic of just listed investment tools are given in the article.

Keywords: investment tools; investment institutes; investment process.

JEL classification: B52, E02, E22.

За прошедшие два десятилетия в России медленно, но верно внедрялись разнообразные инвестиционные инструменты и институты. Государство всячески старалось расширить разнообразие институциональных форм поддержания инвестиционной активности регионов. Так как далеко не всегда можно заранее точно определить эффективность того или иного института, то на практике стихийно проводился в жизнь довольно простой принцип: чем богаче «институциональная фауна», тем больше шансов для выхода из институциональной ловушки (Полтерович, 1999. С. 30). В

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ (проект №12-02-00145а и проект №11-02-00493а).

данном случае речь идет об *инвестиционной ловушке*, в которой оказалась Россия после 2000 г.: никакие меры государства по усилению инвестиционной активности долгое время не приводили к заметному результату.

Попытки преодоления инвестиционной ловушки делались как федеральными, так и региональными властями. И здесь накоплен довольно богатый и отчасти даже экзотический опыт, который нуждается в осмыслении и обобщении. Забегая вперед, укажем, что накопленный опыт содержит в себе как положительные, так и отрицательные стороны. При этом новые каналы и инструменты инвестирования, как правило, выпадают из традиционных академических исследований. Данная статья представляет собой попытку восполнить образовавшийся аналитический пробел. При этом акцент будет сделан на инвестиционных рынках регионов России и тех подходах, которые предпринимались региональными регуляторами.

1. Инвестиционные форумы и их недостатки. В литературе уже был дан обстоятельный обзор рынка региональных инвестиционных форумов (РИФ), где отмечалась роль этого нового инструмента «притяжения» капиталов в регионы страны (*Балацкий, 2011b; 2011a*). Однако за последнее время в работе этого важного инструмента стали вскрываться различные недостатки. Рассмотрим некоторые из них.

Синдром феодала. Почти на всех РИФ в качестве почетного гостя присутствует глава региона – губернатор или президент республики. Если форумы уже обрели особый, международный статус (например, Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ), Сочинский форум), главным действующим лицом становится премьер-министр или президент страны. В этом случае действует алгоритм принятия высокого регионального «гостя», который достаточно унифицирован и даже отчасти комичен: организаторы форума водят главу региона по павильонам и показывают ему все, что там представлено. Они как бы информируют его, вводят в курс дела и одновременно хвалятся своими успехами, а главное – они ждут одобрения своей работы со стороны высшего руководства территории. И зачастую это пресловутое одобрение (или, наоборот, порицание) становится чуть ли не главным критерием и итогом деятельности организаторов форума; все остальное превращается во второстепенное приложение. Тем самым получается, что глава региона выступает в роли всесильного феодала, который дает оценку работе собственного форума.

Между тем такое положение дел в силу ряда причин представляется в корне неправильным.

Во-первых, глава региона инициирует форум и, соответственно, он должен знать обо всех деловых предложениях и проектах, которые приурочиваются к проведению форума. Если же он о них не знает, это говорит о том, что он не владеет ситуацией и не заинтересован в притоке капитала и запуске бизнес-проектов. Следовательно, при помпезном прохождении по выставочным площадям он фактически расписывается в своем незначительном участии в организации форума и в своей некомпетентности. Более правильным было бы демонстрирование форума гостям в лице инвесторов, ради которых и проводятся подобные мероприятия.

Во-вторых, губернатор должен быть ориентирован не на осмотр стендов форума, а на непосредственный диалог с инвесторами и предпринимателями.

В-третьих, результативность форума должна определяться не субъективными факторами типа одобрения его главой региона, а объективными – величиной привлеченных инвестиций, числом и масштабом запущенных проектов.

Таким образом, наличие «синдрома феодала» свидетельствует о смещении системы оценки РИФ в сторону субъективного восприятия со стороны власти. Тем самым можно констатировать начавшееся «разложение» института инвестиционных форумов. Нельзя сказать, что обозначенная тенденция стала всеобщей, однако само наличие искажения внутреннего содержания форумов является симптоматичным. На наш взгляд, в дальнейшем обозначенная тенденция должна быть нейтрализована.

Идеологический фильтр. Взятие федеральным правительством под контроль наиболее престижных РИФ (например, ПМЭФ и Сочинского) ослабляет обратную связь форумов с деловой средой. Например, повестка форума и тематика всех его секций должна быть сформирована или, по крайней мере, одобрена соответствующими министерствами, курирующими форумы. Все предложения по тематике дискуссионной площадки, идущие со стороны потенциальных участников форума, проходят некий идеологический фильтр со стороны федеральных структур власти. Такой подход позволяет отсекаать слишком острые проблемы и ставит участников и инициаторов форума в подчиненное положение. Зачастую на региональных форумах начинают дискутироваться слишком глобальные, «вечные» проблемы, доминирует синдром бесконечного обсуждения теоретиче-

ских вопросов. Тем не менее, региональные форумы, не попавшие под зависимость от федеральной власти, пока по-прежнему обладают полной свободой в выборе повестки дня и тематики. На наш взгляд, региональным властям следует концентрировать усилия на сугубо практических вопросах развития территории и не упускать тематику форумов из зоны своего пристального влияния.

«Ситуационные пузыри» как источник форумов. Исторически сложилось, что некоторые РИФ России создаются и развиваются под вполне определенные значительные события, порождающие в обществе завышенные ожидания. Типичным примером такого процесса является форум в Сочи, который обрел свое непропорционально большое значение в основном благодаря ожидаемой зимней Олимпиаде-2014. Данное событие инициировало закачку огромных сумм федеральных средств в регион, разворачивание многих инфраструктурных проектов, запуск частно-государственных механизмов и т. п. Анализ международной практики капитализации олимпийских проектов говорит об их неоднозначном влиянии на экономику региона; в последние годы многие из них оказались нерентабельными и не оправдали возлагаемых на них надежд. Это означает, что после проведения Олимпиады, скорее всего, многие иллюзии рассеются и форум в Сочи «сдуется». Тем не менее, для запуска региональных инвестиционных площадок наличие какого-либо экономического «пузыря» в субъекте РФ является очень хорошим предлогом.

Иллюстрацией «пузыря» в Сочи может служить ситуация в сфере предоставления жилья в период проведения форума. Характерен следующий пример: ректор московского вуза, решив совершить незапланированный визит на форум в момент его открытия, столкнулся с тем, что в гостиницах города номеров уже не было, а в частном секторе в районе места проведения официальных мероприятий одна ночь стоила 45 тыс. руб. (1,5 тыс. долл.). Аналогичная ситуация наблюдалась в сфере обслуживания. Так, в отношении представителей общепита на набережной города в местном сленге появилось специальное выражение – «ориентация на рыбок», т. е. нацеленность торговцев на астрономические цены и получение сверхприбылей в короткий период проведения форума без подкрепления заоблачных цен соответствующим уровнем качества.

Еще более интересным феноменом можно считать развитие экзотических, но весьма рентабельных форм бизнеса в Сочи в связи с Олимпиадой и форумом. Речь идет, прежде всего, об охранном бизнесе, представители которого специализируются на охране VIP-персон в течение короткого времени их пребывания в Сочи, например, на форуме. Стоимость такой охраны, включая бронированный автомобиль с полным комплектом охранных услуг, доходит до 1 млн руб. в день. И такие услуги оказываются востребованными! Разумеется, это возможно только благодаря вздутию гигантского «олимпийского пузыря». Можно предположить, что такой искусственный бизнес является неустойчивым и, скорее всего, после 2014 г. он исчезнет.

Сказанное отнюдь не перечеркивает значения РИФ как нового и во многом уникального канала проникновения капиталов в регионы страны; речь идет скорее о необходимости корректировок в организации этого института.

2. Деловые завтраки. Еще одним новым, если не сказать модным, направлением привлечения инвестиций в регионы выступают так называемые деловые завтраки. Для примера укажем, что 15.03.2013 в Доме правительства г.Красногорска исполняющий тогда обязанности губернатора Московской области А.Воробьев встретился с представителями бизнеса в формате делового завтрака. На встрече присутствовало около 200 человек. Во время завтрака будущий глава региона выступил с презентацией инвестиционных возможностей Московской области; в пресс-центре для представителей СМИ была организована прямая трансляция мероприятия. В таких случаях пресс-службы губернаторов заранее распространяют объявления о подобных мероприятиях и на вполне демократичной основе осуществляют оперативную аккредитацию желающих посетить деловой завтрак.

Подобный формат совмещения утреннего угощения с неформальным рассказом о нуждах и возможностях региона позволяет опять же в неформальной и доверительной обстановке обсудить многие вопросы инвестирования. В ряде случаев устанавливаются прямые контакты между представителями бизнеса и власти, а порой достигаются предварительные деловые договоренности. При кажущейся нарочитости и помпезности деловых завтраков этот формат установления контакта между бизнесом и властью, не претендуя на ведущую роль, может считаться эффективным вспомогательным инструментом привлечения инвестиций в регион.

Примечательно то, что история данного института относительно небогатая и насчитывает примерно 5 лет. И это примерно в три раза меньше, чем история инвестиционных форумов, насчитывающая около 15 лет. Тем самым можно предположить, что *институт форумов стихийно породил институт деловых завтраков*. Действительно, эффективная модель деловых завтраков

может сложиться только при ее разумной «вплетенности» в более стратегический инвестиционный инструмент – форумы. В этом смысле есть все основания полагать, что за деловыми завтраками большое будущее.

Деловые завтраки можно воспринимать как хорошее дополнение к региональным форумам. Так, если форумы проводятся примерно раз в год, то деловые завтраки могут проводиться гораздо чаще (например, раз в месяц), тем самым эффективно заполняя временные пустоты между форумами. За счет деловых завтраков достигается *непрерывность диалога* власти и бизнеса между форумами. Кроме того, этим обеспечивается преемственность между *краткосрочной* (деловые завтраки) и *долгосрочной* (форумы) *формами диалога*. Правильная логистика в проведении данных двух мероприятий является залогом инвестиционной привлекательности региона. Более того, можно констатировать, что встроенность института деловых завтраков в институт инвестиционных форумов свидетельствует о достижении определенной зрелости обоих институтов, т. к. в этом случае возникает *эффект сопряжения*: чем эффективнее деловые завтраки, тем эффективнее инвестиционные форумы, и наоборот.

3. Ярмарки контактов. В последнее время получило распространение такое явление, как ярмарки контактов. Это явление имеет множество отраслевых разновидностей. Бесспорным лидером в данном начинании является Калужская область. Например, в 2012 г. была проведена первая калужская «Ярмарка кредитов», на которой региональный Фонд поддержки предпринимателей и 21 банк предлагали льготные условия кредитования малого бизнеса (*Шулепова, 2012*). Благодаря чему калужские предприниматели получили возможность взять кредиты под низкие проценты, что логичным образом вызвало у них живой интерес: за один день ярмарку посетило более 150 представителей малых и средних предприятий. Хотя точных данных о заключенных договорах нет (все конкретные договоренности являются коммерческой тайной), косвенные данные свидетельствуют о том, что кредитные организации и бизнесмены нашли друг друга. Так, только предложениями Фонда поддержки предпринимательства заинтересовалось 35 компаний – это примерно месячная норма клиентов, обращающихся в Фонд. «Ярмарка кредитов» организована государственным Фондом поддержки предпринимателей Калужской области и региональным Министерством развития информационного общества и инноваций. Помимо всего прочего бизнесмены получили на ярмарке многопрофильные консультации; в рамках деловой программы работала «Точка доступа» к руководителям органов власти, специалистам налоговой службы, бизнес-экспертам, а также «Территория коммуникаций», где можно было провести переговоры и найти новых деловых партнеров (*Прохоров, 2012*).

Другим подобным начинанием являются *аграрные ярмарки*. Так, в Калужской области реализуются меры по формированию системы сбыта сельскохозяйственной продукции. На системной основе проводится сельскохозяйственная ярмарочная торговля, которая пользуется высокой популярностью у населения. В течение 2012 г. на территории Калужской области было проведено более 130 крупных аграрных ярмарок областного уровня. Число работающих аграрных рынков в Калужской области за год увеличилось на 12%, а их доля в общем числе действующих в области розничных рынков выросла с 10 до 17%; заготовительный оборот Калужского облпотребсоюза вырос на 18% (*В Калужской области открываются..., 2012*).

Еще одно прогрессивное начинание по организации ярмарки контактов в Калужской области проходит в форме периодически проводимых круглых столов, где с одной стороны сидят держатели проектов (предприниматели, инвесторы, разработчики, инноваторы), а с другой – чиновники (представители администрации, городских служб и т. п.). Модератором мероприятия выступает либо вице-губернатор, либо его помощник. Предприниматели делают презентацию своих проектов, непосредственно адресуясь к функциональным администраторам области. В ряде случаев, например, при презентации проекта в сфере ЖКХ, предпринимателя сразу направляют на другой конец стола – к чиновнику, отвечающему за ЖКХ. В рамках такой ярмарки контактов многие предложения обсуждаются с заинтересованными чиновниками в режиме он-лайн. Иногда после завершения ярмарки предприниматель с чиновником тут же отправляются на объект (например, строительный) для обсуждения деталей проекта. Вся встреча протоколируется, чтобы впоследствии чиновников можно было проконтролировать в разрезе внедрения ими прогрессивных предложений. Подобный формат прямого контакта бизнеса и власти является чрезвычайно плодотворным и пока не до конца использованным инструментом.

В целом ярмарки контактов, так же как и бизнес-завтраки, представляют собой дополнительный инвестиционный институт к региональным форумам. При этом ярмарки контактов имеют бо-

лее жесткую привязку к конкретным рынкам. В связи с этим периодичность ярмарок контактов по сравнению с бизнес-завтраками может быть как более частой (в случае аграрных ярмарок), так и более редкой (в случае ярмарок кредитов).

4. Форумы регионов за рубежом. Некоторые регионы перерастают свои собственные границы и устремляются вовне – на мировой рынок инвестиций. В некоторых случаях они проводят свои собственные инвестиционные форумы за пределами России. Например, в 2012 г. в Лондоне состоялся инвестиционный форум «Investment Opportunities in Tatarstan» с участием президента Республики Татарстан Р.Минниханова. Организатором форума выступило Агентство инвестиционного развития РТ в партнерстве с британским телеканалом CNBC. Форум прошел в рамках крупномасштабной PR-кампании, направленной на продвижение республики как инвестиционной площадки на мировых рынках. В мероприятии приняли участие более 150 представителей мирового бизнес-сообщества, руководителей крупнейших международных компаний, банков и инвестиционных фондов, головные офисы которых располагаются в Лондоне. В ходе работы международного форума ответственные лица сделали ряд презентаций и дали массу комментариев. Наиболее интересные моменты бизнес-обсуждений форума транслировались на канале CNBC в прямом эфире по всему миру. Непосредственным итогом встречи явилось подписание соглашения о сотрудничестве между компанией «Siemens AG» и Республикой Татарстан и меморандума о взаимопонимании по вопросу реализации проекта создания Международного выставочного и конференц-центра в рамках проекта «СМАРТ Сити Казань» между Корпорацией развития Республики Татарстан и компанией «Strategic Marketing & Exhibitions» (ОАЭ) (*В Лондоне состоялся инвестиционный...», 2012*).

Другим инвестиционным каналом является участие региона в международных форумах, где он находит необходимые связи. Так, например, на встрече президента Республики Татарстан Рустама Минниханова с генеральным директором Инвестиционного агентства Дубаи (FDI – Foreign Direct Investment) Фахадом аль Гергави, состоявшейся в рамках инвестиционного форума «Annual Investment Meeting 2011» (AIM-2011) в Дубаи, было принято решение об открытии представительства Республики Татарстан в эмирате Дубаи. Основная задача создаваемой структуры – представлять торгово-экономические интересы Республики Татарстан в ОАЭ и во всей зоне Персидского залива. На этом же форуме была достигнута договоренность о том, что бизнес-делегация представителей ОАЭ примет участие в саммите исламского бизнеса и финансов «Kazansummit-2011» в столице Татарстана. Кроме того, стороны обсудили вопрос открытия прямого воздушного сообщения между Дубаи и Казанью; глава FDI выразил готовность лоббировать этот вопрос (*Представительство Республики Татарстан...», 2011*).

Таким образом, РИФ выступают в качестве *институционального ядра*, вокруг которого выстраивается сеть дополнительных институтов, куда входят «именные» форумы регионов в разных странах, а также участие в международных форумах за рубежом. Внутри страны к форумам «подстраиваются» деловые завтраки и ярмарки контактов.

5. Имиджевые пресс-туры в регионы. В настоящее время стало уже совершенно очевидно, что неперемным условием прихода инвестиций в регион является его позитивный имидж в глазах населения вообще и инвестора в частности. В связи с этим многие регионы России начали борьбу за свой имидж и за построение регионального бренда, который обладал бы качествами узнаваемости и позитивности. Первым шагом в этом направлении является организация пресс-туров, организуемых администрациями регионов. Для примера сошлемся на опыт Псковской области, где в 2012 г. была организована серия пресс-туров, направленных на ознакомление группы из 9-12 журналистов из разных изданий с ключевыми достопримечательностями территории. В рамках этих туров журналисты смогли увидеть исторический Псков и его окрестности, южную столицу области Великие Луки, озерную столицу Себеж, базу отдыха «Вольнь», окруженную Жижичским озером, Свято-Успенский Псковско-Печерский скальный монастырь. Непосредственная организация пресс-туров возложена на Информационный туристский центр (ИТЦ) Пскова, сотрудники которого не только сопровождают корреспондентов, но и отслеживают все их публикации в СМИ. Исходная задача ИТЦ и состояла в создании блока статей с фотографиями, в разных российских газетах и журналах, включая Интернет-издания.

Разумеется, даже идеально организованный пресс-тур сам по себе не может дать региону инвестиций. Однако в долгосрочном периоде при регулярном проведении акции позитивный эффект предсказуем. Фактически, для администрации региона затраты на пресс-туры представляют собой инвестиции в будущее, надежда на их возврат с приростом. Здесь нет никаких гарантий, но и без этих инвестиций не обойтись. Власти многих регионов это осознают, чем и обусловлено развитие самого института пресс-туров.

6. Комплексный брендинг. Как уже было отмечено, в настоящее время все регионы заинтересованы в создании своего положительного имиджа и узнаваемого бренда. Это предполагает тесное сотрудничество со СМИ. Однако опыт показал, что *моноканальный брендинг* не дает должных результатов, т. е. нужен *поликанальный брендинг*. Под таковым понимают покупку, как правило, у медиа-холдинга пакета услуг, который включает одновременное продвижение региона на теле- и радиоканалах, на Интернет-порталах и в бумажных изданиях (газетах, журналах). Только в этом случае можно «захватить» своего потенциального потребителя; в противном случае клиент, не использующий выбранный рекламодателем коммуникационный канал, будет потерян для региона, а аудитория информированных лиц будет постоянно не добирать своего потенциала. Тем самым в качестве операторов эффективного регионального брендинга выступают только крупные медиа-объединения; отдельные узкопрофильные СМИ отсекаются от этого процесса. Реакцией на комплексный брендинг стало объединение СМИ в медиа-холдинги, которые могли бы эффективнее конкурировать на рынке информационных услуг.

Для иллюстрации данной мысли можно привести пример медиа-холдинга «Эксперт», имеющий множество информационных каналов (бумажные журналы, сайт, рейтинговое агентство, ТВ-канал и т. п.). Однако, по мнению аналитиков, весь холдинг может быстро закрыться, если он откажется от издания своих бумажных журналов. И наоборот, закрытие сайта «Эксперта» так же способно привести к ликвидации других подразделений компании. Таким образом, диверсификация коммуникационных каналов превратилась в стандартный способ конкуренции как самих СМИ, так и предоставляемых ими продуктов. Регионы пользуются этой ситуацией и реализуют стратегию поликанального брендинга.

7. Инновации регионального брендинга. В настоящее время многие российские регионы для привлечения инвестиций используют разные нестандартные подходы. К числу таковых относится сравнительно молодой, но очень любопытный проект, получивший название «Сказочная карта России». Автор этой идеи А.Козловский предложил составить карту страны, на которой были бы нанесены места рождения известных сказочных, былинных и даже литературных героев. Эта идея получила отклик у глав региональных администраций, после чего началась конкуренция регионов за достойное место на новой карте России. Сегодня на нее нанесено уже более 30 точек (*Балацкий, 2012*).

Не следует недооценивать данное «сказочное» событие. У него есть множество достаточно серьезных и зримых экономических последствий. Для примера возьмем Псковскую область, признанную родиной Русалочки. Во-первых, это дало старт строительству символической резиденции Русалочки, которая должна стать местом паломничества туристов, ищущих местную историческую и сказочную экзотику. Более того, опыт показывает, что инвестиции в строительство подобной резиденции могут быть довольно большими и неоднократными. Например, в Великом Устюге сначала была построена одна, скромная, резиденция Деда Мороза, а после «раскрутки» проекта началось строительство другой, более грандиозной резиденции. Во-вторых, наличие такого экзотического туристического центра в области действительно привлекает туристов. И если исторические и архитектурные достопримечательности города могут «зацепить» не слишком много людей, то сказочные персонажи с их колоритом и необычной атмосферой становятся серьезной «приманкой» для путешественников, особенно для семей с детьми. Характерным примером может служить Великий Устюг, который со своим Дедом Морозом превратился в популярное место паломничества и семейного отдыха, что в корне изменило сам город, его инфраструктуру и деловую атмосферу. В-третьих, наличие некоего культурного бренда у области и города делает их более открытыми и понятными для широкой общественности. Более того, для инвестора и потенциального посетителя это служит знаком того, что они имеют дело с цивилизованным местом, имеющим свои оригинальные культурные традиции. Все это развеивает возможные опасения со стороны потенциальных инвесторов и бизнесменов.

Администрация Великого Устюга, прошла большой путь организатора и устроителя туристических маршрутов по местам многочисленных достопримечательностей. Сначала она заключала договора на доставку туристов с различными транспортными фирмами, а по мере накопления средств закупила собственные автобусы и взяла на себя все перевозки. Параллельно развернулось строительство гостиниц в городе, открывались рестораны и кафе, налаживались развлекательные программы и т. п. Все это изменило город, находящийся в стороне от всех экономических магистралей.

Проект «Сказочной карты России» явился первым шагом регионального брендинга, породив похожие начинания. Например, многие регионы собираются «застолбить» себя и на «Вкус-

ной карте России», идея которой также принадлежит А.Козловскому и предполагает нанесение на карту страны мест, которые признаются родиной разных исконно русских блюд. Третий проект А.Козловского предполагает установление связей между сказочными городами-побратимами. Таковыми, например, являются Псков и Копенгаген – их символами выступает Русалочка. Такой имиджевый ход направлен на укрепление туристических позиций Псковской области и привлечение иностранных туристов на постоянной основе.

8. Институт омбудсмена по инвестициям. В 2011 г. в России был введен институт омбудсмена по инвестициям – статус уполномоченных по инвестициям получили семь заместителей полпредов главы государства в федеральных органах и помощник полпреда президента в Центральном федеральном округе (Мельников, 2011). С этого момента в России появились правозащитники по инвестициям, которые призваны облегчить приход инвестиций в российские регионы и способствовать продвижению имеющихся инвестиционных проектов.

Деятельность инвестиционного омбудсмена ведется в трех направлениях. Во-первых, это работа с административными структурами федеральных, региональных и муниципальных образований. В этой части омбудсмен должен преодолевать административные барьеры, препятствующие предпринимательской деятельности инвесторов, и заниматься упрощением системы регулирования. Во-вторых, это преодоление бюрократических препон в части умножающегося числа подзаконных актов и нормативных документов. С ними правозащитники разбираются при поддержке Минэкономразвития России, которому предоставлены дополнительные полномочия предлагать Минюсту страны отменять ведомственные акты. В-третьих, это налаживание коммуникации с инвесторами, включая быстрое рассмотрение поступающих от них жалоб.

Новый институт является беспрецедентной для России мерой по соблюдению прав инвесторов в регионах, она снижает бизнес-риски и способствует формированию цивилизованного инвестиционного рынка в стране.

Все рассмотренные инструменты инвестирования являются во многом нестандартными, и порождены острым дефицитом капитала в субъектах РФ. Тем не менее без них уже трудно представить региональный инвестиционный рынок. Не исключено, что в дальнейшем внедрение новых каналов и инструментов инвестирования продолжится.

ЛИТЕРАТУРА

Балацкий Е.В. (2012). Псков «застолбил» место на сказочной карте России // *Капитал страны*, 13 мая. Доступно на: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/207161>.

Балацкий Е.В. (2011а). Региональные инвестиционные форумы России: особенности нового рынка // *Капитал страны*, 10 декабря. Доступно на: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/196878/>.

Балацкий Е.В. (2011б). Региональные инвестиционные форумы России: оценка привлекательности // *Мир измерений*, № 11 (129).

В Калужской области открываются новые сельскохозяйственные ярмарки (2012) // *Информационное агентство INFOLine*, 15 октября. Доступно на: http://advis.ru/php/view_news.php?id=3EE9FF0F-7CA0-224D-87EF-03E3020332B8.

В Лондоне состоялся инвестиционный форум «Investment Opportunities in Tatarstan» (2012) // *Капитал страны*, 30 ноября. Доступно на: <http://www.kapital-rus.ru/news/219838>.

Мельников А.В. (2011). Кому пожалуется инвестор? // *Капитал страны*, 04 августа. Доступно на: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/188761>.

Полтерович В.М. (1999). Институциональные ловушки и экономические реформы // *Экономика и математические методы*, т. 35, № 2.

Представительство Республики Татарстан будет организовано в ОАЭ (2011) // *Общероссийское информационное агентство мусульман «Info-Islam»*, 13 мая. Доступно на: http://www.info-islam.ru/publ/novosti/tatarstan/predstavitelstvo_respubliki_tatarstan_budet_organizovano_v_oaeh/2-1-0-7556.

Прохоров С. (2012). В Калуге пройдет первая «Ярмарка кредитов» // *Калужский бизнес-журнал*, 03 декабря. Доступно на: <http://business.kp40.ru/?cid=600&nid=28264>.

Шулепова Е. (2012). В Калуге прошла «ярмарка кредитов» для малого бизнеса // *Российская газета*, 07.12. Доступно на: <http://www.rg.ru/2012/12/07/reg-cfo/yarmarka-anons.html>.

REFERENCES

Balatsky E.V. (2012). Pskov has occupied a place on the Fairytale map of Russia. *The Capital of the Country*, May, 13. Available at: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/207161>. (In Russian.)

Balatsky E.V. (2011b). Regional investment forums of Russia: estimation of attractiveness. *Mir Izmereniy*, no. 11 (129). (In Russian.)

New agricultural trade fairs start in Kaluga region (2012). *Information agency INFOLine*, October, 15. Available at: http://advis.ru/php/view_news.php?id=3EE9FF0F-7CA0-224D-87EF-03E3020332B8. (In Russian.)

Investment forum «Investment Opportunities in Tatarstan» took place in London (2012). *The Capital of the Country*, November, 30. Available at: <http://www.kapital-rus.ru/news/219838>. (In Russian.)

Melnikov A.V. (2011). Whom will the investor complain to? *The Capital of the Country*, August, 04. Available at: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/188761>. (In Russian.)

Polterovich V.M. (1999). Institutional traps and economic reforms. *Economics and Mathematical Methods*, vol. 35, no. 2. (In Russian.)

Representative office of Tatarstan Republic to be created in the United Arab Emirates (2011). *All-Russian Moslem Information Agency «Info-Islam»*, May, 13. Available at: http://www.info-islam.ru/publ/novosti/tatarstan/predstavitelstvo_respubliki_tatarstan_budet_organizovano_v_oaeh/2-1-0-7556. (In Russian.)

Prokhorov S. (2012). The first «fair of credits» is to be organized in Kaluga. *Kaluga Business Journal [Kaluzhskiy biznes-zhurnal]*, December, 03. Available at: <http://business.kp40.ru/?cid=600&nid=28264>. (In Russian.)

Shulepova E. (2012). «Fair of credits» for small business went through in Kaluga. *Rossiyskaya gazeta*, December, 07. Available at: <http://www.rg.ru/2012/12/07/reg-cfo/yarmarka-anons.html>. (In Russian.)

Balatsky E.V. (2011a). Regional investment forums of Russia: peculiarities of the new market. *The Capital of the Country*, December, 6. Available at: <http://en.kapital-rus.ru/article/181>.

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА: ИГРА С НЕНУЛЕВОЙ СУММОЙ

Н.М. РОЗАНОВА,

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

В.С. КОКОРИН,

студент Высшей школы бизнес-информатики,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Москва,
e-mail: kokorin.hse@mail.ru

Адекватное взаимодействие государства и экономики – ключевая проблема современных стран. Каким образом улучшить функционирование государства в условиях системного и не устранимого по своей природе конфликта интересов? Что лучше: больше государства – и больше ограничений для бизнеса; или меньше регулирования (больше деловой свободы) – и меньше экономической стабильности? Хотя приемлемый выбор зависит от конкретной ситуации в той или иной стране в тот или иной период, правильный ответ может быть найден только при использовании эффективного инструментария анализа. В статье приводятся аргументы в поддержку теории игр как оптимального метода анализа взаимодействия государства и экономики на современном этапе развития. Даются примеры из области монетарной политики.

Ключевые слова: государство; монетарная политика; теория игр; экономические взаимодействия; экономические прогнозы.

GOVERNMENT AND ECONOMY: A NON-ZERO SUM GAME

N.M. ROZANOVA,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
National Research University «Higher School of Economics», Moscow,
e-mail: nrozanova@hse.ru;

V.S. KOKORIN,

Student of Higher School of Business Informatics,
National Research University «Higher School of Economics», Moscow,
e-mail: kokorin.hse@mail.ru

An adequate interaction between government and economy is the key problem of modern countries. How can we improve the functioning of the government if this conflict of interests would be systematic and unavoidable by its nature? What would be better: to have more government – and more limitations for business; or less regulation (with more freedom for business) – and less economic stability? Although an admissible solution depends on many factors, including a concrete situation in a country in a certain period, the right answer could be found only if we use the right instrument of analysis. The article provides a series of arguments for the game theory as an optimal method of analyzing interactions between government and economy at this stage of economic development. Examples from the area of monetary policy are given.

Keywords: government; monetary policy; game theory; economic interactions; economic forecasting.

JEL classification: B4; B40; E0; E37; E42; E50; E52; E58; E61.

Проблема эффективного взаимодействия государства и экономики является одной из основных для любой современной страны. Интересы обеих сторон настолько переплетены, что порой сложно отличить одну от другой.

Ведение успешной политики в отношении экономики своей страны является весьма сложной задачей для государства, вне зависимости от его экономической системы. Принимаемые решения носят стратегический характер, из-за чего цена ошибки при их принятии многократно возрастает, особенно в условиях современной глобальной экономики.

Каким образом можно улучшить функционирование государства?

Подобная задача стояла перед исследователями, практиками и политиками во все времена. С одной стороны, мы видим идущую от Адама Смита тенденцию к уменьшению роли государства в экономике, к стремлению сократить до минимального уровня размер государства, как в общественных доходах, так и в общественных расходах. С другой стороны, начиная с Дж. Кейнса, экономисты призывают усилить государственное регулирование, поскольку только государство, в качестве независимого арбитра, может держать в узде противоречивые интересы хозяйствующих субъектов.

Любая страна сталкивается с ключевой дилеммой современности: больше государства означает и больше ограничений для бизнеса; меньше регулирования (больше деловой свободы) может сопровождаться и меньшей степенью экономической стабильности. Хотя приемлемый выбор зависит от конкретной ситуации в той или иной стране в тот или иной период времени, правильный ответ может быть найден только при использовании эффективного инструментария анализа.

Подходы к данной проблеме в литературе

Различные представления о роли государства в экономике в разное время находили свое отражение в экономических теориях¹:

- Классическая теория существовала в начале XX в., подразумевавшая, что государство лишь обеспечивает социальные потребности граждан, предоставляет полную экономическую свободу субъектам хозяйственной деятельности и не осуществляет никакого вмешательства в саму экономику.
- Кейнсианская теория, появившаяся после 1930 г., когда классическая теория показала свою несостоятельность, являлась теорией, в которой проводилась мысль об активном вмешательстве государства в экономику с целью стимулирования спроса. Теория подразумевает проведение государством активной бюджетно-финансовой политики при неэффективности кредитно-денежной. Однако в 1970-х, когда темпы воспроизводства падали, эта теория показала, что устойчива только при высоких темпах роста.
- Неоклассическая теория также предполагала вмешательство государства в экономику путем проведения бюджетно-финансовой политики, однако внимание сосредотачивается на факторах совокупного предложения. Вместо воздействия на потенциальный выпуск, предлагается проведение политики стимулирования инвестиций и повышения производительности труда путем проведения адекватной налоговой политики.
- Монетаристская теория берет за основу действенной экономической политики исключительно монетарную политику, а именно явно регулируемое предложение денег Центральным банком, которое является катализатором привлечения инвестиций в экономику.
- Неокейнсианская теория являет собой симбиоз монетарной и фискальной политик представлением в краткосрочном и долгосрочном периодах. Методом воздействия, как и в кейнсианской теории, остается совокупный спрос.

Как мы знаем, экономика постоянно находится в циклическом движении. Экономический подъем сменяется кризисом, потом наступает оживление, которое может сменяться следующей повышательной тенденцией и следующим спадом.

Ввиду цикличности экономики и постоянных поисков оптимального роста доминирующей экономической политикой становилась то одна, то другая версия экономической теории. Смена курса экономических реформ следовала за очередным кризисом, итогом которого было избрание новых путей развития экономики или переосмысления идей старых теорий (*Reed, Ghossoub, 2012*). Даже при анализе названия экономических теорий прослеживается цикличность в выборе идей следования тем или иным принципам, заложенным десятки лет назад, разница заметна лишь в аспектах взаимодействия государства и экономики, а именно во вмешательстве государства в экономику.

¹ См. подробнее в: (*Розанова, 2013. Гл.18*).

В целом, до 1980-1990-х гг. в макроэкономических исследованиях преобладали линейные модели. Такие авторы, как Ахмед (*Ahmed, 1986*), Марлоу (*Marlow, 1986*); Ханссон и Хенрексон (*Hansson, Henrekson, 1994*), Каррас (*Karras, 1996*), Байрам (*Bairam, 1990*), Саундерс (*Saunders, 1985*), Левин и Ринелт (*Levine, Renelt, 1992*), Андрес (*Andres et al., 1996*), пытались показать положительное или отрицательное влияние государства на экономику. По большей части их результаты оказывались неоднозначными.

С начала 2000-х гг. экономисты начинают активно применять нелинейные модели. Путем сопоставления плюсов (*benefits*) государства, к которым относятся обеспечение финансирования общественных благ, смягчение проблемы внешних эффектов, достижение социальной справедливости, защита потребителей; и его минусов (*costs*) в виде высокого налогового бремени, непроизводительного использования ресурсов, рентоориентированного поведения госчиновников, бюрократии и коррупции, – исследователи стремятся дать количественную оценку оптимального размера государства в современной экономике.

Нелинейное моделирование, представленное в работах Факкини и Мелки (*Facchini, Melki, 2013*); Кристи (*Christie, 2012*); Форте и Магаццино (*Forte, Magazzino, 2011*); Де Витте и Мёзена (*De Witte, Moesen, 2010*); Миттник и Нойманна (*Mittnik, Neumann, 2003*); Дэвиса (*Davies, 2009*), Чен и Ли (*Chen, Lee, 2005*), анализирующих ситуацию как в развитых, так и в развивающихся странах, показывает, что эффективный размер госрасходов, видимо, находится в пределах 30-35% валового внутреннего продукта страны.

Применение нелинейных моделей показывает более сложную картину взаимодействий государства и экономики, чем считалось до сих пор. Важную роль здесь играют политический деловой цикл (*Belo et al., 2013*) и уровень администрации, принимающей решение (федеральный, региональный или местный) (*Firth et al., 2013*).

Традиционный метод теоретического исследования базируется на использовании математического моделирования поведенческих функций экономических агентов. Как правило, в случае монетарной политики, поведение домохозяйств моделируется в рамках функции полезности, функционирование фирм оценивает вариант производственной функции Кобба-Дугласа, активность Центрального банка описывается правилом Тейлора (*Ben Aissa, Revei, 2012; Bodenstein et al., 2012*) либо функцией потерь (*loss function*) с различными модификациями (*Bohn, 2013; Demirel, 2012; Berger, Kissmer, 2013*).

Стремление учесть экономическую неопределенность и вероятностные исходы экономической политики привело к появлению отдельного класса экономических моделей стохастического характера, известных под общим наименованием «динамическая стохастическая модель общего равновесия» (*dynamic stochastic general equilibrium model – DSGE model*) (*Tovar, 2008; Kara, 2010; Gertler, Karadi, 2011; Poiry, 2010*). Этот класс моделей пытается преодолеть статичность и определенность анализа, доминирующие в рамках Вальрасовской модели общего равновесия. Вместе с тем, даже добавление оператора ожиданий в поведенческие функции экономических агентов (*Bartolomeo, Giuli, 2011*) не дает достаточную гибкость модели, позволяющую оценивать различные варианты выбора государственной политики и реакции экономики.

Таким образом, мы видим, что методы исследования того, каким образом государство воздействует на экономику, многочисленны и разносторонни. Каждый из них, безусловно, показывает те или иные особенности взаимодействия государства и экономики. Однако на современном этапе развития, в условиях мировой финансовой турбулентности, высокой степени информационной прозрачности и практически мгновенной коммуникационной реактивности со стороны всех участников экономического процесса, именно теория игр является адекватным и оптимальным инструментом подобного анализа, который раскрывает такие характеристики данного взаимодействия, которые позволяют лучше понять его природу и соответственно принять лучшее решение государственной политики.

Еще в 2003 г. канадский экономист Руж-Мурсиа (*Ruge-Murcia, 2003*) поставил под сомнение целесообразность объяснения многих экономических явлений, связанных с результатами взаимодействия государства и экономики (например, инфляции), на основе общепринятой модели Барро-Гордона (*Barro, Gordon, 1983*), доминирующей в макроэкономике, и предположил, что теория игр могла бы предложить лучшую интерпретацию событий экономической жизни.

Мировой финансовый кризис 2008-2010 гг. привел к осознанию малой перспективности традиционных подходов к анализу взаимодействия государства и экономики. Когда сложные математические и эконометрические модели не смогли выявить принципиальную ущербность государствен-

ной политики поощрения чрезмерно рискованных операций экономических агентов в развитых странах, стали появляться работы, где активно используется теория игр для объяснения возникшей ситуации (*Carfi, Musolino, 2012; Haan et al., 2011; Cason et al., 2012*).

Применимость теории игр в макроэкономическом анализе наилучшим образом демонстрирует монетарная политика. Почему так?

Во многих странах одну из важнейших функций по взаимоотношению государства и экономики путем осуществления контроля над экономическими агентами и установления определенных «правил игры» осуществляют Центральные банки. Продуманная и выверенная монетарная политика этих регуляторов играет в жизни своих государств одну из важнейших ролей в решении стратегических задач по обеспечению как устойчивого экономического роста, так и выхода из свойственных нынешнему времени кризисов.

Поскольку сложное взаимодействие государства с позиции Центрального банка и экономики, представленной частными агентами (домохозяйствами, фирмами, коммерческими и инвестиционными банками), оказывает первостепенное влияние на динамику экономической жизни любой страны и уровень благосостояния ее граждан, изучение того, каким образом осуществляются эти контакты и к чему они могут привести при разных вариантах действий ЦБ и ответной реакции экономики, представляет собой важную часть современной экономической теории. А именно подобный тип взаимодействий, как будет показано ниже, лучше всего исследуется на основе теории игр.

Государство и экономика: неизбежный дуализм

Проблема дуализма «общество – государство», как и «общество – рынок», являются вечными и всегда актуальными. Именно через общество проходит связь между государством и экономикой. Как справедливо отмечает философ и экономист П. Козловски (*Козловски, 1998. С. 3*): «Совершенно деполитизированное (рыночное, экономическое) общество – это фикция». Государство и общество – это всегда компромисс интересов, достигаемых политическими средствами, при этом, по возможности, эти средства не должны переходить критическую черту принуждения со стороны государства. Однако еще Кант признал справедливость «принуждения» индивидов к жизни в государстве на его (государства) условиях во имя достижения обществом правового состояния.

Дуализм государства и экономики можно трактовать с позиции взаимодействия рынка и общества, где результаты рыночной экономики оцениваются с точки зрения общества в целом, даже если индивидуальные решения отдельного потребителя отличаются от того, что решило бы общество.

Компромисс интересов государства и экономики можно сравнить с взаимным достижением выгоды, что, в свою очередь, можно рассматривать как форму скрытого консенсуса. Если обе стороны выигрывают от какого-либо действия, то можно предположить, что эта активность была одобрена ими. Говоря более обобщенно, какое-либо изменение, улучшающее положение и государства и экономики, должно осуществляться с их взаимного согласия. Этот критерий – использование узкого круга благоприятных для себя изменений только при условии неухудшения положения контрагента, – который носит название «эффективности по Парето», используется в экономике для оценки эффективности тех или иных мероприятий государства.

Государство является весьма сложным механизмом для управления, требующим профессионального знания во всех областях деятельности его политических институтов, цель которого – сохранение целостности общества. Государственное управление осуществляется органами исполнительной власти в лице государственных чиновников, у которых могут существовать свои личные интересы, в том числе коррупционного толка, что само по себе оказывает значительное влияние на остальных субъектов хозяйственной и политической жизни и, как следствие, на экономическую ситуацию современного государства.

Так, в цикле теоретических работ, опубликованных в 2008 г. Асемоглу, Голосовым и Цивински (*Acemoglu, Golosov, Tsyvinski, 2008a; 2008b; 2008c*), целевая функция политика (по выражению авторов «политическая полезность») зависит от размеров его личного потребления, определяемого присваиваемой политической рентой. Доля политической ренты в общей сумме доходов зависит от политических характеристик общества и от его исторических традиций. Дополнительные усилия «политиков» могут способствовать некоторому сглаживанию колебаний в сфере личного потребления. Вместе с тем неизбежно усиливается перераспределение доходов в пользу тех участников, которые могут присваивать политическую ренту.

Если же рассматривать государство как агента во взаимовыгодном сотрудничестве с экономикой, то его интересы будут напрямую следовать из целей по сохранению целостности общества, а

также из очевидной необходимости поддержания своей легитимности как субъекта политической власти. Для достижения своих интересов государство в лице Центрального банка и Правительства будет проводить одну из политик воздействия на экономику: стимулирующую, сдерживающую, стабилизационную, антиинфляционную. Причем политика государства не всегда может соответствовать адекватным и очевидным потребностям экономики ввиду внутривнутриполитических проблем. Такая политика зачастую проводится во время «предвыборных гонок» с целью привлечения наибольшего электората.

В свою очередь интересы экономики состоят из интересов входящих в нее частных агентов. Интересы частных банков заключаются в получении прибыли за счет дешевых кредитов от ЦБ. Интересы частных предприятий связаны с получением большей прибыли за счет налоговых послаблений, с увеличением спроса на внутреннем рынке, с возможностью нанимать рабочую силу. Интересы домохозяйств возникают из реализации ожиданий по заработной плате, готовности быть нанятыми на работу, желанием инвестировать средства в банковские продукты.

Каждый из частных агентов, как и государство, в случае возникновения внутривнутриполитических проблем, стремится, с одной стороны, держаться условий «взаимовыгодного сотрудничества» со своим контрагентом и в то же время ищет пути «обойти» эти условия. Из этого сложного переплетения действий, противодействий, реакций и контрреакций, ожиданий и предсказаний, и складывается причудливая картина экономической действительности, которую мы видим перед собой.

Игра как способ взаимодействия государства и экономики

Государство и экономика осуществляют взаимодействие для достижения своей основной задачи – максимально отстоять собственные интересы. Ключевая проблема заключается в поиске оптимальных путей взаимовыгодной активности государства и экономики.

Для эффективного решения подобных задач необходимо обратиться к специальному инструментарию изучения оптимальных стратегий – теории игр².

Под игрой понимается процесс, в котором участвуют две и более стороны, ведущие борьбу за реализацию своих интересов. Каждая из сторон имеет свою цель и использует некоторую стратегию, которая может вести к выигрышу или проигрышу – в зависимости от поведения других игроков. Теория игр помогает выбрать лучшие стратегии с учётом представлений о других участниках, их ресурсах и их возможных поступках.

Стратегическое взаимодействие государства и экономики не предполагает неперенный «проигрыш» одного при «победе» другого. Результатом взаимодействия субъектов может стать как обоюдная польза, так и взаимный вред. Подобные исходы, где участники игры могут обоюдно получать выгоду или, наоборот, вред, в теории игр рассматриваются как игры с суммой большей или меньшей нуля и составляют особый класс игр – игры с ненулевой суммой.

Именно использование инструментариума теории игр с ненулевой суммой позволяет выявить более широкий круг проблем и возможных вариантов их решения, чем любые другие инструментариумы современной экономической теории. Так, к примеру, теория игр позволяет моделировать трансмиссионный механизм монетарной политики ЦБ.

Государственная политика и ее результаты для экономики

Государственную экономическую политику можно разделить на два вида по инструментам воздействия – на монетарную (кредитно-финансовую) и фискальную (бюджетно-налоговую). Монетарная политика эффективна в краткосрочном периоде ввиду своей немедленной отдачи для экономики. Фискальная же политика более эффективна в долгосрочном периоде как за счет бюрократизации ее проведения (согласования на различных уровнях государственной власти), так и за счет длительного результата отдачи для экономики. Воздействие фискальной политики в долгосрочном периоде более предсказуемо, именно поэтому представляет наименьший интерес по сравнению с монетарной политикой с точки зрения моделирования в теории игр.

Субъектом проведения монетарной политики в отношении экономики является Центральный банк страны. Для решения основных задач ЦБ необходимо проводить выверенную кредитно-денежную политику через контроль величины ставки рефинансирования и денежного предложения.

² Используемый в работе инструментариум теории игр базируется на таких работах, как: Gibbons R. A Primer in game theory. L., 1992; Binmore K. Game theory and the social contract. L., 1994; Fudenberg D. Game theory. 1996; Оуэн Г. Теория игр. 5-е изд. М., 2010.

Рассматривая различные каналы действия монетарной политики, следует обратиться к трансмиссионному (передаточному) механизму монетарной политики, который показывает, каким образом изменение величины денежной массы влияет на совокупные расходы, уровень выпуска и темпы инфляции в экономике.

Виды денежной трансмиссии описываются несколькими теориями.

Теория портфеля

В первой теории портфель рассматривается как набор активов: деньги, ценные бумаги, депозиты, реальные активы. Характеристиками активов являются доходность, риск и ликвидность. Деньги служат фактором безопасности и удобства, а также основным платежным средством. Предпосылками относительно предпочтений держателей активов являются убывающая предельная доходность активов, различная степень заменимости и пополняемости активов, а также различные риски активов.

Кейнсианская версия подразумевает, что изменение денежной массы влечет за собой изменение процентной ставки, это сопровождается ростом или падением совокупных расходов. В механизме участвуют два актива: деньги и государственные облигации. При неэластичном спросе на деньги по проценту (кривая *LM* крутая) снижение ставок приводит к увеличению совокупных расходов. В свою очередь, при эластичности совокупных расходов по проценту (кривая *IS* пологая) совокупный выпуск также растет.

Модель Тобина подразумевает использование большего числа активов (деньги, акции, депозиты, государственные облигации, производство оборудования, потребительские товары длительного пользования). При росте предложения денег их цена снижается, и держатели активов последовательно заменяют их другими активами вплоть до реальных активов. При падении ставки процента падает и доходность ценных бумаг, при этом цена ценных бумаг растет, что облегчает фирмам финансирование инвестиций путем эмиссии акций. А это сопровождается увеличением инвестиций.

Подход монетаристов заключается в том, что деньги и прочие активы, хотя и не идеально, но являются субститутами по отношению к другим активам. Увеличение предложения денег влечет за собой прямой обмен денег на реальные активы. Если рассматривать влияние предложения денег на ставку процента, то увеличение предложения денег в краткосрочном периоде увеличивает спрос на облигации, что поднимает их цену и становится причиной снижения ставки процента (эффект ликвидности). В долгосрочном периоде, за счет увеличения инвестиций и роста ВВП, ставка процента вырастает из-за возросшего спроса на деньги (эффект дохода). При увеличении совокупного спроса, цены в долгосрочном периоде возрастают, как и номинальный спрос на деньги, что снова увеличивает ставку процента (эффект цены).

Теория богатства

Во второй теории деньги рассматриваются как часть богатства. Прямой эффект – увеличение предложения денег непосредственно увеличивает благосостояние потребителей и производителей, что приводит к росту совокупного спроса. Обратный эффект заключается в том, что за увеличением предложения денег следует корректировка портфеля активов, а это приводит к падению доходности других активов и повышению их цены, что влечет за собой прирост капитала и рост благосостояния экономических агентов.

Кредитный механизм

Данный механизм предполагает, что при росте предложения денег:

- депозиты банков растут, что влечет за собой накопление избыточных резервов, растут кредиты, инвестиции и, как итог, совокупный спрос;
- спрос на ценные бумаги и их цена растут, больше возможности открывается для развития и получения кредитов, как следствие, больше инвестиций, что приводит к росту совокупного спроса;
- процентные ставки падают, поэтому капитальные затраты фирм падают, их ликвидность растет, больше возможности появляется для развития и получения кредитов, как следствие, больше инвестиций, что приводит к росту совокупного спроса;
- растут цены, долги фирм в реальном выражении снижаются, что способствует росту прибыли, больше возможности для развития и получения кредитов, как следствие, больше инвестиций, что приводит к росту совокупного спроса;
- стоимость ценных бумаг растет, как и благосостояние домохозяйств, растет спрос на товары длительного пользования, что приводит к росту совокупного спроса.

Механизм ожиданий

Теория ожиданий показывает, что повышение предложения денег, сопровождаемое ожиданием роста цен и доверием бизнеса, приводит к увеличению совокупного спроса. Таким образом, через

механизм ожиданий реализуется монетарная политика ЦБ. Если экономические агенты доверяют Центральному банку, они действуют в русле того, что хочет от них ЦБ. Если доверие мало либо отсутствует – население начинает противодействовать замыслам государства.

Механизм валютного курса

Рост предложения денег повышает спрос на иностранные активы, иностранную валюту, что влечет за собой увеличение предложения национальной валюты. Рост предложения национальной валюты сопровождается падением ее курса, что стимулирует увеличение экспорта. Также за счет падения импорта увеличивается чистый экспорт и совокупный спрос.

Таким образом, мы видим, что изменение денежной массы и последствия, описанные во всех теориях трансмиссионного механизма, обязательно затрагивают каждого из экономических агентов в лице предприятий, банков и фирм. Хотя та или иная версия механизма монетарного воздействия по-разному трактует характер подобного влияния, субъекты экономики в любом случае будут ощущать это воздействие, в том или ином виде, в большей или меньшей степени, в более длительном или краткосрочном периодах.

Анализ особенностей трансмиссионного механизма воздействия Центрального банка показывает сложность прямолинейного восприятия монетарной политики и демонстрирует необходимость использования более гибкого инструментария моделирования, каким является теория игр.

Итак, если рассматривать политику воздействия ЦБ через трансмиссионный механизм на частных экономических агентов, оптимальным способом такого исследования будет представление этого влияния в виде игры.

Игра как основа монетарного прогнозирования

Представим взаимодействие государства и экономики в виде игры. Для этого рассмотрим платежную матрицу двух игроков – ЦБ с одной стороны, и экономического агента (домохозяйство, предприятие, банк), с другой. Результаты каждого типа взаимодействия (события) будут обозначены как $(A_i; B_j)$; где A_i – то, что получает в итоге ЦБ; B_j – то, что достается другому игроку (частному экономическому агенту).

Цель анализа игры – найти равновесие по Нэшу. Равновесие по Нэшу предполагает достижение такого исхода, когда ни один из игроков не может извлечь выгоду, изменив своё решение в одностороннем порядке, при постоянстве решений других участников.

Любая игра выявляет два вида исходов. Один из них – равновесие по Нэшу, в большинстве игр экономической направленности он соответствует естественному ходу игры. Второй вариант – эффективность по Парето, такой исход, который мы бы хотели получить от данного взаимодействия. Не всегда эти два исхода совпадают. Задача аналитика заключается в том, чтобы понять, при каких условиях это совпадение возможно и желательно.

Взаимодействие Центрального банка и экономики можно, для удобства, представить в виде трех самостоятельных игр: (1) ЦБ и частные банки; (2) ЦБ и частные предприятия; (3) ЦБ и домашние хозяйства. Каждый формат характеризует какую-либо свою сторону воздействия монетарной политики. После того как будут проанализированы особенности этих взаимосвязей, мы предложим обобщенный вариант данной игры.

Игра ЦБ – частные банки

Рассмотрим вариант игры ЦБ с частными банками. Возможные стратегии игроков и их достижения представлены в матрице результатов табл. 1.

Таблица 1

Игра ЦБ – частные банки

Политика ЦБ	Частные банки			
	Дешевые кредиты	Дорогие кредиты	Выгодные депозиты	Невыгодные депозиты
Стимулирующая	A1;B1	A1;B2	A1;B3	A1;B4
Сдерживающая	A2;B1	A2;B2	A2;B3	A2;B4
Стабилизационная	A3;B1	A3;B2	A3;B3	A3;B4
Антиинфляционная	A4;B1	A4;B2	A4;B3	A4;B4

Частные банки заинтересованы в низких процентных ставках ЦБ, это дает им возможность больше заработать за счет увеличения притока денежных средств от вкладчиков и заемщиков.

Очевидно, что ситуация стимулирования экономики явится отражением кредитного механизма трансмиссионной политики и будет сопровождаться ростом денежной массы, что в свою очередь будет подталкивать частные банки снижать ставки по кредитам. Поэтому наиболее вероятное событие (A1;B1), в случаях с депозитами – ставки будут следовать движению ставки ЦБ, т. е. на понижение.

Влияние сдерживающей политики скажется на удорожании кредитов из-за сокращения денежной массы, что вынудит банки делать депозиты более выгодными, с целью привлечения денежных средств и минимизации потерь в секторе кредитования. Наиболее вероятным будет событие (A2;B2), следом за ним будет идти вариант (A2;B3), так как первоочередным будет удорожание кредитов.

Стабилизационная политика характеризуется подпиткой экономики деньгами, стимулированием экспорта путем контроля курса национальной валюты, что влечет за собой положительные колебания на рынке кредитования ввиду повышающегося предложения фирм на производство экспортных товаров. Наиболее вероятным исходом окажется (A3;B1).

Антиинфляционная политика ЦБ выражается в жестком сокращении темпов прироста денежной базы, что непосредственно скажется на банковском секторе, где будет наблюдаться удорожание кредитов и стремление банков привлечь инвестиции в виде депозитов. Наиболее вероятным исходом будет (A4;B2), чуть менее вероятным – вариант (A4;B3).

Игра ЦБ – частные предприятия

Теперь рассмотрим вариант игры ЦБ с частными предприятиями. Возможные стратегии игроков и результаты их действий представлены в матрице результатов табл. 2.

Таблица 2

Игра ЦБ – частные предприятия

Политика ЦБ	Частные предприятия			
	Увеличение предложения	Сокращение предложения	Наем рабочих	Увольнение рабочих
Стимулирующая	A1;B1	A1;B2	A1;B3	A1;B4
Сдерживающая	A2;B1	A2;B2	A2;B3	A2;B4
Стабилизационная	A3;B1	A3;B2	A3;B3	A3;B4
Антиинфляционная	A4;B1	A4;B2	A4;B3	A4;B4

Частные предприятия в большинстве своем напрямую зависят от кредитных продуктов частных банков, так что своей политикой в отношении банков ЦБ воздействует и на кредитующие предприятия.

Стимулирующая политика и рост денежной массы в совокупности с удешевлением кредитных продуктов приведут к дополнительному привлечению рабочей силы и увеличению предложения частными предприятиями. Наиболее вероятными исходами будут (A1;B1) и (A1;B3).

Сдерживающая политика в первую очередь отражается на предложении банковских услуг по кредитованию, что способствует сокращению предложения фирм, и, как следствие, сокращению рабочих мест на предприятиях. Таким образом, наиболее вероятными событиями будут (A2;B2) и (A2;B4).

Предотвращение сокращения ВВП путем проведения стабилизационной политики сопровождается стимулированием экспорта, и, как следствие, производство частных предприятий увеличивается, востребованность рабочей силы возрастает. Наиболее вероятны будут исходы (A3;B1) и (A3;B3).

Антиинфляционная политика помимо удорожания кредитов и сокращения производительности фирм может вызвать как притоки рабочей силы на предприятия, так и оттоки, ввиду фактора доверия населения действиям ЦБ. Наиболее вероятным исходом будет (A4;B2), события по найму рабочих в данном случае можно считать равновероятными.

Игра ЦБ – домохозяйства

В завершение рассмотрим вариант игры ЦБ с домохозяйствами. Стратегии игроков и их результаты представлены в табл. 3.

Таблица 3

Игра ЦБ – домохозяйства

Политика ЦБ	Домохозяйства			
	Готов работать	Не готов работать	Готов инвестировать	Не готов инвестировать
Стимулирующая	A1;B1	A1;B2	A1;B3	A1;B4
Сдерживающая	A2;B1	A2;B2	A2;B3	A2;B4
Стабилизационная	A3;B1	A3;B2	A3;B3	A3;B4
Антиинфляционная	A4;B1	A4;B2	A4;B3	A4;B4

Домохозяйства считаются наиболее сложным субъектом экономики для моделирования, так как тенденции их поведения в значительной степени зависят от таких побочных факторов как ожидания, политическая ситуация в государстве и т. п.

Стимулирующая политика и рост денежной массы приводят к появлению у домохозяйств свободных денежных средств, пригодных для инвестирования в банковские продукты. Расширяющиеся производства частных предприятий создают возможности для трудоустройства. Наиболее вероятными исходами будут (A1;B1) и (A1;B3).

Сдерживающая политика стимулирует частные банки привлекать инвестиции домохозяйств. Безработица поддерживается на естественном уровне. Таким образом, наиболее вероятным событием будет (A2;B3). По безработице события можно считать равновероятными на протяжении данного этапа.

Проведение стабилизационной политики увеличивает востребованность рабочей силы, однако, ввиду возможных негативных ожиданий по дальнейшему росту ВВП, инвестиционные продукты домохозяйствами будут приобретаться с остороженностью. Наиболее вероятным исходом будет (A3;B1). По инвестициям события можно считать равновероятными.

Антиинфляционная политика ЦБ очень зависима от ожиданий домохозяйств и политической стабильности. В случае доверия населения, наиболее вероятными исходами будут (A4;B1) и (A4;B3). В случае недоверия – наоборот, варианты (A4;B2) и (A4;B4).

Рассмотренные модели представляют комбинацию событий, где наиболее вероятными событиями признаются точки, где достигается равновесие по Нэшу (стандартное взаимодействие экономических агентов по своим законам). Равновероятные события являются точками, где условие оптимальности по Парето (наиболее выгодное нахождение точки в таблице) достигается в зависимости от особенностей конкретных исходных данных.

ЦБ и экономика: «Дилемма заключенных»

Разнообразие видов взаимодействия между государством в лице Центрального банка и экономикой можно объединить в рамках общей теории в контексте стратегической игры «Дилемма заключенных».

Мы видим, что в целом и у государства, и у экономических агентов имеются две полярные стратегии поведения – сотрудничество (С) или конфронтация (К).

Формы сотрудничества, так же как и формы конфронтации, могут различаться в зависимости от ситуации. Под сотрудничеством можно понимать все виды поведения, направленные на поиски взаимоприемлемых вариантов взаимодействия, а под конфронтацией – любые действия, имеющие целью получение односторонней выгоды в ущерб интересам другой стороны.

Исход игры будет определяться, по крайней мере, двумя параметрами системы: экономическим и социологическим. Первый параметр отражается в величинах матрицы результатов; второй – в значении фактора дисконтирования (при динамической игре).

Представим матрицу результатов игры в виде табл. 4.

Таблица 4

Игра «Дилемма заключенных»

ЦБ	Экономика (экономические агенты)	
	Конфликтовать (К)	Сотрудничать (С)
Конфликтовать (К)	$a_1; a_1$	$a_3; a_2$
Сотрудничать (С)	$a_2; a_3$	$a_4; a_4$

Параметры ($a_1; a_2; a_3; a_4$), как и прежде, показывают выигрыши и проигрыши сторон при выборе той или иной стратегии поведения.

Традиционная версия игры «Дилемма заключенных» предусматривает такое соотношение результатов, при котором: $a_3 > a_4 > a_2 > a_1$. Стратегия конфликта одной из сторон при условии, что другая сторона стремится к сотрудничеству, вне всякого сомнения, усиливает агрессивное давление игрока, что и отражается в более значимом для него результате.

И хотя исход (К; К) – двухстороннего конфликта – не выгоден ни одной из сторон, именно он и будет реализован в данной игре (составит равновесие по Нэшу) в ее статичной версии. Исход (С; С) – Парето-оптимальный для сторон – представляет собой более слабый, нестабильный результат, поскольку каждая сторона имеет сильный стимул его нарушить, отклонившись от поведения сотрудничества.

От чего же зависит исход игры?

Простая статическая версия игры показывает, что Парето-оптимальный исход может стать равновесием по Нэшу через трансформацию результатов для каждого из игроков. Например, при соотношении параметров: $a_4 > a_2 > a_3 > a_1$, – стратегия сотрудничества становится доминирующей для обеих сторон. Это означает, что выбор конфликтной стратегии не должен приносить большого «дивиденда» (если вообще приносить выигрыш) стороне, при условии сотрудничества другого игрока.

Возможность бесконфликтного исхода кажется проблематичной в статичной игре, так как недальновидная политика сторон имеет больше шансов на реализацию при их одноразовом взаимодействии: если игроки знают, что более они не встретятся, возрастает их склонность к агрессивности.

Таким был бы типичный результат взаимодействия на микроуровне. Однако когда речь идет о макроэкономических событиях, маловероятно, чтобы частные экономические агенты (домохозяйства и фирмы) и государство (в лице Центрального банка) не продолжали бы встречаться в более длительных периодах.

Если взаимодействие сторон продолжается многократно, то у каждой стороны появляется возможность маневрировать стратегиями. Например, при первоначальном соотношении параметров результатов игры, каждая сторона может выбрать следующий вариант своего поведения: выбрать стратегию сотрудничества в данный период, если другая сторона выбирала сотрудничество в предыдущем периоде; выбрать стратегию наказания (конфликта), если другая сторона в предыдущем периоде конфликтовала.

Выбор стратегии сотрудничества или конфликта будет зависеть от соотношения дисконтированной суммы выигрышей за все время взаимодействия игроков при различных формах их поведения.

Стратегия долгосрочного сотрудничества окажется преобладающей во взаимоотношениях сторон тогда, когда стороны от этого выигрывают:

Сотрудничать всегда	Конфликтовать
$a_4 + a_4\delta + a_4\delta^2 + \dots = \frac{a_4}{1-\delta}$	$a_3 + a_1\delta + a_1\delta^2 + \dots = a_3 + \frac{a_1\delta}{1-\delta}$

где δ – фактор дисконтирования.

Предположим, что в случае двухстороннего конфликта, его результат для обеих сторон равен нулю ($a_1=0$). Тогда получим пограничное значение фактора дисконтирования для выбора стратегии сотрудничества в динамической игре: $\delta > \frac{a_3 - a_4}{a_3}$.

При определенном значении фактора дисконтирования взаимодействия сторон приобретают характер долгосрочного сотрудничества.

Величина фактора дисконтирования зависит от того, что именно выигрывают стороны в случае сотрудничества (a_4), а также от величины их относительного выигрыша при агрессивном поведении (a_3). Чем больше показатель a_4 и чем меньше показатель a_3 , тем более стабильными и склонными к поиску гибких форм взаимодействия оказываются отношения сторон.

Таким образом, теория игр позволяет более гибко и разнообразно моделировать сложные ситуации взаимодействия государства и экономики, характерные для современных стран. Особый класс игр – игры с ненулевой суммой – служат адекватным и оптимальным инструментарием изучения стратегических решений, которые принимают частные агенты и/или государство, что позволяет лучше понять природу таких взаимодействий и более точно оценить их результаты.

ЛИТЕРАТУРА

- Козловски П. (1998). Общество и государство: неизбежный дуализм. М.: Республика.
- Оуен Г. (2010). Теория игр. М.: ИД ВШЭ.
- Розанова Н.М. (2013). Макроэкономика. Учебник для магистров. М.: Юрайт.
- Acemoglu D., Golosov M., Tsyvinski A. (2008a). Markets versus Governments // *Journal of Monetary Economics*, vol. 55, pp. 159–189.
- Acemoglu D., Golosov M., Tsyvinski A. (2008b). Political Economy of Mechanisms // *Econometrica*, vol. 76, no. 3, pp. 619–641.
- Acemoglu D., Tsyvinski A., Golosov M. (2008c). Political Economy of Intermediate Goods Taxation // *Journal of the European Economic Association*, vol. 6, no. 2/3, pp. 353–366.
- Ahmed S. (1986). Temporary and permanent government spending in an open economy // *Journal of Monetary Economics*, vol. 17, pp. 197–224.
- Andres J., Domenech R., Molinas C. (1996). Macroeconomic performance and convergence in OECD countries // *European Economic Review*, vol. 40, pp. 1683–1704.
- Bairam E. (1990). Government size and economic growth: the African experience, 1960-85 // *Applied Economics*, vol. 22, pp. 1427–1435.
- Barro R., Gordon D. (1983). A positive theory of monetary policy in a natural rate model // *Journal of Political Economy*, vol. 91, pp. 589–610.
- Bartolomeo G., Giuli F. (2011). Fiscal and monetary interaction under monetary policy uncertainty // *European Journal of Political Economy*, vol. 27, pp. 369–375.
- Belo F., Gala V., Jun Li. (2013). Government spending, political cycles, and the cross section of stock returns // *Journal of Financial Economics*, vol. 107, pp. 305–324.
- Ben Aissa M.S., Rebei N. (2012). Price subsidies and the conduct of monetary policy // *Journal of Macroeconomics*, vol. 34, pp. 769–787.
- Berger W., Kissmer F. (2013). Central bank independence and financial stability: a tale of perfect harmony? // *European Journal of Political Economy*, vol. 31, pp. 109–118.
- Binmore K. (1994). Game theory and the social contract. L.
- Bodenstein M., Hebden J., Nunes R. (2012). Imperfect credibility and the zero lower bound // *Journal of Monetary Economics*, vol. 59, pp. 135–149.
- Bohn F. (2013). Grand corruption instead of commitment? Reconsidering time-inconsistency of monetary policy // *Journal of International Money and Finance*, vol. 32, pp. 478–490.
- Carfi D., Musolino F. (2012). Game theory and speculation on government bonds // *Economic Modelling*, vol. 29, pp. 2417–2426.
- Cason T., Sheremeta R., Zhang J. (2012). Communication and efficiency in competitive coordination games // *Games and Economic Behavior*, vol. 76, pp. 26–43.
- Chen S., Lee C. (2005). Government size and economic growth in Taiwan: a threshold regression approach // *Journal of Policy Modeling*, vol. 27, pp. 1051–1066.
- Christie T. (2012). The effect of government spending on economic growth: testing the non-linear hypothesis // *Bulletin of Economic Research*. Available at: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8586.2021.00438x/>.
- Davies A. (2009). Human development and the optimal size of government // *Journal of Socio-Economics*, vol. 38, pp. 326–340.
- De Witte K., Moesen W. (2010). Sizing the government // *Public Choice*, vol. 145, pp. 39–55.

- Demirel U.D. (2012). The value of monetary policy commitment under imperfect fiscal credibility // *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 36, pp. 813–829.
- Facchini F., Melki M. (2013). Efficient government size: France in the 20th century // *European Journal of Political Economy*, vol. 31, pp. 1–14.
- Firth M., Gong S., Shan L. (2013). Cost of government and firm value // *Journal of Corporate Finance*, vol. 21, pp. 136–152.
- Forte F., Magazzino C. (2011). Optimal size of government and economic growth in EU countries // *Journal of Analytical and Institutional Economics*, vol. 28, pp. 295–322.
- Fudenberg D. (1996). *Game theory*. NY.
- Gertler M., Karadi P. (2011). A model of unconventional monetary policy // *Journal of Monetary Economics*, vol. 58, pp. 17–34.
- Gibbons R. (1992). *A Primer in game theory*. L.
- Haan T., Offerman T., Sloof R. (2011). Noisy signaling: theory and experiment // *Games and Economic Behavior*, vol. 73, pp. 402–428.
- Hansson P., Henrekson M. (1994). A new framework for testing the effect of government spending on growth and productivity // *Public Choice*, vol. 81, pp. 381–401.
- Kara E. (2010). Optimal monetary policy in the generalized Taylor economy // *Journal of Economic Dynamics & Control*, vol. 34, pp. 2023–2037.
- Karras G. (1996). The optimal government size: further international evidence on the productivity of government services // *Economic Inquiry*, vol. 34, pp. 193–203.
- Levine R., Renelt D. (1992). A sensitivity analysis of cross-country growth regressions // *The American Economic Review*, vol. 82, pp. 942–963.
- Marlow M.L. (1986). Private sector shrinkage and the growth of industrialized economies // *Public Choice*, vol. 49, pp. 143–154.
- Mittnik S., Neumann T. (2003). Time-series evidence on the nonlinearity hypothesis for public spending // *Economic Inquiry*, vol. 41, pp. 565–573.
- Poilly C. (2010). Does money matter for the identification of monetary policy shocks: a DSGE perspective // *Journal of Economic Dynamic & Control*, vol. 34, pp. 2159–2178.
- Reed R., Ghossoub E. (2012). The effects of monetary policy at different stages of economic development // *Economic Letters*, vol. 117, pp. 138–141.
- Ruge-Murcia F.J. (2003). Does the Barro-Gordon model explain the behavior of US inflation? A reexamination of the empirical evidence // *Journal of Monetary Economics*, vol. 50, pp. 1375–1390.
- Sunders P. (1985). Public expenditures and economic performance in OECD countries // *Journal of Public Policy*, vol. 5, pp. 1–21.
- Tovar C. (2008). DSGE model and central banks. Bank for International Settlements Working Paper #258. September. Available at: www.bis.org/publ/work258.htm/.

REFERENCES

- Kozlovsky P. (1998). *Society and state: inevitable duality*. Moscow: Resoublika Publ. (In Russian.)
- Ouen G. (2010). *Game theory*. Moscow: Higher School of Economics Publ. (In Russian.)
- Rozanova N.M. (2013). *Maceoeconomics. Textbook for the magistrates*. Moscow: Yurait Publ. (In Russian.)
- Acemoglu D., Golosov M., Tsyvinski A. (2008a). Markets versus Governments. *Journal of Monetary Economics*, vol. 55, pp. 159–189.
- Acemoglu D., Golosov M., Tsyvinski A. (2008b). Political Economy of Mechanisms. *Econometrica*, vol. 76, no. 3, pp. 619–641.
- Acemoglu D., Tsyvinski A., Golosov M. (2008c). Political Economy of Intermediate Goods Taxation. *Journal of the European Economic Association*, vol. 6, no. 2/3, pp. 353–366.
- Ahmed S. (1986). Temporary and permanent government spending in an open economy. *Journal of Monetary Economics*, vol. 17, pp. 197–224.
- Andres J., Domenech R., Molinas C. (1996). Macroeconomic performance and convergence in OECD countries. *European Economic Review*, vol. 40, pp. 1683–1704.
- Bairam E. (1990). Government size and economic growth: the African experience, 1960-85. *Applied Economics*, vol. 22, pp. 1427–1435.
- Barro R., Gordon D. (1983). A positive theory of monetary policy in a natural rate model. *Journal of Political Economy*, vol. 91, pp. 589–610.

- Bartolomeo G., Giuli F. (2011). Fiscal and monetary interaction under monetary policy uncertainty. *European Journal of Political Economy*, vol. 27, pp. 369–375.
- Belo F., Gala V., Jun Li. (2013). Government spending, political cycles, and the cross section of stock returns. *Journal of Financial Economics*, vol. 107, pp. 305–324.
- Ben Aissa M.S., Rebei N. (2012). Price subsidies and the conduct of monetary policy. *Journal of Macroeconomics*, vol. 34, pp. 769–787.
- Berger W., Kissmer F. (2013). Central bank independence and financial stability: a tale of perfect harmony? *European Journal of Political Economy*, vol. 31, pp. 109–118.
- Binmore K. (1994). Game theory and the social contract. L.
- Bodenstein M., Hebden J., Nunes R. (2012). Imperfect credibility and the zero lower bound. *Journal of Monetary Economics*, vol. 59, pp. 135–149.
- Bohn F. (2013). Grand corruption instead of commitment? Reconsidering time-inconsistency of monetary policy. *Journal of International Money and Finance*, vol. 32, pp. 478–490.
- Carfi D., Musolino F. (2012). Game theory and speculation on government bonds. *Economic Modeling*, vol. 29, pp. 2417–2426.
- Cason T., Sheremeta R., Zhang J. (2012). Communication and efficiency in competitive coordination games. *Games and Economic Behavior*, vol. 76, pp. 26–43.
- Chen S., Lee C. (2005). Government size and economic growth in Taiwan: a threshold regression approach. *Journal of Policy Modeling*, vol. 27, pp. 1051–1066.
- Christie T. (2012). The effect of government spending on economic growth: testing the non-linear hypothesis. *Bulletin of Economic Research*. Available at: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8586.2021.00438x/>.
- Davies A. (2009). Human development and the optimal size of government. *Journal of Socio-Economics*, vol. 38, pp. 326–340.
- De Witte K., Moesen W. (2010). Sizing the government. *Public Choice*, vol. 145, pp. 39–55.
- Demirel U.D. (2012). The value of monetary policy commitment under imperfect fiscal credibility. *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 36, pp. 813–829.
- Facchini F., Melki M. (2013). Efficient government size: France in the 20th century. *European Journal of Political Economy*, vol. 31, pp. 1–14.
- Firth M., Gong S., Shan L. (2013). Cost of government and firm value. *Journal of Corporate Finance*, vol. 21, pp. 136–152.
- Forte F., Magazzino C. (2011). Optimal size of government and economic growth in EU countries. *Journal of Analytical and Institutional Economics*, vol. 28, pp. 295–322.
- Fudenberg D. (1996). Game theory. NY.
- Gertler M., Karadi P. (2011). A model of unconventional monetary policy. *Journal of Monetary Economics*, vol. 58, pp. 17–34.
- Gibbons R. (1992). A Primer in game theory. L.
- Haan T., Offerman T., Sloof R. (2011). Noisy signaling: theory and experiment. *Games and Economic Behavior*, vol. 73, pp. 402–428.
- Hansson P., Henrekson M. (1994). A new framework for testing the effect of government spending on growth and productivity. *Public Choice*, vol. 81, pp. 381–401.
- Kara E. (2010). Optimal monetary policy in the generalized Taylor economy. *Journal of Economic Dynamics & Control*, vol. 34, pp. 2023–2037.
- Karras G. (1996). The optimal government size: further international evidence on the productivity of government services. *Economic Inquiry*, vol. 34, pp. 193–203.
- Levine R., Renelt D. (1992). A sensitivity analysis of cross-country growth regressions. *The American Economic Review*, vol. 82, pp. 942–963.
- Marlow M.L. (1986). Private sector shrinkage and the growth of industrialized economies. *Public Choice*, vol. 49, pp. 143–154.
- Mittnik S., Neumann T. (2003). Time-series evidence on the nonlinearity hypothesis for public spending. *Economic Inquiry*, vol. 41, pp. 565–573.
- Poilly C. (2010). Does money matter for the identification of monetary policy shocks: a DSGE perspective. *Journal of Economic Dynamic & Control*, vol. 34, pp. 2159–2178.
- Reed R., Ghossoub E. (2012). The effects of monetary policy at different stages of economic development. *Economic Letters*, vol. 117, pp. 138–141.

Ruge-Murcia F.J. (2003). Does the Barro-Gordon model explain the behavior of US inflation? A reexamination of the empirical evidence. *Journal of Monetary Economics*, vol. 50, pp. 1375–1390.

Sunders P. (1985). Public expenditures and economic performance in OECD countries. *Journal of Public Policy*, vol. 5, pp. 1–21.

Tovar C. (2008). DSGE model and central banks. Bank for International Settlements Working Paper #258. September. Available at: www.bis.org/publ/work258.htm/.

МЕТАФОРИЗМ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА: ФИЗИКАЛИЗМ VS БИОЛОГИЗМ¹

Д.П. ФРОЛОВ,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой маркетинга и рекламы,
Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград,
e-mail: ecoddev@mail.ru

В статье представлен критический обзор физических и биологических метафор в институциональной экономической теории. Обосновано, что физические (в том числе механистические) аналогии наиболее адекватны для ассоциативной характеристики статики и кинетики институциональных систем, а биологические – для образного описания их эволюции. Выявлена двойственность эффектов метафоризации категориального аппарата институционализма – преодоление редукционизма и усиление неоднозначности. Показана продуктивность использования метафор и аналогий из наиболее развитых, авангардных областей естественно-научных исследований.

Ключевые слова: метафоры; институционализм; физикализм; биологизм; институты; эффект колеи; «трение»; дисфункции; «ловушки»; генетика; эволюция.

METAPHORISM OF INSTITUTIONALISM: PHYSICALISM VS BIOLOGISM

D.P. FROLOV,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Head of Marketing and Advertizing Department,
Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: ecoddev@mail.ru

The critical review of physical and biological metaphors in the institutional economic theory is presented in the article. The author proves that physical (including mechanistic) analogies appropriate most for the associative characteristic of a statics and kinetics of institutional systems, whereas biological ones fit more for the figurative description of their evolution. The duality of effects of institutionalist categorial apparatus metaphorization – namely, overcoming of reductionism and ambiguity strengthening – is revealed. Efficiency of use of metaphors and analogies from the most developed, vanguard areas of natural science researches is shown.

Keywords: metaphors; institutionalism; physicalism; biologism; institutions; path dependence; friction; dysfunctions; «traps»; genetics; evolution.

JEL classification: B15, B52.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 13-32-01298.

Метафоризм – «ахиллесова пята» и «эвристический бич» институционализма. Не счесть примеров конструирования представителями этого «одиозного» научного направления образных терминов, так и не приобретающих свойств четких и однозначных научных категорий. Безусловно, следует признать целерациональным «использование более или менее метафизических выражений, которые, не обозначая ничего точного, могут одновременно обозначать все что угодно и тем самым спасают автора от возражений», поскольку «не могут быть предметом строгих рассуждений» (Алле, 1995. С. 96). Широкое применение институционалистами образного языка аналогий отражает общую логику эволюции научного познания и специфику траектории развития самого институционализма. Несмотря на уже третью «волну» в его жизненном цикле (Ананьин, 2013. С. 33), следует констатировать, что этап конвенционализации методологии и терминологии неоправданно затянулся, сопровождаясь (в условиях конкуренции с неоклассическим мейнстримом) снижением внутринаучных барьеров введения в оборот новых понятий и концепций (своего рода «терминологическим демпингом») с целью расширения масштабов исследовательского сообщества и повышения влияния на академическую и политическую сферы. Параллельно происходит интенсивное усложнение изучаемой предметной области, что приводит к преобладанию в большей степени ассоциативного описания эмпирически обобщенных, но все еще поверхностно понимаемых явлений институциональной реальности.

Поэтому важно осознать в целом неизбежный и объективный характер, а также определенную полезность метода метафоризации для дальнейшего развития унифицированной системы категорий, точно определяющих институциональные явления, процессы и отношения в экономике. Ведь «язык метафоры – это всегда мускулистый язык, на котором хорошо сказано о сути дела» (Мамардашвили, 2002. С. 59). Но по мере преодоления институционализмом своих «детских болезней» и углубления институционализации как сообщества исследователей, так и программы исследований метафоризм будет оказывать все более негативное, сдерживающее влияние на прогресс его фундаментальных и прикладных разделов. Отчасти это происходит уже сейчас. С одной стороны, «яркие» образы способствуют преодолению барьера непонимания новых концепций, стимулируют вовлечение новых объектов и идей в исследовательское поле институционализма, с другой, – гораздо чаще индуцируют непродуктивные, близкие к схоластическим дискуссии и уводят в сторону от уточнения и развития терминологического аппарата; при этом одни метафоры слабо связаны с другими, недостаточно специфицированы их позиции в общей системе понятий и категорий. Массив образных терминов огромен и непрерывно расширяется; среди них – институциональные «климат» и «ядро», «стержни» и «переходы», «ломка» и «утомленность», «лабиринты» и «вакуум», «матрицы» и «дыры», «вязкость» и «мутации» и др. Но если «метафора – инструмент огромной концептуальной силы» (Brown, 2003. P. 14), то компаративный анализ метафорических конструкций и наиболее распространенных аналогий – это своеобразная методологическая рефлексия, имеющая фундаментальное значение для развития любой науки или научного направления.

В современной институциональной экономике сформировались два господствующих класса метафор – физические и биологические. Первые опираются на теоретические разделы физики, в том числе механики, а также инженерных наук, неразрывно увязываясь «с академическими целями преобразования экономической теории в детерминистскую науку, такую как ньютоновская механика» (Варго, Лаш, 2006. С. 101); вторые основаны на подчас слишком буквальном восприятии фразы А. Маршалла о том, что «Меккой экономиста является скорее экономическая биология, нежели экономическая динамика» (Маршалл, 1993. С. 53). Оба направления метафоризации достаточно уверенно развиваются, расширяя масштабы научного оборота продуцируемых ими ассоциативных, образных понятий, постепенно перерастая в крайние формы – физикализм (Neurath, 1931) и биологизм. В результате неуклонно растущая аморфность категориального аппарата институциональных исследований в большей степени препятствует их интенсивному развитию, нежели способствует мультидисциплинарному синтезу, сдерживая релевантное отражение изучаемого аспекта объективной действительности в согласованных научных терминах.

Насколько эвристически ценны институциональные метафоры и каковы их негативные эффекты? Органичен ли метафоризм (как способ отражения реальности) институционализму, релевантен ли его предмету и методу? Как соотносится продуктивность физических (в частности, механистических) и биологических метафор и есть ли у них будущее? Попытки ответов на эти

дискуссионные вопросы имеют, на наш взгляд, существенное значение для методологического самоопределения институциональной экономической теории.

1. Физические метафоры: «дороги», «колеи» и «трение»

Многие теоретики размышляли об адекватных для экономических наук аналогиях, среди них и один из лидеров современной эволюционной экономики К. Допфер: «Могут ли экономические явления моделироваться по аналогии с диссипативными или синергетическими структурами, как это делается в физике или химии, или биология должна стать соответствующим ориентиром?» (*Dopfer, 2006. С. 333*). По его мнению, фундаментальной проблемой естественно-научных аналогий является, во-первых, их соотнесение с неживой природой, механизмы функционирования и развития которой качественно отличаются от способов эволюции живых систем; во-вторых, тот факт, что элементы неживой природы, такие как атомы и молекулы, являются закрытыми системами, тогда как живые частицы открыты не только термодинамически, но и информационно. Поэтому, хотя неоклассическая концепция равновесия базируется на мощной аналогии, но метафоры такого рода больше отвечают задачам обучения, нежели научным исследованиям, поскольку их строгая и логичная доказательная база подменяется своеобразным «нимбом самоочевидности» (*Dopfer, 2006. С. 328, 333–334*).

П. Самуэльсон, обобщая применительно к экономике физический принцип Ле Шателье, тем не менее саркастически замечал в своей Нобелевской лекции: «Нет ничего более жалкого, чем экономист..., пытающийся провести аналогию между физическими теориями и экономическими концепциями. Сколько тоскливых работ мне приходилось рецензировать, в которых автор искал аналогий экономических категорий с энтропией или той или иной формы энергии» (*Самуэльсон, 2004. С. 94–95*). Тем не менее с 1990-х гг. активно развивается эконофизика, междисциплинарное научное направление, связанное с применением передовых методов физических исследований к анализу экономических процессов. Несмотря на то, что вопросы взаимодействия физики и экономики поднимались гораздо раньше, только бурное развитие синергетики позволило адаптировать аналитический инструментарий теоретической физики к изучению нелинейных и подчас турбулентных процессов развития хозяйственных систем (*Занг, 1999*). Инструментарий эконофизики формируют квантовая и статистическая механика, физическая кинетика, неравновесная термодинамика, теория динамических систем и хаоса и др. (*Харитонов, Ежов, 2007; Cockshott, Cottrell, 2009*). Институционалисты задействуют эти фундаментальные подходы далеко не в полном объеме, прибегая лишь к поверхностным сравнениям и проведению общих аналогий через использование универсальных понятий типа бифуркации, хаоса, синергического эффекта и т. д.

Институциональные процессы относятся к классу трудноформализуемых, что вызывает попытки использования технологий формализации из других областей научного знания. По мнению Е. Попова, распространение институтов можно по аналогии с процессами диффузионного перемещения вещества описывать законами диффузии А. Фика (1855) (*Попов, 2008*). Эта оригинальная гипотеза нуждается в дополнительном обосновании, поскольку законы Фика – это законы диффузии в идеальных растворах при отсутствии внешних воздействий, т. е. их адаптация в рамках институциональной экономической теории позволяет описать диффузию институтов лишь в абстрактной хозяйственной системе, что, в принципе, тоже важно. Но высокоабстрактное моделирование не расширяет научных представлений об институциональной эволюции, ведь «возникновение столь сложных и разнообразных форм, ... не может быть описано математическими моделями, в основе которых лежат простые законы. При помощи таких моделей мы можем объяснить только существование сложных форм в данный момент и в данном месте» (*Томпсон, 1998. С. 122*). *Физические аналогии обнаруживают свою очевидную гносеологическую несостоятельность при объяснении закономерностей эволюции институтов, хотя могут оказаться полезными для иллюстрации принципов динамики институциональных процессов.*

При этом часто игнорируется, что естественно-научные метафоры, используемые в экономике, должны по возможности отражать наиболее передовые и актуальные достижения физики. В противном случае теряется смысл применения аналогий. Например, до появления компьютеров наиболее распространенной метафорой природы человека был паровой двигатель (*Ланир, 2011. С. 54–55*), но никому не придет в голову использовать этот образ для иллюстрации индивидуального выбора на современных рынках. *Морально устаревшие аналогии – наиболее вредный (или, как минимум, бесполезный) путь междисциплинарных взаимодействий*

экономической науки. Так, метафору корпускулярно-волнового дуализма (КВД) применительно к институтам использует Г. Клейнер, в концепции которого «соединяются, с одной стороны, «корпускулярная» точка зрения, где основное внимание уделяется поведению и взаимодействию экономических субъектов – своеобразных корпускул, с другой стороны – “волновая” или “средовая” точка зрения, согласно которой изменение институциональной системы рассматривается как результат взаимодействия сред» (Клейнер, 2004. С. 86). Но принцип КВД для современной теоретической физики представляет сугубо исторический интерес как переходная стадия к пониманию поведения квантовых объектов путем их интерпретации с помощью аксиоматики и инструментария классических теорий. Неочевидно, имеет ли смысл использовать корпускулярно-волновую аналогию в отношении институтов или же более целесообразно прибегать к метафорам квантовой физики.

Широкое распространение получило понятие «институциональный вакуум», восходящее к концепции «структурных пустот» Р. Берта (Burt, 1995) и рассматриваемое как совокупность «белых пятен» нерегулируемых законом видов и форм деятельности, «серых зон» свободной интерпретации формальных правил и «пробелов» в неполных контрактах. Однако в квантовой физике под вакуумом понимается пространство, полностью свободное от реальных частиц, но заполненное квантованным полем в низшем энергетическом состоянии, что не позволяет отождествить вакуум с пустотой, как это следовало из постулатов классической физики: другими словами, «небытие как отсутствие и частиц и поля невозможно» (Мартыненко, 2001. С. 86). В отсутствие институтов деятельность любого вида в любой сфере становится невозможной. Институциональный «вакуум», как и мир с нулевыми транзакционными издержками, – не просто абстракции чрезвычайно высокого порядка, но исключительно умозрительные конструкции, не имеющие никаких «точек пересечения» с реальностью.

В большей степени метафора, чем «теория поля противостоит атомистическому и механистическому видению» (Бурдые, 2007. С. 143) институциональной реальности, делая акцент на «силовых отношениях», заполняющих «неоклассические дыры» (Ерзнкян, 2003) в экономическом пространстве. Следуя концепции П. Бурдые, институты «следует представлять себе не как пассивные свойства, а как активно действующие силы», формирующие институциональное пространство «подобно тому, как электромагнитные силы образуют электромагнитное поле» (Сокулер, 2003. С. 25). Отсюда возникают интерпретации институтов как аналогов силовых линий электромагнитного поля, формирующих его структуру (Кирдина, 2012). Более четко институциональное пространство может быть содержательно раскрыто как гетерогенное, динамично меняющееся социально-силовое поле действий и транзакций агентов статусных функций (институций) и функциональных структур (институтов) в системе общественного разделения и кооперации деятельности и в рамках нормативно-правовой и неформально-ценностной среды (Иншаков, Фролов, 2007). В целом *полевая аналогия в не меньшей степени релевантна природе институциональных систем, чем популярная сетевая метафора*. Ведь если содержанием экономического пространства являются лишь субъекты – варьирующиеся в масштабах от узла (node) до центра (hub), – и сетевые структуры связей между ними, то институциональность фактически не вписывается в эту научную «картину мира».

Физика уже прошла путь от изучения частиц к познанию сил (в том числе полей) и их взаимодействию с частицами; экономическая наука пока находится лишь в начале этого пути, что явно предполагает использование прогрессивных аналогий и их адекватную адаптацию к предмету исследований. Возможно, продуктивной могла бы стать физическая метафора струн, определяющее свойство которых – натяжение, меняющееся в зависимости от уровня энергии среды; при этом «хотя струны и выглядят как точечные частицы, все же главное в них то, что они не являются точечными» (Вайнберг, 2004. С. 169). На основе этой аналогии возможен переход от неоклассического представления экономической системы как набора идеализированных «точек» разного размера (атомизированных индивидов, изолированных фирм и т. д.) к анализу институциональных структур с вариативной топологией, чувствительной к средовым изменениям, в том числе фракций, коалиций, кластеров и др.

Критикуя неоклассическую «механическую модель фирмы», О. Уильямсон ввел понятие «организационной атмосферы», характеризуемой тремя подсистемами – контролем работы, системой стимулов и механизмами урегулирования споров (Williamson, 1993. P. 116, 135). Как отмечают современные исследователи, «на наш взгляд, атмосфера – одна из главных, ориги-

нальных догадок в работах Уильямсона, особенно потому, что она позволяет обходить неоклассическую теоретическую структуру и предлагает новое видение фирмы» (*Baudry, Chassagnon, 2010. P. 493*). Однако операциональность и инструментальность данной концепции крайне низки, оставляя ее в области «высокой теории» в качестве орудия упорно продолжаемой борьбы институционализма с неоклассикой. Современные концепции климата базируются на теории турбулентности, а главными его характеристиками физики считают изменчивость и системность, подчеркивая, что «атмосфера не самодостаточна» (*Монин, Шишков, 2000. С. 420, 422*). В случае теории фирмы идея «организационной атмосферы» важна в большей степени как очередной критический выпад в сторону неоклассических моделей, чем как «реперная точка» формирования новой парадигмы.

Институты невидимы и неосязаемы, поэтому понятно стремление экономистов к использованию аналогий из материального, предметного мира. В частности, культурный контекст институциональной эволюции рассматривается Д. Норт «в широком смысле, как строительные леса, поддерживающие и определяющие возможности взаимодействия между людьми... Они в равной степени являются неформальной структурой норм, конвенций и моделей поведения. И более того, они являются тем способом функционирования институциональной структуры, при помощи которого она отвечает на другие факторы» (*Норт, 2010. С. 79, 84*). Кстати, за аналогичную метафору К. Маркс критиковал П. Прудона, у которого «последовательность категорий превращается в подобие строительных лесов» (*Маркс, 2010. С. 484*). В исходном значении строительные леса – это временная, вспомогательная, многоярусная конструкция для пребывания на высоте рабочих, оборудования и материалов при проведении строительно-монтажных, ремонтных и иных работ. Помимо того, что институты создаются людьми и имеют многоярусную (многоуровневую) структуру, других явных аналогий со строительными лесами у них не обнаруживается. Институты редко носят временный характер и вообще не всегда целенаправленно проектируются, они не являются вспомогательными конструкциями, а имеют системное значение для экономических взаимодействий, будучи комплексным эндогенным фактором их осуществления.

Г. Клейнер справедливо критикует образные интерпретации институтов как барьеров, перегородок или заборов: «В каждый конкретный период появление того или иного общественного института соответствует не столько строительству новой перегородки или барьера, сколько прокладыванию через пересеченную местность дороги, позволяющей при желании двигаться в нужном направлении, причем часто эта дорога возникает как побочное следствие строительства барьера» (*Клейнер, 2004. С. 20*). Надо признать удачной метафору дороги, поскольку помимо акцента на позитивной функции институтов (в русле отказа от их интерпретации как пространства для девиаций) (*Dequech, 2013*), она согласуется с широко употребляемой метафорой колеи (*path dependence*). Развивая «дорожную» ассоциацию, можно интерпретировать правила как целенаправленно спроектированные и проложенные трассы, пешеходные дорожки, тротуары и т. д., а нормы – как стихийные тропы и дороги, прокладываемые в объезд неудачно расположенных трасс. Вместе с тем, неясно, относятся ли к институтам дорожные знаки, ограждения, светофоры и другие устройства для регулирования реального дорожного движения и каково его (движения) институциональное содержание: ведь институты «служат не только рамками, направляющими экономическую деятельность, но и ее составной частью» (*Ананьин, 2013. С. 44*). В результате *сильная метафора скорее запутывает понимание сущности институтов, нежели способствует его прояснению*. В свою очередь Д. Норт указывает на некорректное употребление и даже злоупотребление метафорическим понятием колеи, подчеркивая, что «эффект колеи» не является «инерцией», он представляет собой ограничение возможностей выбора, существующих в настоящем, основанное на историческом опыте прошлого» (*Норт, 2010. С. 83*). В этом случае также проявляется *обратная сторона образности – неоднозначность интерпретации*, которая хороша для искусства, но губительна для науки, создавая широкий простор для формирования теоретического эффекта «многообразия запутанности» (*Додин, Коваленко, 2009*).

Механистична по своему содержанию и концепция «примесей» Дж. Ходжсона. Под «примесями» (*impurities*) им понимаются институты, «вторгающиеся в экономическую систему того или иного типа» (*Ходжсон, 2003. С. 365*), т. е. необходимые для ее функционирования, но не играющие доминирующей роли. При этом игнорируется накопленный в смежных науках (химии, экологии, геологии, материаловедении и т. д.) опыт классификации примесей, среди кото-

рых выделяют случайные, скрытые, вредные и др. Хотя «любая система зависит от ее примесей» (*Hodgson, 1999. P. 125*), они могут оказывать на нее различное воздействие. Отстаиваемая Дж. Ходжсоном политика экономического плюрализма предполагает сочетание административных и рыночных методов и инструментов, государственных и частных институтов, т. е. своеобразное «примешивание» плановых элементов к капиталистической системе. Но игнорирование многообразия самих институциональных «примесей» приводит к их одностороннему пониманию и не позволяет сформировать полноценной теории, что признает и сам автор (*Hodgson, 1999. P. 127*).

Институциональные экономисты «часто проводят аналогию между феноменом трения в мире физических объектов и трансакционными издержками... Данная аналогия позволяет говорить о всеобщем распространении трансакционных издержек» (*Шаститко, 2002. С. 213*), но не более того. Красочная метафора «издержки трения в экономической системе», введенная в научный оборот О. Уильямсоном еще в 1985 г. (*Уильямсон, 1996. С. 53*), стала подобна так называемым «кочующим цитатам», настоящий смысл которых уже забыт и искажен, но по инерции их все еще используют. В механике снижение трения означает повышение коэффициента полезного действия, а в экономике минимизация трансакционных издержек рассматривается как характеристика роста эффективности институтов и ориентир институциональной политики.

Обоснованная Р. Коузом абстрактная модель хозяйственной системы с нулевыми трансакционными издержками породила у институционалистов опасный стереотип о необходимости максимального сокращения этого вида затрат. Хотя, согласно современным концепциям науки о трении (трибологии), «без обеспечения в подавляющем большинстве подвижных сопряжений машин низкого трения невозможно их эффективное функционирование» (*Фролов, 2008. С. 416*), ясно, что «при снижении общего трения до нуля само движение станет проблематичным», поэтому «сравнение с трением, которое имеет и позитивное значение, потому что обеспечивает само движение, которое дает О. Уильямсон, вполне адекватно» (*Сухарев, 2012. С. 50*). В присущем ему метафоричном стиле Г. Клейнер уподобляет институты железнодорожным рельсам, «обеспечивающим снижение неопределенности движения состава за счет регулирования сил трения: усиления “полезного” трения, не дающего составу сойти с рельсов, и ослабления “вредного” трения, замедляющего качение колес» (*Клейнер, 2006. С. 114*). Как и трение в физических системах, трансакционные издержки в экономических системах необходимо оптимизировать в пределах нормы для разных сфер, видов и форм деятельности. Сама по себе метафора «полезного» и «вредного» трения лишь приближает к пониманию параметрической многогранности трансакционных издержек.

Сложившаяся классификация данного вида издержек, предполагающая их деление на постоянные и переменные, рыночные, управленческие и политические и т. д., явно неполна. Особое значение имеет разграничение в их структуре общих и удельных затрат. Рост общих трансакционных издержек в экономике отражает прогрессивное усложнение процессов, форм и результатов дифференциации и интеграции человеческой деятельности. Снижение удельных трансакционных издержек связано с минимизацией затрат на осуществление каждой отдельной трансакции за счет эффективных информационных технологий и сервисов, оптимизации функций и структур, упрощения процедур, унификации правил и требований, типизации контрактов и моделей взаимодействий и т. д. Поэтому интегральная эффективность институтов тем выше, чем в большей степени они максимизируют общие и минимизируют удельные трансакционные издержки (*Фролов, 2011a; 2011b*). Эта концептуальная позиция – необходимый шаг в направлении создания позитивистской институционально-эволюционной теории, преодолевающей устаревшие представления об институтах как ограничениях деятельности и трансакционных издержках как негативных следствиях «трения» в экономических механизмах.

2. Институциональный метафоризм в действии: «ловушки» vs дисфункции

Наглядным примером использования физических метафор является обоснованная В. Полтеровичем теория институциональных «ловушек», предметом которой являются неэффективные равновесные состояния нормативных систем с запретительно высокими издержками их преодоления. Согласно авторскому определению, «институциональная ловушка – это равновесие, в котором агенты выбрали норму поведения, не эффективную по сравнению с другой

нормой, также являющейся равновесной при тех же внешних условиях» (Полтерович, 2006а. С. 7). Проблемы, освещаемые теорией «ловушек», вплотную соприкасаются (но не пересекаются) с предметной областью развиваемой О. Сухаревым теории институциональных дисфункций, изучающей причины, формы и последствия качественного нарушения функций экономических институтов (Сухарев, 2002. С. 70). Индикатором накопления критической массы методологических затруднений в данной области знаний стала дискуссия о соотношении рассматриваемых понятий.

В первом приближении «ловушка» характеризует относительную неэффективность институтов в сравнении с их дискретными альтернативами (т. е. функционально близкими институтами – субститутами), а дисфункция – по сравнению с нормой их функционирования или эталонным состоянием (Полтерович, 2006б). Однако высказывается мнение, что теория дисфункций обладает более высоким уровнем обобщения, чем теория «ловушек», причем «говорить о «ловушечности» социальных явлений, это все равно что называть северное сияние или полярную ночь – «ловушками» (Сухарев, 2011. С. 138). *Размытость метафоры порождает неясность, неопределенность, оставляя широкое поле для ее интерпретаций.* Так, понятие «ловушка» в трактовке В. Полтеровича может показаться статическим, если понимать ее как Парето-субоптимальное равновесие по Нэшу (Балацкий, 2012), и в большей степени микроаналитическим, хотя «ловушки», как и дисфункции, объективно образуют многоуровневую иерархию, варьируясь в масштабах от нано- до мега- (Балацкий, 2006). Но не следует забывать, что это лишь одно из объяснений «ловушечной» метафоры. В частности, дисфункциональность не всегда является причиной возникновения «ловушек»: например, втягивание стран в «ловушку» неравенства порождает дисфункции в их развитии, ведя к расширенному воспроизводству бедности, структурным диспропорциям и деградации (Bebbington, 2008. P. 3-4). Ведь ловушка в исходном значении – это техническое приспособление (устройство) для поимки (захвата и ограничения движения) или уничтожения жертвы, включая капканы, волчьи ямы, охотничьи сети и др. Дисфункции могут стать причиной попадания «жертвы» в «ловушку», но не менее часто само нахождение в «ловушке» приводит к дисфункциональности и гибели.

Есть мнение, что институциональная «ловушка» по своей онтологической природе близка к явлению блокировки (lock-in effect) в технологическом развитии, описанному Б. Артуром (Arthur, 1989), который при этом четко разделял эффекты lock-in (негибкость) и path dependence (неэргодичность) (Arthur, 1994. P. 13). Представляется, что «ловушка» характеризует оба этих эффекта. С одной стороны, замыкание на определенном стандарте, контрагенте или модели поведения из-за чрезмерных затрат на переход – явно случай институциональной «ловушки». С другой стороны, выбор в пользу определенных институтов требует инвестиций, ведет к накоплению специфических компетенций и рутинизирует зависимость от траектории развития (Талеб, 2012. С. 75), затягивая неэргодическую систему в «ловушку» как своего рода аттрактор. Учитывая, что «мир, в котором мы живем, является неэргодическим – это мир постоянно возникающих новых изменений» (Норт, 2010. С. 32), потенциал возникновения «ловушечных» состояний огромен в аспектах и lock-in, и path dependence.

В свою очередь метафора дисфункции хороша тем, что апеллирует и к механистическим, и к биологическим аналогиям. Концепцию дисфункций фирмы неявно использовал О. Уильямсон; исследователи его творчества считают эту идею едва ли не ключевым прикладным результатом транзакционной теории (Baudry, Chassagnon, 2010. P. 491). Но и уильямсоновская концепция, в свою очередь, базировалась на работах Р. Мертона, основоположника теории бюрократических дисфункций (Merton, 1957); вообще социологи организаций еще в середине XX в. уделяли особое внимание проблематике дисфункциональности (Gouldner, 1960; Perrow, 1961). Именно тогда был достигнут консенсус в понимании того факта, что все институты во всем многообразии конкретных форм их проявления всегда дисфункциональны по отношению к эталонному набору своих функций и оптимальным критериям их выполнения. Важно учитывать, что наборы функций и нормы функционирования институтов непрерывно и необратимо меняются в ходе их развития. Более того, сбои, ошибки, неудачи – нормальные элементы прогресса, а никак не патологии (Loasby, 2012. P. 839-840). Не случайно А. Грейф критикует норттовское определение институтов по их (мотивационной и рестриктивной) функциям, что, по его мнению, аналогично определению автомобиля как механизма, который перевозит людей, тогда как транспортировка людей – лишь одна из многих функций, которые он может выполнять (Greif,

2006. Р. 43). Явное или латентное абстрагирование от полифункциональности и постоянных рефункционализаций институтов способно завести в ловушку функционального детерминизма. Поскольку эволюцией всегда движет краткосрочная перспектива (Маркус, 2011. С. 21), то мониторинг и измерение институциональных дисфункций – не столь тривиальная задача, как может показаться, особенно в реалиях непрерывных рекомбинаций функций институтов и действия контроптоптимизационных эффектов отбора. В этом контексте статичным выглядит как раз дисфункциональный подход.

Вместе с тем теория дисфункций хорошо согласуется с теорией функциональной «тупости» (functional stupidity) организаций, описывающей недостаточно изученную сторону организационного поведения, которая связана с вовлечением агентов в субоптимальные модели действий и дисфункциональные паттерны мышления (dysfunctional thinking) (Alvesson and Spicer, 2012. Р. 1199), что требует анализа причин, форм проявления и механизмов дисфункциональности когнитивных и рефлексивных способностей компаний. Это направление теории институциональных дисфункций нуждается в активном развитии с выходом на интеграцию с концепцией рефункционализации бизнес-процессов фирмы (Фролов, Черных, 2008). Ведь в современном менеджменте все большее внимание обращается на конструктивные девиации (Galperin, 2003; Vadera, Pratt and Mishra, 2013), т. е. модели поведения агентов в интересах организации, связанные с целенаправленным нарушением неэффективных правил и процедур для получения необходимого результата. Позитивные девианты – инициативные идентификаторы дисфункций в институциональных системах и инноваторы рефункционализационных практик, поэтому их роль в организационном поведении должна быть переосмыслена в сторону повышения.

В целом, дисфункциональный подход в большей степени отвечает задачам анализа сбоев институционального проектирования, а «ловушечный» – изучению «проблемных зон» эволюции институтов. Очевидно, что дисфункции и «ловушки» являются однопорядковыми и взаимосвязанными явлениями, а противопоставление описывающих их теорий есть следствие «неверного прочтения» метафор.

3. Биологические метафоры: от «трансплантации» – к генетике

Наиболее часто биологические аналогии в институционализме создаются на основе обобщенной эволюционной теории (generalized evolutionary theory), формирующей общие принципы и методологические рамки для изучения различных сложных, развивающихся систем в природе и обществе. Принципиальное единство закономерностей и механизмов развития любых комплексных систем (как биологических, так и социальных) диктует необходимость рационального использования идей и концепций эволюционной биологии (Нельсон, Уинтер, 2002. С. 31). Ведь в экономике пока что нет объективного метода таксономизации, сопоставимого с биологической систематикой (Наппи, 2011. Р. 799), и, хотя экономическая эволюция гораздо сложнее и разнообразнее биологической, у этих процессов имеются определенные сходства, что отражается в близости (но не тождественности) теоретических интерпретаций (Nelson, 2012. Р. 913). Саморазвитие живой природы – «единственный доступный нам процесс совершенствования регулирования и гомеостаза очень сложных систем, свободный от человеческого вмешательства» (Лем, 2012. С. 62), к тому же «биологические концепции более сложны, чем теории механики» (Маршалл, 1993. С. 53). При этом «прямых аналогий, конечно, необходимо избегать. Но высшие формы движения реальности всегда сохраняют связь с менее развитыми, и особенно крепкую – с непосредственно предшествующими» (Иншаков, 2006б. С. 7), что имеет особое значение для методологии исследования эволюции хозяйственных систем, их институтов и механизмов институционализации.

Однако биологические аналогии в институциональной экономике далеко не всегда уместны и адекватны. Например, по замечанию Д. Норта, «на механизмы отбора в эволюционной теории Дарвина не влияют представления о конечных результатах», тогда как «экономические изменения по большей части являются сознательным процессом, формируемым представлениями участников о последствиях их действий» (Норт, 2010. С. 8–9), т. е. базируются на интенциональности агентов. Наряду с этим, «в дарвиновской экологической модели одним из важнейших определяющих факторов среды обитания особи является поведение других особей, а их поведение может в свою очередь зависеть от ожиданий в отношении поведения третьих особей» (Стиглиц, 2005. С. 604), т. е. все же неявно учитывается роль рефлексивности. На

наш взгляд, эволюционная интерпретация гораздо продуктивнее естественно-научных аналогий независимо от ламаркианского (*Hodgson, Knudsen, 2004*) и/или дарвиновского (*Laurent, Nightingale, 2001*) подхода к пониманию механизма эволюции, хотя опасность «биологического империализма» (*Dupre, 1994*) в экономической теории сохраняется. В этом смысле конструктивная критика экономистами биологических метафор, имеющая долгую историю (*Penrose, 1952*), крайне необходима, тем более что эвристическая ценность аналогий из области эволюционной биологии все еще дискутируется (*Levallois, 2011*). Так, с точки зрения Э. Пенроуз, представление фирм как аналогов организмов не оставляет места мотивации и принятию решений (*Penrose, 1955. P. 531*), сводя к минимуму роль человеческого фактора. Правда, по саркастическому замечанию Н. Фосса, ее собственные работы в области теории эндогенного роста фирмы (*Penrose, 1959*) очень близки по духу и методологии именно эволюционной экономике (*Foss, 1998. P. 483*).

Но и в самой эволюционной биологии методологические конвенции достаточно «мягки», они часто подвергаются сомнению и пересматриваются. *Экономисты, как и представители других общественных наук, рискуют принять на веру спорные или устаревшие биологические конвенции*, поэтому важно ориентироваться на «передний край» исследований. Использование передовых разработок в области эволюционной биологии позволяет выйти на оригинальные концептуальные решения. Так, П. Лукша развивает эволюционную теорию фирмы (*Лукша, 2009*), опираясь на биологическую концепцию конструирования ниши (*Odling-Smee, Laland, Feldman, 2003*). Биологи еще с 1980-х гг. пытаются преодолеть стереотип об экзогенной среде как главном механизме естественного отбора, который отводит организмам пассивную роль «адапторов» к внешним изменениям и «трансляторов» генетической информации, что явно следует из концепции расширенного фенотипа Р. Докинза (*Докинз, 2010*).

Эволюционные изменения (dO/dt) традиционно полагались зависимыми как от отдельных организмов и их групп (O), так и от среды их обитания (E), тогда как средовые изменения (dE/dt) принимались независимыми от активности организмов: $dO/dt = f(O, E)$, $dE/dt = g(E)$. Попытка преодолеть своеобразный экстернализм традиционной теории эволюции выражается в модернизации формулы: $dE/dt = g(O, E)$ (*Lewontin, 1983*), что приводит к переосмыслению эволюции как процесса непрерывных прямых и обратных взаимодействий организмов и их экологических ниш с акцентом на отбор факторов среды видом и передачи реконструированной окружающей среды новым поколениям (*Laland et al., 2009*). Другими словами, «вид бизнеса может и сам играть более активную роль в формировании окружающей среды, стараясь сделать ее более подходящей для себя» (*Коллис, Гевамат, 2004. С. 290*). Фирмы и их бизнес-ландшафты взаимовлияют друг на друга, причем организации фактически проводят эволюционный отбор наиболее эффективных ресурсов и трансформируют ближнюю рыночную среду сообразно своим потребностям и возможностям в рамках конструктивной стратегии развития.

Сложнейшие проблемы транснациональной институциональной динамики получили теоретическое освещение в разрабатываемой В. Полтеровичем теории «трансплантации» институтов, т. е. их копирования из более развитых хозяйственных систем в менее развитые с целью ускорения развития последних (*Полтерович, 2001. С. 24*). Прототипом данной теории, видимо, является теория «трансплантации» организаций, представленная в работах социологов Р. Флориды и М. Кинни, посвященных «международному трансферу организационных форм и практик» (*Florida, Kenney, 1991. P. 381*). Авторы предположили, что взаимодействие организаций и среды происходит в обоих направлениях, поскольку организации часто обладают ресурсами изменения нового бизнес-ландшафта с учетом своих функциональных потребностей и ресурсов (*Kenney, Florida, 1995*). Эта идея отражена и в концепции конструирования ниши П. Лукши, тогда как теория В. Полтеровича демонстрирует свою односторонность, поскольку отдает приоритет давлению эволюционного отбора со стороны среды, опираясь на устаревшие стереотипы биологической науки. Поэтому выделенные им наиболее распространенные «трансплантационные дисфункции» (*Полтерович, 2001. С. 29–33*) обусловлены исключительно несоответствием скопированного института параметрам новой среды.

Современная экономическая наука в целом уже «отошла от принципа механистичности к рассмотрению динамичного, эволюционного развития, а также к анализу возникающих сложных адаптивных систем» (*Варго, Лаш, 2006. С. 101*), постепенно переходя к определению состава предельных элементов («генов») хозяйственных систем и способов их изменения, отбора и насле-

дования. Интересно, что в генетике – одной из изначально наиболее точных фундаментальных биологических наук – метафоризация стала вынужденным методом создания гипотетических схем в условиях эмпиридефицита; в результате количество метафор непрерывно росло, повышая «эзотеричность» терминологического аппарата (Седов, 2000) и требуя постоянной конвенционализации трактовок образных понятий в глоссариях. Поэтому использование соответствующих аналогий ощутимо сдерживается необходимостью значительных узкоспециализированных знаний.

Первые генетические метафоры в институционализме восходят к эволюционной теории рутин Р. Нельсона и С. Уинтера, с точки зрения которых главная «задача дисциплины «организационная генетика» – понять, каким образом действует непрерывность рутинизированного поведения, направляя в должное русло организационные изменения» (Нельсон, Уинтер, 2002. С. 187), что предполагает интерпретацию комплексов рутин как своеобразных генотипов организаций. По мнению Дж. Ходжсона, «преобладающее влияние рутинизированного поведения можно обнаружить во всех социальных институтах», из чего он заключает, что «как и в фирме, во всех этих институтах рутины выступают в роли генов» (Ходжсон, 2003. С. 217), обеспечивая наследование благоприобретенных признаков. *Переход от организационной генетики к генетике институциональной явно затянулся*, хотя предприняты интересные попытки адаптации к теории институционализма биологических эффектов «бутылочного горлышка» (bottleneck effect) и основателя (founder effect), характеризующих генетическую изменчивость и дрейф генов (Вольчик, 2005).

Перспективным представляется генетический анализ институтов с позиций теории экономической генетики, методологические принципы которой можно тезисно представить следующим образом (Иншаков, 2006а. С. 56–64; Иншаков, 2007):

1. Сущность генов экономических систем принципиально иная, чем у генов биологических систем, что не снимает проблемы ее изучения.
2. Экономические гены представляют собой комбинации эндогенных факторов производства в конкретном целевом действии актора.
3. В осуществлении любого действия и любой деятельности, в создании любого продукта (Q) наравне с предметными, трансформационными (Tf) факторами – человеческим (A), техническим (T) и материальным (M), – участвуют социально-полевые, трансакционные (Ta) факторы производства – институциональный (Ins), организационный (O) и информационный (Inf): $Q = f(Tf, Ta) = f(A, T, M, Ins, O, Inf)$.
4. Все хозяйственные системы без исключения образуются из разнообразных комбинаций одних и тех же, общих для них элементарных дискретных оснований – эндогенных факторов человеческой деятельности.

Представленная формула метапроизводственной функции на деле воплощает необоснованно проигнорированный экономистами-теоретиками призыв Э. Фуруботна и Р. Рихтера, указывавших, что «эндогенизация институтов критически важна для современной исследовательской программы новой институциональной экономической теории» (Фуруботн, Рихтер, 2005. С. 10). Этот тезис впоследствии актуализировал М. Аоки (Аоки, 2007) и поддержал Г. Клейнер (Клейнер, 2006. С. 114, 120). Институциональный фактор рассматривается как объективно необходимый элемент любого акта и процесса человеческой деятельности, особый вид эндогенных продуктивно действующих сил, обеспечивающий дифференциацию и типизацию производительных функций агентов в ходе общественного разделения труда; их индивидуальное и групповое, процессное и предметное социальное закрепление в нормах, правилах, договорах и порядках совместной деятельности; интеграцию и стратификацию субъектов и объектов экономических отношений по их статусу и роли в системе общественного воспроизводства. При этом разграничиваются понятия институтов и институций. Институции – это статусные функции субъектов, объектов, процессов и результатов экономической деятельности. Институты – генотипические функционально-структурные модели экономических отношений, типовые комплексы элементарных институций для организации специализированных трансакций (Иншаков, Фролов, 2010). Этот методологический шаг позволяет преодолеть трактовку институтов как внешних детерминантов индивидуального и коллективного поведения (своего рода «экзоскелета» экономической системы), а также отказаться от абсолютизации их роли в эволюции хозяйства в отрыве от других трансформационных и трансакционных факторов. Так метафора гена позволяет точнее понять сложную интраструктуру институциональных систем.

Заключение

Так что же все-таки такое метафоры институционализма – «врожденный порок» или «ведущая ось» методологии этого направления? Проведенный обзор показывает, что однозначный ответ на этот вопрос вряд ли возможен, но, тем не менее, позволяет сформулировать некоторые промежуточные выводы.

Во-первых, метафоризм – объективная ступень, необходимая стадия изучения сложных явлений. Метафоризм, с одной стороны, это способ преодоления редукционизма, акцентирования новых аспектов анализируемых объектов; с другой стороны, образность всегда порождает нечеткость и полисемантическую, что сдерживает собственно теоретический анализ, выводя его в плоскость интуитивных блужданий. Метафоры в научных исследованиях в лучшем случае уместны, поэтому построение институциональной теории на преимущественно образных понятиях едва ли перспективно. Вместе с тем, в новых областях изучения институтов без применения аналогий и ассоциативных конструкций объективно не обойтись.

Во-вторых, использование аналогий в любой науке предполагает ее ориентацию на наиболее доступные для восприятия смежные области знаний, т. е. скорее на мейнстрим, чем на авангард других наук. Длительное доминирование в экономической теории механистических метафор и аналогий из ньютоновской физики связано не с тем, что познание сложных систем начинается издалека, а с их большей понятностью неспециалистам. Поэтому с таким трудом «приживаются» аналогии из квантовой физики и биогенетики. Когнитивный бенчмаркинг лучших теорий (как аналогов лучших практик в бизнесе) в смежных сферах научного поиска – один из магистральных векторов прогресса институционального анализа. При этом следует учитывать, что физические, в том числе механистические метафоры наиболее адекватны для ассоциативной характеристики статистики и кинетики институциональных систем, тогда как биологические – для образного описания принципов и способов их эволюции.

В-третьих, метафоризм и формализм – крайние полюса диапазона экономической методологии. Метафоризм терминологии лишь оттеняет, но не отменяет гораздо более высокого эвристического потенциала институционального анализа по сравнению с неоклассическим подходом с его высокоформализованным языком. Исходя из теорем К. Геделя, противоречивость (как и непротиворечивость) неоклассической аксиоматики невозможно доказать, исходя из самих этих аксиом, поэтому аналогии (даже туманные) и метафоры (не всегда убедительные) институционализма выполняют главную задачу – «расшатывают» наиболее глубокие, аксиоматические основы неоклассического мейнстрима современной экономической теории.

ЛИТЕРАТУРА

- Алле М. (1995). Экономика как наука. М.: Наука для общества; РГГУ.
- Ананьин О.И. (2013). Онтологические предпосылки экономических теорий. М.: Институт экономики РАН.
- Балацкий Е. (2006). Глобальные институциональные ловушки: сущность и специфика // *Мировая экономика и международные отношения*, № 9, с. 102–107.
- Балацкий Е.В. (2012). Институциональные и технологические ловушки: анализ идей // *Журнал экономической теории*, № 2, с. 48–63.
- Бурдые П. (2007). Социальное пространство: поля и практики. М.: Ин-т экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя.
- Вайнберг С. (2004). Мечты об окончательной теории: Физика в поисках самых фундаментальных законов природы. М.: Едиториал УРСС.
- Варго С., Лаш Р. (2006). Развитие новой доминирующей логики маркетинга // *Российский журнал менеджмента*, т. 4, № 2, с. 73–106.
- Вольчик В.В. (2005). Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция / В кн.: Нуреев Р.М., Дементьева В.В. (ред.) *Постсоветский институционализм*. Донецк: Каштан.
- Додин Д.В., Коваленко И.Г. (2009). Многообразие запутанности как характеристика составных квантовых систем: случай двух кубитов // *Вестник Волгоградского гос. ун-та*. Сер. 1: Математика, физика, № 12, с. 103–107.
- Докинз Р. (2010). Расширенный фенотип: длинная рука гена. М.: Астрель: CORPUS.
- Ерзнкян Б.А. (2003). Этот «дырявый» мир неоклассики, или место институционализма в экономической науке / В кн.: Клейнер Г.Б. (ред.) *Россия: тенденции и перспективы развития: сб. докл. Третьей междунар. конф.*, Москва, 17 дек. 2002. М.: ЦЭМИ РАН.

Занг В.-Б. (1999). Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории. М.: Мир.

Иншаков О.В. (2006а). Простые основания сложных экономических систем // *Журнал экономической теории*, № 3, с. 56–76.

Иншаков О.В. (2007). Экономическая генетика и наноэкономика. Волгоград: Изд-во ВолГУ.

Иншаков О.В. (2006б). Экономическая генетика как основа эволюционной экономики // *Вестник Волгоградского гос. ун-та. Сер. 3: Экономика, экология*, № 10, с. 11–18.

Иншаков О.В., Фролов Д.П. (2007). Институциональность экономического пространства в концепции пространственной экономики // *Пространственная экономика*, № 1, с. 5–21.

Иншаков О.В., Фролов Д.П. (2010). Лингвистика институциональной экономики. Волгоград: Изд-во ВолГУ.

Кирдина С.Г. (2012). Объяснительные и прогностические возможности институциональных экономических теорий / В кн.: *Архипов А.Ю., Кирдина С.Г., Мартишин Е.М. (ред.) Эволюционная и институциональная экономическая теория: дискуссии, методы и приложения*. СПб.: Алетейя.

Клейнер Г.Б. (2006). Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой» // *Российский журнал менеджмента*, т. 4, № 1, с. 113–122.

Клейнер Г.Б. (2004). Эволюция институциональных систем. М.: Наука.

Коллис Д., Гевамат П. (2004). «Топографическая» съемка бизнес-ландшафта / В кн.: *Фазй Л., Рэнделл Р. (ред.) Курс МВА по стратегическому менеджменту*. М.: Альпина Бизнес Букс.

Ланир Дж. (2011). Вы не гаджет. Манифест. М.: Астрель; CORPUS.

Лем С. (2012). Сумма технологий. М.: АСТ: Астрель: Полиграфиздат.

Лукша П.О. (2009). Стратегии конструирования ниши в ситуациях технологического доминирования (случай Java и Sun Microsystems). М.: Институт экономики РАН.

Мамардашвили М.К. (2002). Философские чтения. М.: Азбука-классика.

Маркс К. (2010). Экономическо-философские рукописи 1844 года и другие ранние философские работы. М.: Академический проект.

Маркус Г. (2011). Несовершенный человек: Случайность эволюции мозга и ее последствия. М.: Альпина нон-фикшн.

Мартыненко А.П. (2001). Вакуум в современной квантовой теории // *Соросовский образовательный журнал*, т. 7, № 5, с. 86–91.

Маршалл А. (1993). Принципы экономической науки: в 3 т., т. I. М.: Прогресс.

Монин А.С., Шишков Ю.А. (2000). Климат как проблема физики // *Успехи физических наук*, т. 170, № 4, с. 419–445.

Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. (2002). Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело.

Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ.

Полтерович В.М. (2006а). Предисловие редактора / В кн.: *Попов Е.В., Лесных В.В.* Институциональные ловушки Полтеровича и трансакционные издержки. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН.

Полтерович В.М. (2006б). Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории // *Экономика и математические методы*, т. 42, № 1, с. 3–18.

Полтерович В.М. (2001). Трансплантация экономических институтов // *Экономическая наука современной России*, № 3, с. 24–50.

Попов Е.В. (2008). Модель эволюции институтов // *ЭКО*, № 9, с. 37–50.

Самуэльсон П. (2004). Принцип максимум в экономическом анализе / В кн.: *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т., т. V., в 2 кн., кн. 1.* Фетисов Г.Г. (отв. ред.) Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов. М.: Мысль.

Седов А.Е. (2000). Метафоры в генетике // *Вестник РАН*, т. 70, № 6, с. 526–534.

Сокулер З.А. (2003). Социальное и географическое пространства в концепции П. Бурдьё (научно-аналитический обзор) / В кн.: *Гирко Л.В. (отв. ред.) Социальное пространство: междисциплинарные исследования: реф. сб.* М.: ИНИОН РАН.

Стиглиц Дж. (2005). Информация и смена парадигмы в экономической науке / В кн.: *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков, в 5 т., т. V., в 2 кн., кн. 2.* Фетисов Г.Г. (отв. ред.) Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов. М.: Мысль.

- Сухарев О. (2002). Концепции экономической дисфункции и эволюция фирмы // *Вопросы экономики*, № 10, с. 70–81.
- Сухарев О.С. (2012). Новый институционализм: «ловушки», транзакционные издержки, «теорема Коуза» и время // *TERRA ECONOMICUS*, т. 10, № 3, с. 39–57.
- Сухарев О.С. (2011). Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход). М.: Финансы и статистика.
- Талев Н.Н. (2012). О секретах устойчивости: Эссе; Прокрустово ложе: Философские и житейские афоризмы. М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус.
- Томпсон Р.Л. (1998). Механистическая и немеханистическая наука. М.: Философская Книга.
- Уильямсон О.И. (1996). Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат; CEV Press.
- Фролов Д. (2011а). Парадокс транзакционных издержек // *Экономист*, № 5, с. 75–85.
- Фролов Д. (2011b). Теория кризисов после кризиса: технологии versus институты // *Вопросы экономики*, № 7, с. 17–33.
- Фролов Д., Черных В. (2008). Рефункционализация как механизм изменения институциональной структуры фирмы // *Проблемы теории и практики управления*, № 5, с. 21–26.
- Фролов К.В. (ред.) (2008). Современная трибология: итоги и перспективы. М.: Изд-во ЛКИ.
- Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Изд. дом СПбГУ.
- Харитонов В.В., Ежов А.А. (ред.) (2007). Эконофизика. Современная физика в поисках экономической теории. М: МИФИ.
- Ходжсон Дж. (2003). Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело.
- Шаститко А.Е. (2002). Новая институциональная экономическая теория. М.: Экон. фак. МГУ; ТЕИС.
- Alvesson M., Spicer A. (2012). A Stupidity-Based Theory of Organizations // *Journal of Management Studies*, vol. 49, no. 7, pp. 1194–1220.
- Aoki M. (2007). Endogenizing institutions and institutional changes // *Journal of Institutional Economics*, vol. 3, no. 1, pp. 1–31.
- Arthur W.B. (1989). Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // *Economic Journal*, vol. 99, no. 1, pp. 116–131.
- Arthur W.B. (1994). Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Baudry B., Chassagnon V. (2010). The close relation between organization theory and Oliver Williamson's transaction cost economics: a theory of the firm perspective // *Journal of Institutional Economics*, vol. 6, no. 4, pp. 477–503.
- Bebbington A.J. et al. (2008). Inequalities and Development: Dysfunctions, Traps, and Transitions / In: *Bebbington A.J., Dani A.A., de Haan A. and Walton M.* Institutional pathways to equity: addressing inequality traps. Washington, DC: The World Bank.
- Brown T.L. (2003). Making truth: metaphor in science. Champaign, IL: University of Illinois Press.
- Burt R.S. (1995). Structural holes: the social structure of competition. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Cockshott W.P., Cottrell A.F. (2009). Classical econophysics, London: Routledge.
- Laurent J., Nightingale J. (eds.) (2001). Darwinism and Evolutionary Economics. Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Dequech D. (2013). Economic institutions: explanations for conformity and room for deviation // *Journal of Institutional Economics*, vol. 9, no. 1, pp. 81–108.
- Dopfer K. (2006). Rule-Based Economics // In: Эволюционная теория, инновации и экономические изменения: VI Междунар. симпоз. по эволюц. экономике (г. Пущино, Москов. обл., Россия, 23–24 сентября 2005 г.). М.: Институт экономики РАН.
- Dupre J. (1994). Against scientific imperialism. *PSA*, vol. 2. Proceedings of the 1994 Biennial Meeting of the Philosophy of Science Association, pp. 374–381.

- Florida R., Kenney M. (1991). Transplanted Organizations: The Transfer of Japanese Industrial Organization to the U.S. // *American Sociological Review*, vol. 56, no. 3, pp. 381–398.
- Foss N.J. (1998). The competence-based approach: Veblenian ideas in the modern theory of the firm // *Cambridge Journal of Economics*, vol. 22, no. 4, pp. 479–495.
- Galperin B.L. (2003). Can workplace deviance be constructive? / In: Sagie A., Stashevsky S., Koslowsky M. (eds.) *Misbehavior and dysfunctional attitudes in organizations*. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.
- Gouldner A.W. (1960). The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement // *American Sociological Review*, vol. 25, no. 2, pp. 161–179.
- Greif A. (2006). *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, Cambridge University Press.
- Hanappi D. (2011). Economic Action, Fields and Uncertainty // *Journal of Economic Issues*, vol. XLV, no. 4, pp. 785–803.
- Hodgson G.M. (1999). *Economics and Utopia: why the learning economy is not the end of history*. London: Routledge.
- Hodgson G.M., Knudsen T. (2004). The firm as an interactor: firms as vehicles for habits and routines // *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 14, no. 3, pp. 281–307.
- Kenney M., Florida R. (1995). The Transfer of Japanese Management Styles in Two US Transplant Industries: Autos and Electronics // *Journal of Management Studies*, vol. 32, no. 6, pp. 789–802.
- Laland K.N. et al. (2009). Conceptual Barriers to Progress Within Evolutionary Biology / In: Laland K.N., Odling-Smee J., Feldman M.W., Kendal J. *Foundations of Science*, vol. 14, no. 3, pp. 195–216.
- Levallois C. (2011). Why Were Biological Analogies in Economics «A Bad Thing»? Edith Penrose's Battles against Social Darwinism and McCarthyism // *Science in Context*, vol. 24, no. 4, pp. 465–485.
- Lewontin R.C. (1983). Gene, organism, and environment / In: Bendall D.S. (ed.) *Evolution from Molecules to Men*. Cambridge University Press.
- Loasby B.J. (2012). Building systems // *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 22, no. 4, pp. 833–846.
- Merton R. (1957). *Social Theory and Social Structure*. N.Y.: Free Press.
- Nelson R.R. (2012). Why Schumpeter has had so little influence on today's main line economics, and why this may be changing // *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 22, no. 5, pp. 901–916.
- Neurath O. (1931). Soziologie im Physikalismus // *Erkenntnis*, vol. 2, no. 1, pp. 393–431.
- Odling-Smee F., Laland K., Feldman M. (2003). *Niche Construction: The Neglected Process in Evolution*. N.Y.: Princeton University Press.
- Penrose E.T. (1952). Biological analogies in the theory of the firm // *American Economic Review*, vol. 42, no. 5, pp. 804–819.
- Penrose E.T. (1955). Limits to the growth and size of firms // *American Economic Review*, vol. 45, no. 2, pp. 531–543.
- Penrose E.T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. N.Y.: Oxford University Press.
- Perrow Ch. (1961). Organizational Prestige: Some Functions and Dysfunctions // *American Journal of Sociology*, vol. 66, no. 4, pp. 335–341.
- Vadera A.K., Pratt M.G., Mishra P. (2013). Constructive Deviance in Organizations: Integrating and Moving Forward // *Journal of Management* (forthcoming). Available at: <http://jom.sagepub.com/content/early/2013/02/26/0149206313475816>.
- Williamson O.E. (1993). Transaction Cost Economics and Organization Theory // *Industrial and Corporate Change*, vol. 2, no. 2, pp. 107–150.

REFERENCES

- Alle M. (1995). *Economy as science*. Moscow: Science for society; Russian State University for the Humanities. (In Russian.)
- Ananyin O.I. (2013). *Ontologic preconditions of economic theories*. Moscow: Institute of economics of the Russian Academy of Sciences. (In Russian.)
- Balatsky E. (2006). Global institutional traps: essence and specifics. *World economy and international relations*, no. 9, pp. 102–107. (In Russian.)

- Balatsky E.V. (2012). Institutional and technological traps: analysis of ideas. *Journal of economic theory*, no. 2, pp. 48–63. (In Russian.)
- Bourdieu P. (2007). Social space: fields and practitioners. Moscow: Institute of experimental sociology; Saint-Petersburg: Aleteya. (In Russian.)
- Dodin D.V. and Kovalenko I.G. (2009). Variety of a complexity as characteristic of compound quantum systems: case of two q-bits. *Bulletin of Volgograd State University*. Ser. 1: Mathematics, physics, no. 12, pp. 103–107. (In Russian.)
- Dokinz R. (2010). Expanded phenotype: long hand of a gene. Moscow: Astrel: CORPUS. (In Russian.)
- Erzynyay B.A. (2003). This «full of holes» world of neoclassics, or institutionalism's place in economic science / In: Kleyner G.B. (ed.) Russia: tendencies and development prospects: proceedings of 3rd intern. conf., Moscow, 17 Dec. 2002. Moscow: CEMI of the Russian Academy of Sciences. (In Russian.)
- Frolov D. (2011a). Paradox of transaction costs. *Economist*, no. 5, pp. 75–85. (In Russian.)
- Frolov D. (2011b). The theory of crises after crisis: technologies versus institutions. *Voprosy Ekonomiki*, no. 7, pp. 17–33. (In Russian.)
- Frolov D. and Chernykh V. (2008). Refunctionalization as mechanism of change of institutional structure of firm. *Problems of theory and practice of management*, no. 5, pp. 21–26. (In Russian.)
- Frolov K.V. (ed.) (2008). Modern tribology: results and prospects. Moscow: LKI. (In Russian.)
- Furubotn E.G and Richter R. (2005). Institutions and economic theory: Achievements of the new institutional economic theory. Saint-Petersburg: S.-Petersburg State University. (In Russian.)
- Hodgson G. (2003). Economic theory and institutions: Manifesto of modern institutional economic theory. Moscow: Delo Publ. (In Russian.)
- Inshakov O.V. (2006b). Economic genetics as basis of evolutionary economics. *Bulletin of Volgograd State University*. Ser. 3: Economics, ecology, no. 10, pp. 11–18. (In Russian.)
- Inshakov O.V. (2006a). Simple bases of complex economic systems. *Journal of economic theory*, no. 3, pp. 56–76. (In Russian.)
- Inshakov O.V. (2007). Economic genetics and nanoeconomics. Volgograd: VolSU. (In Russian.)
- Inshakov O.V. and Frolov D.P. (2007). Institutionality of economic space in the concept of spatial economics. *Spatial economics*, no. 1, pp. 5–21. (In Russian.)
- Inshakov O.V. and Frolov D.P. (2010). Linguistics of institutional economics, Volgograd: VolSU. (In Russian.)
- Kharitonov V.V. and Yezhov A.A. (eds.) (2007). Econophysics. Modern physics in search of the economic theory, Moscow: MPhI. (In Russian.)
- Kirdina S.G. (2012). Explanatory and predictive opportunities of institutional economic theories / In: Arhipov A.Yu., Kirdina S.G., Martishin E.M. (eds.) Evolutionary and institutional economic theory: discussions, methods and appendices. Saint-Petersburg: Aleteya. (In Russian.)
- Kleyner G.B. (2004). Evolution of institutional systems. Moscow: Nauka Publ. (In Russian.)
- Kleyner G.B. (2006). New institutional economics: on a way to «super-new». *Russian journal of management*, vol. 4, no. 1, pp. 113–122. (In Russian.)
- Kollis D. and Gevamat P. (2004). «Topographical» shooting of a business landscape. In: Faey L. and Rendall R. (ed.) MBA course on strategic management. Moscow: Alpina Business Books. (In Russian.)
- Lanir J. (2011). You are not gadget. Manifesto. Moscow: Astrel; CORPUS. (In Russian.)
- Lem S. (2012). Summa Technologiae. Moscow: AST; Astrel; Poligrafizdat. (In Russian.)
- Luksha P.O. (2009). Strategy of niche construction in situations of technological domination (Java and Sun Microsystems case). Moscow: Institute of economics of the RAS. (In Russian.)
- Mamardashvili M.K. (2002). Philosophical readings. Moscow: Azbuka-classics. (In Russian.)
- Marcus G. (2011). Imperfect person: Accident of evolution of a brain and its consequence. Moscow: Alpina non-fiction. (In Russian.)
- Marshall A. (1993). Principles of economics, vol. I. Moscow: Progress. (In Russian.)
- Martynenko A.P. (2001). Vacuum in the modern quantum theory. *Sorosovsky educational journal*, vol. 7, no. 5, pp. 86–91. (In Russian.)
- Marx K. (2010). Economic and philosophical manuscripts of 1844 and other early philosophical works. Moscow: Academic project. (In Russian.)
- Monin A.S. and Shishkov Yu.A. (2000). Climate as physics problem. *Successes of physical sciences*, vol. 170, no. 4, pp. 419–445. (In Russian.)

- Nelson R. and Winter S. (2002). Evolutionary theory of economic changes. Moscow: Delo Publ. (In Russian.)
- North D. (2010). Understanding of process of economic changes. Moscow: HSE. (In Russian.)
- Polterovich V.M. (2001). Transplantation of economic institutions. *Economic science of modern Russia*, no. 3, pp. 24–50. (In Russian.)
- Polterovich V.M. (2006b). Strategy of institutional reforms. Perspective trajectories. *Economics and mathematical methods*, vol. 42, no. 1, pp. 3–18. (In Russian.)
- Polterovich V.M. (2006a). Preface of the editor. In: Popov E.V., Lesnykh V.V. Polterovich's institutional traps and transaction costs. Yekaterinburg: Institute of economics of Ural Branch of the Russian Academy of Sciences. (In Russian.)
- Popov E.V. (2008). Model of evolution of institutions. *EKO*, no. 9, pp. 37–50. (In Russian.)
- Samuelson P. (2004). The principle of maximum in the economic analysis / In: Fetisov G.G. (ed.) World economic thought. Through a prism of centuries, vol. V. World recognition: Lectures of the Nobel Prize Laureates, book 1. Moscow: Thought. (In Russian.)
- Sedov A.E. (2000). Metaphors in genetics. *Bulletin of the Russian Academy of Sciences*, vol. 70, no. 6, pp. 526–534. (In Russian.)
- Shastitko A.E. (2002). New institutional economic theory. Moscow: Moscow State University Publ.; TEIS. (In Russian.)
- Sokuler Z.A. (2003). Social and geographical spaces in the concept of P. Bourdieu (scientific review) / In: Girko. L.V. (ed.) Social space: interdisciplinary researches. Moscow: INION of the Russian Academy of Science. (In Russian.)
- Stiglitz G. (2005). Information and paradigm change in economic science / In: Fetisov G.G. (ed.) World economic thought. Through a prism of centuries, vol. V (World recognition: Lectures of the Nobel Prize Laureates, book 2. Moscow: Thought. (In Russian.)
- Sukharev O. (2002). Concepts of economic dysfunction and firm evolution. *Voprosy Ekonomiki*, no. 10, pp. 70–81. (In Russian.)
- Sukharev O.S. (2011). Future economy: theory of institutional changes (new evolutionary approach), Moscow: Finance and statistics. (In Russian.)
- Sukharev O.S. (2012). New institutionalism: «traps», transaction costs, «Coase theorem» and time. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 10, no. 3, pp. 39–57. (In Russian.)
- Taleb N.N. (2012). About stability secrets: Essay; Procrustean bed: Philosophical and everyday aphorisms. Moscow: KoLibri, Azbuka-Attikus. (In Russian.)
- Thompson R.L. (1998). Mechanistic and not mechanistic science. Moscow: Philosophical Book. (In Russian.)
- Vargo S. and Lush R. (2006). Development of new dominating logic of marketing. *Russian journal of management*, vol. 4, no. 2, pp. 73–106. (In Russian.)
- Volchik V.V. (2005). Neutral markets, not neutral institutes and economic evolution. In: Nureev R.M. and Demytyev V.V. (ed.) Post-Soviet institutionalism. Donetsk: Kashtan. (In Russian.)
- Weinberg S. (2004). Dreams of the final theory: Physics in search of the most fundamental laws of the nature. Moscow: URSS Publ. (In Russian.)
- Williamson O.I. (1996). Economic institutions of capitalism: firms, markets, «relational» contracting. SPb.: Lenizdat; CEV Press. (In Russian.)
- Zang V.-B. (1999). Synergetic economics. Time and changes in the nonlinear economic theory. Moscow: Mir Publ. (In Russian.)
- Alvesson M. and Spicer A. (2012). A Stupidity-Based Theory of Organizations. *Journal of Management Studies*, vol. 49, no. 7, pp. 1194–1220.
- Aoki M. (2007). Endogenizing institutions and institutional changes. *Journal of Institutional Economics*, vol. 3, no. 1, pp. 1–31.
- Arthur W.B. (1989). Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events. *Economic Journal*, vol. 99, no. 1, pp. 116–131.
- Arthur W.B. (1994). Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Baudry B. and Chassagnon V. (2010). The close relation between organization theory and Oliver Williamson's transaction cost economics: a theory of the firm perspective. *Journal of Institutional Economics*, vol. 6, no. 4, pp. 477–503.

- Bebbington A.J. et al.* (2008). Inequalities and Development: Dysfunctions, Traps, and Transitions / In: *Bebbington A.J., Dani A.A., de Haan A. and Walton M.* Institutional pathways to equity: addressing inequality traps. Washington, DC: The World Bank.
- Brown T.L.* (2003). Making truth: metaphor in science. Champaign, IL: University of Illinois Press.
- Burt R.S.* (1995). Structural holes: the social structure of competition. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Cockshott W.P. and Cottrell A.F.* (2009). Classical econophysics, London: Routledge.
- Dequech D.* (2013). Economic institutions: explanations for conformity and room for deviation. *Journal of Institutional Economics*, vol. 9, no. 1, pp. 81–108.
- Dopfer K.* (2006). Rule-Based Economics. In: Evolutionary theory, innovations and economic change: VI International Symposium on Evolutionary Economics (Puschino, Moscow region, Russia, 23–24 September, 2005). Moscow: Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences.
- Dupre J.* (1994). Against scientific imperialism. *PSA*, vol. 2. Proceedings of the 1994 Biennial Meeting of the Philosophy of Science Association, pp. 374–381.
- Florida R. and Kenney M.* (1991). Transplanted Organizations: The Transfer of Japanese Industrial Organization to the U.S. *American Sociological Review*, vol. 56, no. 3, pp. 381–398.
- Foss N.J.* (1998). The competence-based approach: Veblenian ideas in the modern theory of the firm. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 22, no. 4, pp. 479–495.
- Galperin B.L.* (2003). Can workplace deviance be constructive? / In: *Sagie A., Stashevsky S. and Koslowsky M. (eds.)* Misbehavior and dysfunctional attitudes in organizations. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.
- Gouldner A.W.* (1960). The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. *American Sociological Review*, vol. 25, no. 2, pp. 161–179.
- Greif A.* (2006). Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade, Cambridge University Press.
- Hanappi D.* (2011). Economic Action, Fields and Uncertainty. *Journal of Economic Issues*, vol. XLV, no. 4, pp. 785–803.
- Hodgson G.M.* (1999). Economics and Utopia: why the learning economy is not the end of history. London: Routledge.
- Hodgson G.M. and Knudsen T.* (2004). The firm as an interactor: firms as vehicles for habits and routines. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 14, no. 3, pp. 281–307.
- Kenney M. and Florida R.* (1995). The Transfer of Japanese Management Styles in Two US Transplant Industries: Autos and Electronics. *Journal of Management Studies*, vol. 32, no. 6, pp. 789–802.
- Laland K.N. et al.* (2009). Conceptual Barriers to Progress Within Evolutionary Biology / In: *Laland K.N., Odling-Smee J., Feldman M.W. and Kendal J.* Foundations of Science, vol. 14, no. 3, pp. 195–216.
- Laurent J. and Nightingale J. (eds.)* (2001). Darwinism and Evolutionary Economics. Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Levallois C.* (2011). Why Were Biological Analogies in Economics «A Bad Thing»? Edith Penrose's Battles against Social Darwinism and McCarthyism. *Science in Context*, vol. 24, no. 4, pp. 465–485.
- Lewontin R.C.* (1983). Gene, organism, and environment / In: *Bendall D.S. (ed.)* Evolution from Molecules to Men. Cambridge University Press.
- Loasby B.J.* (2012). Building systems. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 22, no. 4, pp. 833–846.
- Merton R.* (1957). Social Theory and Social Structure. N.Y.: Free Press.
- Nelson R.R.* (2012). Why Schumpeter has had so little influence on today's main line economics, and why this may be changing. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 22, no. 5, pp. 901–916.
- Neurath O.* (1931). Soziologie im Physikalismus. *Erkenntnis*, vol. 2, no. 1, pp. 393–431.
- Odling-Smee F., Laland K. and Feldman M.* (2003). Niche Construction: The Neglected Process in Evolution. N.Y.: Princeton University Press.
- Penrose E.T.* (1952). Biological analogies in the theory of the firm. *American Economic Review*, vol. 42, no. 5, pp. 804–819.

Penrose E.T. (1955). Limits to the growth and size of firms. *American Economic Review*, vol. 45, no. 2, pp. 531–543.

Penrose E.T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. N.Y.: Oxford University Press.

Perrow Ch. (1961). Organizational Prestige: Some Functions and Dysfunctions. *American Journal of Sociology*, vol. 66, no. 4, pp. 335–341.

Vadera A.K., Pratt M.G. and Mishra P. (2013). Constructive Deviance in Organizations: Integrating and Moving Forward. *Journal of Management* (forthcoming). Available at: <http://jom.sagepub.com/content/early/2013/02/26/0149206313475816>.

Williamson O.E. (1993). Transaction Cost Economics and Organization Theory. *Industrial and Corporate Change*, vol. 2, no. 2, pp. 107–150.

БЮДЖЕТНЫЕ РИСКИ: ВВЕДЕНИЕ В ОБЩУЮ АКСИОМАТИКУ

В.В. ГАМУКИН,

кандидат экономических наук, проректор по экономике,
Тюменский государственный университет, г. Тюмень,
e-mail: valgam@mail.ru

На стадиях планирования и исполнения бюджета в современном бюджетном процессе практически не используется понятие «бюджетный риск». В статье рассматриваются четыре основных особенности этого риска. Применение в бюджетной области традиционных классических методов измерения и анализа риска является чрезвычайно сложным. На основе немногочисленных отечественных и зарубежных публикаций определены два подхода к измерению бюджетных рисков. Определены регионы повышенного интереса к данной проблематике. В статье приводится авторская классификация видов и типов бюджетных рисков. Рассмотрены риски внешней среды, риски бюджетной системы и риски случая. Исполнение бюджета должно зависеть от уровня интегрального бюджетного риска, который будет определяться на стадии подготовки проекта бюджета в качестве нормативной величины.

Ключевые слова: бюджетный риск; прогнозирование бюджета.

BUDGETARY RISKS: INTRODUCTION IN THE GENERAL AXIOMATICS

V.V. GAMUKIN,

Candidate of Economics (PhD), Vice-rector for Economics,
Tyumen State University, Tyumen,
e-mail: valgam@mail.ru

At budget planning and performance stages in modern budgetary process the «budgetary risk» concept, in fact, is not used. In the article four main features of this risk are considered. Application of traditional classical methods of measurement and analysis of risk in the budgetary area is extremely difficult. On the basis of publications (not numerous) of domestic and foreign authors, two approaches to measurement of the budgetary risks are defined. Regions of keen interest in this perspective are defined. Author's classification of variants and types of the budgetary risks is given in article. Risks of environment, risks of the budgetary system and risks of a case are considered. Budget performance has to depend on level of integrated budgetary risk which will be defined on stages of preparation of the draft of the budget as standard size.

Keywords: budgetary risk; forecasting of the budgetary proportions.

JEL classification: C58, G17, G28, H61.

Контурь бюджетного риска

К настоящему времени трудно найти в экономической науке более разработанную область исследования, чем бюджет и связанные с ним проблемы. Подробно изучены фундаментальные основы формирования и распределения денежных средств в рамках бюджетного механизма. Рассмотрены налоговые и социальные аспекты бюджета. Проблеме госдолга в целом и бюджетных заимствований в частности посвящены тысячи публикаций.

До последнего времени один аспект бюджета оставался вне поля зрения исследователей. Речь идет о простой на первый взгляд гипотезе. Если бюджет – важный (если не важнейший) элемент финансовой системы, а она в свою очередь подвержена факторам риска, есть ли возможность применить аксиоматику риска к бюджету? Под воздействием какой неопределенности прогнозируется бюджетный план? Что оказывает или может оказывать влияние на исполнение бюджета? Все ли эти влияющие силы в свою очередь прогнозируемы и предсказуемы? Есть ли среди них те, измерение и оценка которых возможна с использованием инструментов измерения риска? Как учесть влияние различных рисков на бюджет? Одинаковы ли эти риски на разных стадиях бюджетного процесса? Имеют ли бюджетные риски свою специфику?

Вместе с тем, даже сам факт несовпадения плановых и фактических бюджетных показателей дает основание задуматься о наличии бюджетного риска и возможностях его измерения, структуризации и учета в бюджетном процессе. Ряд аргументов позволяет усилить такую позицию:

1. История развития бюджетных систем показывает, что в любых национальных экономиках в любые периоды времени фактическое исполнение бюджетов не полностью соответствует плановым показателям. Расхождения наблюдаются как в объеме средств, так и в разрезе статей. Следовательно, возникает риск отклонения плана и факта.

2. Любое планирование, представляя собой определение набора действий, направленных на получение какого-либо результата, методологически построено на точном соблюдении заданной последовательности и своевременности данных действий, приводящих к благоприятному исходу. Но, поскольку исход и предположение об исходе могут различаться, процесс планирования, так или иначе, всегда будет иметь элементы риска. Это касается и бюджетного планирования.

3. Исполнение бюджета по доходам и расходам происходит в условиях высокой вариативности движения финансовых ресурсов. Так, например, трудно гарантировать заданный объем налоговой базы по отдельному налогу, так как в течение бюджетного года она формируется под воздействием целого круга влияющих параметров. Каждый из них формируется под воздействием рисков, которые в итоге влияют на бюджет.

4. Несмотря на то, что бюджетный механизм функционирует на основе объемного нормативно-правового обеспечения, которое призвано закрепить незыблемость изъятия средств в бюджет и гарантированное финансирование обязательств перед обществом, на практике всегда есть возможность риска смягчения этой незыблемости или отказа от этой гарантированности. Более того, появляется самостоятельный риск изменения правового поля из-за трудно предсказуемых несоответствий между кодексами, законами, указами, постановлениями, распоряжениями, приказами и письмами уполномоченных органов власти и управления.

Регламентированный характер бюджетных отношений создает иллюзию непоколебимости плана и неизбежности его исполнения в том виде, какой установлен Законом (решением) о бюджете. Поэтому считается, что возникновение риска в области бюджета возможно только в случае ситуации, предвидение, появление, изменение и нейтрализация которой не находится во власти человека (к таковой можно отнести природную катастрофу). Наивно утверждать, что все прочие рискованные обстоятельства, возникающие благодаря деятельности человека (хозяйственные, экономические, финансовые, валютно-денежные и прочие), не должны возникнуть стихийно, а если и возникают, то в соответствии с установленным планом, и, следовательно, перестают быть рисковыми.

Отчасти по этой, и ряду других причин, применение в рассматриваемой области традиционных классических методов измерения и анализа риска представляется чрезвычайно сложным. Даже в фундаментальном отечественном труде (*Королев, 2011*), где рассмотрены сотни инструментов оценки рисков, трудно увидеть конкретный инструмент, который можно использовать, например, при обсуждении проекта бюджета в представительном органе власти.

Специфика публичного обсуждения бюджета на любой стадии бюджетного процесса предполагает относительную простоту и доступность для понимания методов подготовки и верификации бюджетных показателей. Если дается оценка бюджетных рисков, то она должна быть информативна для принятия решений и практична для целей корректировки показателей.

Не менее проблематичным видится прямое применение к бюджетному риску инструментов измерения, традиционных для страхового рынка (*Мак, 2005*).

В качестве опорной точки используем следующее определение риска. В теории управления риск рассматривается как атрибутивная общесоциологическая характеристика любого вида целесообразной деятельности человека, осуществляемой в условиях ресурсных ограничений и наличия возможности выбора оптимального способа достижения осознанных целей в условиях информаци-

онной неопределенности (*Вишняков, 2008. С. 21–22*). Практически все параметры, описывающие риск, мы можем найти в бюджете. Это и целесообразная деятельность по составлению и исполнению бюджета, это и ресурсные ограничения при формировании доходной части, это и выбор оптимального способа распределения расходов, это и информационная неопределенность.

Различные подходы к определению бюджетного риска

Большинство авторов публикаций по заданной тематике единодушны в оценке высокой актуальности задач исследования бюджетного риска и низкой проработанности этой темы в современной ситуации. Имеющиеся в распоряжении автора публикации будут условно разделены на две группы, различающиеся по основному подходу к формализации бюджетного риска.

В **первую группу** войдут работы авторов, в большей степени представляющих себе специфику именно бюджетного механизма, но в меньшей степени готовых найти приемлемые способы его измерения методами из арсенала рискологии.

Характерным представителем этой группы можно считать работу (*Сатаев, 2010*), в которой способы измерения бюджетного риска сводятся к вычислению процента исполнения фактических показателей. После чего делается вывод об обратной зависимости этого показателя и риска бюджета. В качестве иных показателей для оценки риска предлагается использовать императивные параметры, изложенные в ст. 92.1, 107 и 111 Бюджетного кодекса РФ, т. е. предельные величины дефицита, заимствований и т. д.

Аналогичный подход прослеживается в следующей работе (*Айвазов, 2010*). Здесь предпринята попытка ввести в аксиоматику бюджетного риска коэффициенты автономии, бюджетной результативности, бюджетной обеспеченности населения и соотношения финансовой помощи и собственных доходов субъекта РФ.

В эту группу можно включить и работу (*Гребенников, 2010а*). В этом случае критикуется сформировавшаяся система межбюджетного распределения доходов. Делаются выводы о факторах риска для тех или иных уровней бюджетной системы, снижение которых видится в наборе организационных рекомендаций и поправок в Бюджетный кодекс РФ.

Отдельный бюджетный аспект рассмотрен в публикациях (*Каючкина, 2010а; Каючкина, 2010б*). Описана проблема зависимости доходов муниципального бюджета от финансовых успехов градообразующего предприятия (на примере ОАО «АВТОВАЗ»). Но, к сожалению, в работах не предложены формулы измерения такого рода бюджетного риска и примеры его практического применения.

Еще одним характерным представителем этой группы публикаций является работа (*Погорелова, Зенченко, 2012*). В ней дается описательная характеристика 10 факторов риска снижения финансового потенциала региона, которые в основном имеют сугубо бюджетные причины (развитие региональной бюджетной системы, аритмичность бюджетных поступлений и платежей, несбалансированность бюджета, зависимость бюджета от внешнего финансирования и т. д.).

В очередной работе (*Шуваева, 2010*) из этой группы мы видим попытку самого первого приближения к проблематике исследования бюджетного риска. Вместе с тем, вызывает интерес проведенное авторами исследование на примере муниципальных образований Костромской области, свидетельствующее о наличии бюджетного риска не только на уровне государственных, но и муниципальных бюджетов. Однако выводы, сделанные по итогам, представляются слишком общими. Утверждается, что «одним из первых рисковых моментов является то, что муниципальное образование находится на «нижней» ступени бюджетной вертикали и зависит от своевременности реализации бюджетного процесса вышестоящими органами власти и управления, а второй рисковый момент связан с деятельностью структур органов местного самоуправления». Очевидность первого момента соседствует с нераскрытостью характера и существа «рискованности» деятельности структур из второго.

Продолжает данную группу развернутая работа (*Грудинова, 2012*), в которой предпринята попытка систематизировать отдельные публикации, доступные авторам. В итоге авторы отходят от понятия собственно бюджетного риска, вводя понятия риска финансово-бюджетной безопасности, как совокупности условий, факторов и процессов, реально или потенциально угрожающих финансово-бюджетной безопасности региона (муниципального образования). При этом обобщение трактовки рисков из проанализированных публикаций позволило авторам ввести комплексную систему классификации рисков по 25 (!) критериям. С учетом того, что практически во всех публикациях указывается, что даже само понятие бюджетного риска является еще предметом дискуссий, введение обильных критериев классификации представляется чрезмерным, но многообещающим

на следующей стадии развития знаний об этом риске. Вместе с тем, следует считать любопытным авторский подход к увязке отдельных рисков со сценариями бюджетной политики. Этот метод группировки не только позволяет ввести некоторую системность в рассматриваемую область, но и делает новый шаг к описательной трактовке бюджетного риска.

Следующая рассматриваемая работа (*Кирикова, 2002*) продолжает ряд описательных бюджетных публикаций. Но при этом выделяется из общей тенденции итоговыми предложениями. В частности, автор предлагает компенсировать бюджетный риск традиционными инструментами страхования. Поскольку в статье речь идет в большей степени о бюджетных учреждениях, с этой позицией можно согласиться при определенных допусках. Но данный подход не имеет перспективы в случае, если мы ведем речь о рисках всего уровня бюджетной системы. Согласитесь, странно будет выглядеть губернатор региона, желающий застраховать в страховой компании весь свой регион от непредвиденных ситуаций или застраховать доходы бюджета от неполного поступления налогов.

Еще одной публикацией из этой группы является статья (*Степанова, 2010*). Здесь речь идет о налоговых аспектах бюджетного риска, а именно о несовпадении налоговых потоков и территорий юрисдикции конкретных бюджетов, включая вопросы трансфертного ценообразования, перерегистрации, консолидированной отчетности бизнес-групп и т. д. Предложения автора сводятся к поправкам в Налоговый кодекс РФ, что представляется важным инструментом превентивного сокращения бюджетных рисков, однако, поскольку в работе не предложен алгоритм его моделирования в целом, отдельные точечные поправки могут спровоцировать новые риски.

В очередной работе (*Гребенникова, 2010б*) подготовлена подборка аргументов в защиту необходимости измерения и практического использования инструментов снижения бюджетного риска. Причем сам бюджетный риск опять исследуется в налоговом аспекте.

В работе (*Соломко, 2011*) предпринята очередная попытка терминологически уточнить понятие бюджетных рисков и классифицировать их по ряду авторских критериев. Оценку собственно риска предлагается проводить посредством оценки качества финансового менеджмента, что не совсем корректно, так как бюджетный риск генерируется всем комплексом особенностей конкретного бюджета, а не только навыками и талантами чиновников. Традиционно в работе определены общие актуальные задачи дальнейшего поиска инструментов измерения бюджетного риска.

В числе последних по времени работ следует отметить (*Тихомиров, 2012. С. 64*), в которой бюджетный риск кратко рассматривается в череде других рисков, возникающих в рамках правового пространства.

Вторая группа публикаций представлена авторами, в большей степени информированными в области анализа рисков, чем в области специфики бюджетного механизма. Эти публикации предполагают поиск новых путей определения и измерения риска, в том числе и не четко формализуемыми инструментами.

Так, в работе (*Янов, 2011*) систематизированы практически все основные методы определения рисков – от метода экспертных оценок до метода анализа вероятности распределения платежей, но в практическом применении этих методов по отношению к бюджету остается много вопросов.

В другой работе этого автора (*Янов, 2012*) продолжена систематизация накопленного из отечественных и зарубежных источников багажа дефиниций как самого риска, так и его финансовой и бюджетной вариаций. Важным итогом этой обзорной работы следует считать вывод о том, что «единого и полного определения понятия «бюджетный риск» в российской экономической науке не существует» (*Янов, 2012. С. 100*).

Частично, эта проблема находит решение в других работах. В статье (*Коробко, 2012*) для поиска факторов риска предложен метод экспертных оценок, который дал вполне предсказуемые результаты – «как показали экспертные оценки, факторами риска, которые имеют наибольшее значение для Ростовской области, являются риски стадии исполнения бюджета: риск недостижения запланированных параметров бюджета, риск неисполнения бюджета по доходам, риск недостаточного финансирования бюджетных расходов».

Еще одно направление формализации бюджетного риска заявлено в работе (*Иванова, 2006*). Пусть здесь и не проводится собственно измерение величины бюджетного риска, но предлагается собственный алгоритм его учета при моделировании размера стабилизационного фонда. Сделан важный вывод о применимости методологии риск-менеджмента для поддержки принятия решений при управлении государственными финансами.

Пример такого рода исследования мы видим в работе (*Юрга, 2012*). Рассматривая проблему сбалансированности бюджета в целом, автор неизбежно выходит на необходимость измерения рисков

нарушения условий такой сбалансированности. Для этого в качестве базовой модели предлагается динамическая балансовая модель Дж.М. Кейнса. Если в макроэкономическом плане такой подход можно считать приемлемым, то в прикладном плане оценить риски конкретного муниципального или субфедерального бюджета будет невозможно. Тем не менее автор предлагает использовать целый ряд моделей, начиная от знакомых экспертных до моделей, учитывающих распределения редких событий с «тяжелыми хвостами» типа Вейбулла. По нашему мнению, перспективными для такой сложной системы, как бюджетные риски, следует считать предложенные в работе агрегированные семантические, вербальные и понятийные модели, необходимые для принятия бюджетных решений.

Еще более продуктивной является работа (Яшина, 2004). Это более ранняя по времени работа, поэтому высказанные в ней предложения сегодня звучат архаически (например, проведение урегулирования взаимозачетов между предприятиями-недоимщиками и бюджетом). Однако с методической точки зрения предложенный в работе подход к измерению риска бюджета, как целостного механизма генерирования доходов и расходов, занимает особенное место. Сформулирован очень важный тезис о «растворении» рисков. «При объединении расходов в бюджет непостоянные события – как положительные, так и отрицательные – имеют тенденцию «растворяться», когда мы имеем гораздо большее количество расходов. Непостоянный риск может быть устранен существенным образом путем диверсификации, поэтому относительно большой по сумме бюджет практически не имеет непостоянного риска» (Яшина, 2004. С. 165). Наряду с этим в работе предложен математический алгоритм измерения риска расходов, что в череде описательных гипотез бюджетного риска пока является редкостью.

Иной путь определения риска по отношению к доходам бюджета предлагается в работе (Аюпова, 2010). Предложено раздробить налоговые доходы регионального бюджета на 3 основные составляющие (НДФЛ, налог на прибыль и налог на имущество организаций), выявить взаимосвязи между ними и затем при помощи многофакторного уравнения регрессии оценить связь результирующего признака, который следует использовать для измерения бюджетного риска.

Несмотря на то, что авторы рассмотренных публикаций подошли к проблеме бюджетного риска с разных сторон, есть несколько объединяющих черт. Во-первых, во всех работах подчеркивается объективный характер бюджетного риска, как предмета научного исследования. Во-вторых, отмечен высокий потенциал инструментов измерения бюджетного риска для практического применения в рамках бюджетного процесса. Третьей характерной чертой рассмотренных работ является региональный характер проведения исследований. География регионов и городов в работах и публикациях автора представлена широко: Волгоград, Калининград, Краснодар, Мурманск, Нижний Новгород, Новосибирск, Ростов, Ставрополь, Тольятти, Тюмень, Хабаровск, Челябинск. Однако, если судить по количеству авторов, их публикаций и примеров проведенных исследований, то основная работа в последние годы проводится в Нижнем Новгороде, Ставрополе, Хабаровске, Тольятти и Тюмени.

В этой связи необходимо упомянуть один источник, из Санкт-Петербурга. Это совсем небольшая по объему и малоизвестная в профессиональных кругах работа (Двас, 1999. С. 28). По нашему мнению, в ней впервые было сформулировано такое сложное экономическое явление, как бюджетный риск и введено в научную терминологию само это понятие.

Что касается рассмотренных более поздних публикаций, то в своей основе они тяготеют к изложению проблемы бюджетных рисков, приведенному в работе (Бакша, 2001). По данным сайта www.dissercat.com, эта монография использована в качестве источника более чем в 80 диссертационных исследованиях, что косвенно говорит о более широком спектре работ, чем охвачено в настоящей статье.

Кроме того следует отметить, что и в зарубежных источниках практически не затронута эта проблематика. По данным сайта www.econpapers.repec.org, предоставляющего доступ к более 1,34 млн публикаций по экономической тематике, непосредственное сопоставление категорий «бюджет» и «риск» так или иначе отражено всего в нескольких работах, в т. ч. (Brix, 2000; Ulla, 2006; Sprinkle, 2008).

Принимая во внимание приоритетный интерес отечественных исследователей к этой теме, следует отметить наличие близких публикаций в Украине, например (Булгакова, Микитюк, 2010). Отметим также, что проблема бюджетного риска нашла отражение в нормативно-правовом пространстве этого государства. Приведем определение бюджетного риска, сформулированное в «Порядке осуществления контроля за рисками, связанными с управлением государственным (местным) долгом», утвержденном Постановлением Кабинета министров Украины № 815 от 01.08.2012 г.:

«Бюджетный риск – риск значительного невыполнения доходной части государственного (местного) бюджета, что может привести к увеличению объема государственных (местных) заимствований и/или невыполнению обязательств по обслуживанию долга».

Надо отметить, что есть и отечественная официальная позиция по этому вопросу. В «Порядке осуществления в Министерстве финансов РФ оперативного мониторинга качества финансового менеджмента», утвержденном Приказом Минфина РФ № 383 от 19.10.2011 г., дается более замысловатое определение бюджетного риска. «Под бюджетным риском понимается возможность невыполнения (полностью или частично) определенных параметров (характеристик) федерального бюджета, неэффективного управления ликвидностью счета по учету средств федерального бюджета, а также неэффективного использования средств федерального бюджета в текущем финансовом году при условии сохранения в течение текущего финансового года качества финансового менеджмента, достигнутого в отчетном периоде».

Охарактеризуем основные виды бюджетного риска на основе современной системы рисков, приведенной в работе (Бакша, 2001. С. 80–83).

Группы бюджетного риска

Группа 1 – бюджетные риски, возникающие, как правило, вне сферы бюджета. Будем называть их рисками внешней среды, или просто рисками среды.

1. Риски среды:

1.1. *Риск, сопутствующий традиционным финансовым и хозяйственным операциям.* Он возникает в случае, когда бюджет принимает участие в совершении обычных сделок, например, при закупках товаров и услуг для государственных или муниципальных нужд. В данном случае распорядитель бюджета рискует так же, как любой другой участник акта купли-продажи. Кроме этого, аналогичный вид риска будет сопровождать выпуск государственных или муниципальных ценных бумаг. Так же как при выпуске ценных бумаг коммерческой организацией, возникает риск невозможности размещения всего объема в определенные сроки по определенной цене, риск трудности погашения и т. д.

1.2. *Риск инфляции.* Наиболее разработанный в современной хозяйственной практике вид риска, но традиционно применяемый только в коммерческой сфере деятельности. В то же время, любые финансовые операции (в том числе бюджетное аккумулирование и распределение) должны сопровождаться оценкой такого риска. Снижение реальной стоимости будущих денежных потоков свойственно не только финансовым ресурсам коммерческой сферы, но и бюджетным ресурсам. Оценка риска инфляции при бюджетном планировании позволяет обеспечить реальное наполнение объемов ассигнований в течение всего бюджетного года. Принимая во внимание, что инфляция в разной степени влияет на различные виды финансовых ресурсов, целесообразно оценивать риск в разрезе разделов и даже отдельных статей.

1.3. *Риск дискретности контроля.* Этот риск имеет методологический характер, заключающийся в разделении этапов планирования бюджета и отчета об исполнении. Неизбежность данного риска состоит в том, что результат каких-либо действий значительно отстоит во времени от самих действий. Это делает затруднительным оперативное определение их эффективности. Компенсация данного риска производится путем приближения момента планирования к моменту отчета, например, при квартальной разбивке плановых бюджетных показателей.

1.4. *Риск снижения платежеспособности налогоплательщиков.* Представляет собой последствие сокращения объема свободных денежных средств у предприятий и организаций, функционирующих на территории юрисдикции бюджета. Падение платежеспособности налогоплательщиков, как правило, носит постепенный характер и может быть спрогнозировано и учтено уже на стадии планирования бюджета. Выражается такой риск в постепенном росте задолженности платежей в бюджет. Но сохраняется возможность резкого падения платежеспособности, вызванного целым рядом причин – от объективного сокращения производства при падении спроса до нецелевого отвлечения средств предприятиями при неэффективном менеджменте. Увеличивается этот риск при развитии различных квазиденежных (вексельных, зачетных, налоговых и проч.) форм исполнения бюджета. Исполнение доходов, равно как и исполнение расходов бюджета в соответствии с планом, в этом случае затрудняется и становится рискованным.

1.5. *Риск политической конъюнктуры.* Возникает в случае совпадения периода планирования бюджета с предвыборным периодом. Политические силы в этот момент могут использовать бюджет для демонстрации своих популистских устремлений, акцентируя, например, рост социальных

или военных расходов. Это накладывает отпечаток на структуру бюджета и делает его исполнение более рискованным.

Группа 2 представлена бюджетными рисками, которые бюджетная система генерирует сама по себе. Будем называть эту группу рисками бюджетной системы, или просто рисками системы.

2. Риски системы:

2.1. *Риск ритмичности поступлений и платежей.* Этот риск сказывается на образовании кассовых разрывов из-за несовпадения текущих объемов платежей в бюджет и из бюджета. Несответствие объемов движения финансовых ресурсов приводит к нарушению функционирования бюджетных учреждений, сокращению незащищенных расходов, кредиторской задолженности и прочим негативным последствиям.

2.2. *Риск структуры доходов бюджета.* Его следует рассматривать как значительный фактор не только исполнения собственно бюджета, но и как фактор социально-экономического развития территории юрисдикции бюджета в целом. Мононалоговая база накладывает отпечаток на структуру бюджета, ритмичность платежей, объемы поступлений. Она делает бюджет зависимым от деятельности той сферы экономики, где формируется налоговая база по данному налогу. Такой крен можно наблюдать, например, в бюджетах, где приоритетным доходным источником будут являться рентные платежи и т. д.

2.3. *Риск структуры расходов бюджета.* Он является парным к предыдущему. Следовательно, последствия для бюджета от данного риска будут аналогичными. Традиционная структура расходов может иметь значительную долю приоритетных расходов. Определенные расходы в некоторых бюджетах будут неизбежными, в то время как для прочих бюджетов такие расходы не свойственны. Это касается, например, финансирования дополнительных расходов на оплату труда в районах Крайнего Севера.

2.4. *Риск несбалансированности бюджета.* Этот риск возникает при исполнении бюджетного плана с разными величинами доходов и расходов. Возможность получения дефицита или профицита при исполнении бюджета должна рассматриваться как рискованная. Оценка её в таком качестве позволяет заблаговременно прогнозировать рост или сокращение кредиторской задолженности, введение или отмену налогов, формировать программу по оздоровлению региональных финансов или программу заимствований.

2.5. *Риск зависимости от внешних источников.* Такой риск может быть определен как отношение собственных источников к сумме дотаций, субвенций, трансфертов, кредитов и регулярных займов. Важность оценки такого риска обоснована не только определением зависимости собственно бюджета, но и определением возможности развития той или иной территории в целом.

Группу 3 представляют бюджетные риски, появление которых носит вероятностный характер. Будем называть их рисками случайности, или просто рисками случая.

3. Риски случая:

3.1. *Риск ошибки.* Пусть этот риск является формальным, но он, будучи имманентно присущ любой деятельности, сказывается на результате планирования и исполнения бюджета. Ошибкой планирования может стать не только техническая ошибка, но и некорректный учет любого обстоятельства, в т. ч. предположения о значимости и величине любого из рассматриваемых рисков. Некомпетентность распорядителей бюджета может сказаться на бюджете в случае, когда квалификация специалистов в бюджетной сфере оказывается недостаточной. Стремительное развитие бюджетной системы, прежде всего в части муниципальных бюджетов, не всегда обеспечивается параллельным ростом профессионализма специалистов.

3.2. *Риск объективной непредсказуемости ситуации.* Он возникает из-за природно-естественных, экологических и иных стихийных событий, которые могут произойти в течение бюджетного цикла. Снижение такого риска можно произвести путем заблаговременного финансирования соответствующих мероприятий по предупреждению, например, стихийных бедствий.

3.3. *Риск экономического кризиса.* На первый взгляд этот риск должен относиться к группе 1, но поскольку он возникает в ситуации резкого и трудно предсказуемого изменения экономической ситуации в стране в течение бюджетного года, его можно отнести к рискам случая. Такой риск способен привести к значительному изменению не только отдельных показателей бюджета, но и к полной переделке всего бюджетного плана.

3.4. *Риск коррупции.* Этот риск при исполнении бюджета становится высоким при возможности хищения средств какими-либо участниками бюджетных отношений – распорядителями бюджета, работниками учреждений и иными лицами. Снижение риска возможно при функционировании отлаженного бюджетного механизма, в котором учитываются рассматриваемые бюджетные риски.

3.5. *Риск развития бюджета.* Возникает при внедрении новаций в бюджетный процесс. Любые новшества сопровождаются риском. Использование новых методик при расчете отдельных статей, новых форм исполнения бюджета или новых способов организации бюджетной системы создает ситуацию эксперимента, последствия которого могут оказаться непредсказуемыми.

Перспективы бюджетного риска

В завершение следует отметить, что сфера бюджетных финансовых отношений пока не получила достаточного методического и организационно-правового обеспечения в области реальной практической оценки и учета бюджетного риска. На сегодня практически отсутствуют современные способы расчета бюджетных рисков. Отсутствует правовая база использования результатов данной оценки при исполнении бюджета. Традиция де-факто предполагает неисполнение бюджета в полном соответствии с планом. Участники бюджетного процесса уже на стадии планирования готовы к ситуации невыполнения или перевыполнения плановых назначений.

Поэтому существенным прорывом в области бюджетного планирования должно стать нормативное закрепление понятия бюджетного риска. Тогда неисполнение бюджета будет зависеть от уровня интегрального бюджетного риска, который будет определяться на стадии подготовки проекта бюджета и устанавливаться в качестве норматива.

Исходя из анализа конкретных существенных рисков, уже на начальной стадии бюджетного планирования могут формироваться мероприятия по нейтрализации негативных факторов и использованию преимуществ позитивных факторов. Набор конкретных мероприятий может быть различным – от изменения правовой базы (в пределах компетенции данного уровня бюджетной системы) до подготовки специалистов, участвующих в организации и исполнении бюджетного процесса.

ЛИТЕРАТУРА

- Айвазов А.А. (2010). Бюджетные риски и их влияние на финансовую устойчивость региона // *Аудит и финансовый анализ*, № 1, с. 325–327.
- Аюпова С.Г. (2010). Методологические аспекты прогнозирования бюджетных доходов с учетом оценки степени риска поступлений // *Вестник ЧелГУ*, № 6 (187), с. 81–85.
- Бакша Н.В., Гамукин В.В., Свинцова А.П. (2001). Аспекты бюджета: императивный, экономический, финансовый, налоговый, расходный, социальный. М.: Профиздат, 416 с.
- Булгакова С., Микитюк И. (2010). Бюджетный риск: сущность, классификация, факторы риска // *Вестник КНТЭУ*, № 1, с. 59–68.
- Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. (2008). Общая теория рисков. М.: Издательский центр «Академия», 368 с.
- Гребенникова В.А., Степанова Е.А. (2010а). Управление бюджетными рисками: миф или реальность? // *TERRA ECONOMICUS*, т. 8, № 3, с. 119–125.
- Гребенникова В.А., Степанова Е.А. (2010б). Совершенствование взаимоотношений между РФ и субъектами РФ (муниципальными образованиями) в целях снижения рисков для доходов территориальных бюджетов // *Финансы и кредит*, № 46, с. 30–34.
- Грудинова И.П., Перко Н.В. (2012). Управление рисками финансово-бюджетного развития региона (муниципального образования) // *Вестник МГТУ*, т. 15, № 1, с. 161–170.
- Двас Г.В. (1999). Управление бюджетными рисками в территориальных социально-экономических системах. СПб: Петрополис.
- Иванова Е.И., Черкашенко В.Н., Чистякова С.В. (2006). Риск-менеджмент, эффективность государственной политики и величина стабилизационного фонда // *Банковское дело*, № 8, с. 38–42.
- Каючкина М.А. (2010а). Моногород: риск снижения поступлений доходов в бюджет // *Экономические науки*, № 11 (72), с. 221–225.
- Каючкина М.А. (2010б). Риски снижения поступлений налога на доходы физических лиц при формировании муниципального бюджета // *Финансы*, № 4, с. 66–69.
- Кирикова О.А. (2002). Риск-менеджмент как дополнительный фактор обеспечения эффективности деятельности государственных бюджетных организаций // *Российское предпринимательство*, № 11 (35), с. 37–42.
- Коробко С.А. (2012). Система управления рисками бюджетного процесса субъекта РФ // *TERRA ECONOMICUS*, № 3, ч. 3, с. 54–58.
- Королев В.Ю., Бенинг В.Е., Шоргин С.Я. (2011). Математические основы теории риска. М.: ФИЗМАТЛИТ, 620 с.

- Мак Т. (2005). Математика рискованного страхования. М.: Олимп-Бизнес, 432 с.
- Погорелова И.В., Зенченко С.В. (2012). Анализ риска регионального финансового потенциала: теоретико-методические аспекты исследования // *Вестник АПК Ставрополя*, № 3 (7), с. 87–91.
- Сатаев М.У. (2010). Бюджетные риски, обусловленные финансово-бюджетной политикой субъекта РФ (муниципального образования) // *Финансы и кредит*, № 43, с. 63–67.
- Соломко И.М., Соломко М.Н. (2011). Оценка рисков бюджетного процесса: теоретический аспект // *Вестник ТОГУ*, № 2 (21), с. 175–182.
- Степанова Е.А. (2010). О некоторых аспектах совершенствования налогового законодательства с целью снижения бюджетных рисков // *Финансы*, № 10, с. 76–77.
- Тихомиров Ю.А., Шахрай С.М. (2012). Риск и право. М.: Изд-во Моск. университета,
- Шуваева А.Д., Тихонова С.С. (2010). Бюджетный риск: сущность и проблемы // *Вестник КГТУ*, № 2, с. 39–40.
- Юрга В.А. (2012). Модельный подход в формировании сбалансированного бюджета (экономические и экологические аспекты) // *TERRA ECONOMICUS*, т. 10, № 2, с. 68–73.
- Янов В.В. (2011). Бюджетные риски муниципальных образований: содержание методов оценки // *Экономика и управление: новые вызовы и перспективы*, № 2, с. 324–327.
- Янов В.В. (2012). Субстанция бюджетного риска: теоретико-методологические аспекты // *Сибирская финансовая школа*, № 6, с. 96–101.
- Яшина Н.И. (2004). Некоторые теоретические и методические аспекты оценки рисков расходов бюджета // *Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского*. Серия: Экономика и финансы, № 1, с. 162–167.
- Brixi H.P. (2000). Fiscal Risks Are Not Only in the Budget // *Czech Journal of Economics and Finance*, vol. 50, issue 3, pp. 147–159.
- Sprinkle G., Williamson M., Upton D. (2008). The effort and risk-taking effects of budget-based contracts // *Accounting, Organizations and Society*, vol. 33, issue 4–5, pp. 436–452.
- Ulla P. (2006) Assessing Fiscal Risks through Long-term Budget Projections // *OECD Journal on Budgeting*, vol. 6, issue 1, pp. 127–187.

REFERENCES

- Ayupova S.G. (2010). Methodological aspects of forecasting of the budgetary income taking into account an assessment of degree of risk of receipts. *Vestnik ChelGU [Chelubinsk State University Herald]*, no. 6 (187), pp. 81–85. (In Russian.)
- Ayvazov A.A. (2010). Budgetary risks and their influence on financial stability of the region. *Audit and financial analysis*, no. 1, pp. 325–327. (In Russian.)
- Baksha N.V., Gamukin V.V., Svintsova A.P. (2001). Aspects of the budget: imperative, economic, financial, tax, account, social. Moscow: Profizdat, 416 p. (In Russian.)
- Bulgakov S., Mikityuk I. (2010). Budgetary risk: essence, classification, risk factors. *Vestnik of KN-TEU [Herald of Kiev National Trade Economic University]*, no. 1, pp. 59–68. (In Russian.)
- Dvas G.V. (1999). Management of the budgetary risks in territorial social and economic systems. Saint-Petersburg: Petropolis Publ. (In Russian.)
- Grebennikov V.A., Stepanova E.A. (2010b). Improvement of relationship between the Russian Federation and territorial subjects of the Russian Federation (municipalities) for decrease in risks for the income of territorial budgets. *Finance and the credit*, no. 46, pp. 30–34. (In Russian.)
- Grebennikova V.A., Stepanova E.A. (2010a). Management of the budgetary risks: myth or reality? *TERRA ECONOMICUS*, vol. 8, no. 3, pp. 119–125. (In Russian.)
- Grudinova I.P., Perko N.V. (2012). Risk management of the financial and budgetary development of the region (municipality). *Vestnik of MGTU [Herald of Moscow State Technical University]*, vol. 15. no. 1, pp. 161–170. (In Russian.)
- Ivanova E.I., Cherkashenko V.N., Chistyakova S.V. (2006). Risk management, efficiency of a state policy and size of stabilization fund. *Banking*, no. 8, pp. 38–42. (In Russian.)
- Kayuchkina M.A. (2010a). Monotown: risk of decrease in receipts of the income in the budget. *Economic sciences*, no. 11 (72), pp. 221–225. (In Russian.)
- Kayuchkina M.A. (2010b). Risks of decrease in receipts of a tax on the income of individuals when forming the municipal budget. *Finance*, no. 4, pp. 66–69. (In Russian.)
- Kirikova O.A. (2002). Risk management as additional factor of ensuring efficiency of activity of the state budgetary organizations. *Russian business*, no. 11 (35), pp. 37–42. (In Russian.)

- Korobko S.A. (2012). Control system of risks of the budgetary process of the territorial subject of the Russian Federation. *TERRA ECONOMICUS*, no. 3, part 3, pp. 54–58. (In Russian.)
- Korolev V.Y., Bening V.E., Shorgin S.Ya. (2011). Mathematical bases of the theory of risk. Moscow: FIZMATLIT. 620 p. (In Russian.)
- Mack T. (2005). Mathematics of the risk insurance. Moscow: Olimp-Business, 432 p. (In Russian.)
- Pogorelova I.V., Zenchenko S.V. (2012). Analysis of risk of regional financial potential: teoretiko-methodical aspects of research. *The bulletin of agrarian and industrial complex of Stavropol Territory*, no. 3 (7), pp. 87–91. (In Russian.)
- Satayev M.U. (2010). The budgetary risks caused by the financial and budgetary policy of the territorial subject of the Russian Federation (municipality). *Finance and the credit*, no. 43, pp. 63–67. (In Russian.)
- Shuvayeva A.D., Tikhonova S.S. (2010). Budgetary risk: essence and problems. *Vestnik of KGTU*, no. 2, pp. 39–40. (In Russian.)
- Solomko I.M., Solomko M.N. (2011). Assessment of risks of the budgetary process: theoretical aspect. *Bulletin of Pacific National University (Vestnik TOGU)*, no. 2(21), pp. 175–182. (In Russian.)
- Stepanova E.A. (2010). About some aspects of improvement of the tax legislation for the purpose of decrease in the budgetary risks. *Finance*, no. 10, pp. 76–77. (In Russian.)
- Tikhomirov Yu.A., Shakhrai S.M. (2012). Risk and right. Moscow: Moscow State University Publ. (In Russian.)
- Veshnyakov Ya.D., Radaev N.N. (2008). General theory of risks. Moscow: Akademiya Publ., 368 p. (In Russian.)
- Yanov V.V. (2011). Budgetary risks of municipalities: maintenance of methods of an assessment. *Economy and management: new calls and prospects*, no. 2, pp. 324–327. (In Russian.)
- Yanov V.V. (2012). Substance of the budgetary risk: theoretic and methodological aspects. *Siberian financial school*, no. 6, pp. 96–101. (In Russian.)
- Yashina N.I. (2004). Some theoretical and methodical aspects of an assessment of risks of expenses of the budget. *Bulletin of the Nizhny Novgorod university of N.I. Lobachevsky*, series: Economy and finance, no. 1, pp. 162–167. (In Russian.)
- Yurga V.A. (2012). Model approach in formation of the balanced budget (economic and ecological aspects). *TERRA ECONOMICUS*, vol. 10, no. 2, pp. 68–73. (In Russian.)
- Brix H.P. (2000). Fiscal Risks Are Not Only in the Budget. *Czech Journal of Economics and Finance*, vol. 50, issue 3, pp. 147–159.
- Sprinkle G., Williamson M., Upton D. (2008). The effort and risk-taking effects of budget-based contracts. *Accounting, Organizations and Society*, vol. 33, issue 4–5, pp. 436–452.
- Ulla P. (2006). Assessing Fiscal Risks through Long-term Budget Projections. *OECD Journal on Budgeting*, vol. 6, issue 1, pp. 127–187.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НОРМ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

С.П. ПЕТРОВ,

аспирант,
ассистент кафедры экономической теории,
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск,
e-mail: petrov.s.p@mail.ru

Актуальность оценки эффективности норм антимонопольного законодательства в современных условиях обусловлена созданием Россией, Казахстаном и Белоруссией Единого экономического пространства (ЕЭП) и разработкой общего для стран-участниц антимонопольного законодательства. Для того чтобы разрабатываемый закон удовлетворял предъявляемым к нему требованиям, необходимо, чтобы в основу проектируемых институтов было заложено адекватное современности понятие эффективности. Несмотря на то, что антимонопольное законодательство ЕЭП носит рекомендательный характер, нет сомнений, что для российской антимонопольной политики оно будет основным ориентиром в дальнейшем развитии, тем самым косвенно будет определять реалии антимонопольного регулирования, оказывать значительное влияние на хозяйственную деятельность в Российской Федерации. В связи с этим возникает необходимость в проведении оценки эффективности норм антимонопольного законодательства.

В статье представлен подход к определению понятия эффективности норм антимонопольного законодательства, показано воздействие норм антимонопольного законодательства на развитие конкуренции и на общественное благосостояние.

Ключевые слова: экономический анализ права; эффективность нормативно-правовых актов; антимонопольное законодательство.

ECONOMIC APPROACH TOWARD ASSESSMENT OF ANTIMONOPOLY LAW EFFICIENCY

S.P. PETROV,

Postgraduate student,
Lecturer of the Economic Theory Department,
Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk,
e-mail: petrov.s.p@mail.ru

The urgency of antimonopoly law efficiency estimation under the modern conditions is readily apparent from creation of The Common Economic Space (CES) by Russia, Kazakhstan and Byelorussia and development of common antimonopoly law for member countries. In order to make developed law satisfy the requirements, it is necessary to base projectable institutes on modern conception of efficiency. In spite of the fact that CES antimonopoly law is of recommendatory nature, there can be no doubt that it will be the main guideline for further development of Russian antimonopoly policy; it will, thereby, indirectly determine the realities of Antimonopoly regulation, causing strong influence on business activity in the Russian Federation. As a result, there is necessity to assess efficiency of antimonopoly law norms.

The article presents an approach to the conception of antimonopoly law efficiency; the influence of antimonopoly law on competition development and public welfare is shown.

Keywords: law and economics, law efficiency, antimonopoly law.

JEL classification: E61, K21, L40.

Постановка проблемы

Современная экономика представляет собой сложный механизм взаимодействия экономических агентов, обладающих потенциалом взаимного воздействия. Принято считать, что одной из наиболее негативных форм такого воздействия является использование хозяйствующими субъектами, обладающими монопольной властью, своего доминирующего положения. Неограниченная рыночная власть хозяйствующих субъектов приводит к перераспределению выигрыша потребителей в пользу доминирующих на рынке фирм. Установлено, что в случае наличия сговора на рынке медианное значение надбавки к цене со стороны картеля составляет 25%, картеля с международными участниками – 32%, картеля, действующего на внутреннем рынке – 18%, а в периоды расцвета картеля надбавки увеличиваются в 2 раза (*Авдашева и др., 2007b. С. 235*).

Возможность злоупотребления доминирующим положением обуславливает необходимость ограничения деятельности хозяйствующих субъектов, связанной с ограничением конкуренции. Для решения данных задач было создано антимонопольное законодательство, призванное противодействовать оппортунистическому поведению хозяйствующих субъектов и поддерживать конкурентную основу рынка. С другой стороны, антимонопольное законодательство само может тормозить конкуренцию, превращаясь не в инструмент ее развития, а в механизм защиты более слабых участников рынка от тех, кто добивается своего положения конкурентными методами. Нужно помнить, что главной целью антимонопольного законодательства является сохранение баланса конкурентных и монопольно-регулирующих сил для максимизации общественного благосостояния, а не устранение монополий. Представленные положения обуславливают необходимость оценки эффективности норм антимонопольного законодательства.

Вопросам развития теории конкуренции-монополии, эффективности антимонопольного регулирования и антимонопольного законодательства экономисты уделяют внимание со времен разработки теории конкуренции-монополии. Не стала исключением и институциональная экономическая теория. Начиная с Т. Веблена представители институциональной экономической теории рассматривают экономического агента как ограниченно рационального, принимающего решения в условиях несовершенной информации. Т. Веблен писал, что потребители подвержены различным общественным и психологическим воздействиям, которые подталкивают их принимать решения, выгодные крупным предприятиям (например, демонстративное потребление). Тем самым он обосновывал необходимость передачи власти инженерно-технической интеллигенции с последующим контролем над производством. Дж.Р. Коммонс главной задачей правительства видел обеспечение взаимопонимания различных слоев общества в осуществлении демонополизации экономики (*Расков, 2010*). Дж. К. Гэлбрейт, разделив капитализм на две системы, планирующую и рыночную, показал необходимость контроля над планирующей системой, как совокупностью крупного бизнеса, оказывающего влияние на функционирование рынка.

Представленная работа выполнена в рамках экономической теории права – одного из направлений неинституциональной экономической теории, занимающегося проблематикой антимонопольного регулирования. Представителями неинституциональной экономической теории было показано, что рынок не может эффективно функционировать без соответствующей институциональной среды, одним из элементов которой является законодательство. Путем создания эффективных законов осуществляется спецификация и защита прав собственности, что гарантирует развитие конкуренции. О. Уильямсон обосновал важность учета трансакционных издержек при рассмотрении вопросов конкуренции. Согласно О. Уильямсону ограничение возможности заключения институциональных соглашений между экономическими агентами посредством антимонопольного законодательства может привести к повышению трансакционных издержек и, как следствие, сокращению общественного благосостояния (*Уильямсон, 1996*).

Представители экономической теории права показали, что простое следование идее создания чисто конкурентного рынка приводит к снижению общественного благосостояния, так как издержки антимонопольного регулирования начинают превышать выгоды от осуществления антимонопольных мер. Р. Познер обосновал необходимость разработки критериев экономической эффективности антимонопольного законодательства (*Posner, 2001*). У. Ковачич указал на отсутствие

отвечающих современным условиям экономического развития институтов антимонопольного регулирования (Kovacic, 1999). Р. Борк выдвинул идею, что цель антимонопольного законодательства заключается не в поддержке отдельных конкурентов, а в повышении общественного благосостояния путем защиты конкуренции, тем самым пришел к выводу о возможности отнесения к антиконкурентным только некоторых видов хозяйственной деятельности (Bork, 1993). Ф. МакЧензи доказал, что политика разукрупнения может приводить к снижению общественного благосостояния и указал на отсутствие инструментов эффективного различения про- и антиконкурентного поведения (McChensey, 1991).

Необходимо отметить отсутствие комплексного подхода к анализу эффективности норм антимонопольного законодательства, характерное для большинства экономических исследований. Автором предлагается комплексный подход к оценке эффективности норм антимонопольного законодательства, основанный на сопоставлении выгод и издержек функционирования норм и оценке возможности реализации данных норм.

Эффективность нормативно-правового акта

О степени эффективности нормативно-правового акта позволяет судить выполнение двух условий (рис. 1).



Рис. 1. Условия достижения эффективности нормативно-правового акта

Первое условие эффективности нормативно-правового акта заключается в способности акта создавать дополнительные стимулы и расширять возможности для хозяйствующих субъектов осуществлять свою деятельность, инвестировать, проводить трансакции, что в итоге приводит к повышению благосостояния через создание стоимости (ценности) и оптимизации распределения ресурсов. Иными словами, под эффективностью нормативно-правового акта понимается степень соответствия того поведения экономических субъектов, которое предписывается и поощряется данным актом, задаче максимизации полезности, способу наиболее эффективного использования ресурсов, в результате чего создаётся дополнительное богатство, тем или иным способом распределяющееся между индивидами (Шмаков, Петров, 2010. С. 125–126).

Вторым условием эффективности нормативных актов является их осуществимость. Согласно общему подходу, если издержки исполнения нормы со стороны государства не превышают бюджетных ограничений, то нормативный акт является осуществимым. Если издержки осуществления нормы превышают бюджетные ограничения, вводимая норма не будет выполняться вообще либо будет выполняться частично в соответствии с возможностями финансирования. Однако последнее может подорвать репутацию законодателя, ибо снижается достоверность обещаний, и в конечном счете может привести к потерям, превышающим потери от полного выполнения нормы (Тамбовцев, 2005. С. 183). В то же время важным является возможность принятия нормы, так как даже эффективная норма может быть не принята в ходе законотворческого процесса, подверженного влиянию извне (политическое влияние, коррупция, давление и др.).

Таким образом, эффективным нормативно-правовым актом является осуществимая норма, которая приводит к повышению благосостояния за счёт создания более высоких стимулов и расширения возможностей для деятельности хозяйствующих субъектов.

Подход к оценке эффективности норм антимонопольного законодательства

Основным результатом эффективной конкурентной политики должно стать достижение стратегической цели, ради которой она формировалась: создание условий для развития конкуренции посредством предупреждения и пресечения антиконкурентных действий хозяйствующих субъектов и органов власти, а также обеспечение равного доступа к товарам и услугам, в том числе производимым субъектами естественных монополий, и развитие конкуренции в потенциально конкурентных видах деятельности (*Князева, Лукашенко, 2011. С. 184*). Достижение данной цели зависит от эффективности норм антимонопольного законодательства, являющегося основой проводимой конкурентной политики.

Подход к определению эффективности норм антимонопольного законодательства может быть представлен через выполнение двух условий, соответствующих условиям эффективности нормативно-правовых актов:

1. Экономическая эффективность требует установления норм, способствующих максимизации разности между общественными выгодами и общественными издержками, возникающими в результате действия данной нормы.

2. Вероятность ошибок первого и второго рода, возникающих при реализации норм, должна быть минимальна.

Рассмотрим данные условия.

1. Максимизация разности между общественными выгодами и общественными издержками. Общественные выгоды от принятия норм антимонопольного законодательства понимаются достаточно широко и включают создание благоприятных условий для бизнеса, создание условий для результативной деятельности антимонопольных служб по восстановлению конкурентных условий, возможность одобрения действий хозяйствующих субъектов, которые формально являются нарушением, но которые способствуют повышению эффективности на рынках, что в итоге повышает общественное благосостояние, и т. д.

Общественные издержки могут быть разделены на несколько категорий.

А. Издержки осуществления деятельности антимонопольного органа. Если антимонопольное законодательство малоэффективно, то оно будет возлагать излишнюю нагрузку на антимонопольный орган. Такая ситуация, например, наблюдалась в России при действии Закона РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». Установленные этим Законом границы предварительного контроля сделок экономической концентрации слишком широко определяли данную сферу антимонопольного регулирования, и под ее действие попадали участники рынка, сделки между которыми не могли оказать заметного влияния на конкуренцию. В результате происходил рост издержек деятельности антимонопольного органа и росли административные издержки деятельности хозяйствующих субъектов. К тому же антимонопольный орган вынужден был ограничиваться рассмотрением дел об экономической концентрации, уделяя мало внимания другим сферам антимонопольного законодательства. Излишняя концентрация на одной сфере антимонопольного законодательства приводила к снижению ее качества, поскольку согласование принимало чаще форму формальной процедуры, что приводило к снижению результативности деятельности антимонопольного органа.

Б. Издержки от ограничения проконкурентной деятельности. Излишне жесткие нормы антимонопольного законодательства могут привести к необоснованному ограничению проконкурентного поведения, если они не отвечают ситуации на рынке и не содержат критерии определения реального влияния действий хозяйствующих субъектов на конкуренцию. В такой ситуации усиливается риск наказания эффективных участников рынка и торможения инновационных процессов, что означает снижение уровня удовлетворения потребностей общества. Для эффективного антимонопольного контроля необходимо установить критерии, позволяющие определить и учесть объективные цели и задачи деятельности агентов рынка и выявить, превосходят ли преимущества подобной деятельности риски для конкурентной среды. Закрепление данных критериев законодательно важно для формирования системы ожиданий хозяйствующих субъектов относительно последствий их деятельности.

Яркие примеры снижения общей эффективности той или иной отрасли от ограничения проконкурентного поведения предоставляет нам история антимонопольной практики США. Важной вехой были дела таких компаний, как Northern Securities (1904), Standard Oil of New Jersey (1909), American Tobacco (1911). Несмотря на существование объективных факторов получения данными компаниями своего доминирующего положения, выявленных в ходе судебного разбирательства, они не были учтены в решении суда, так как этого не требовало законодательство. Невнимание суда к результатам экономического анализа приводило к тому, что законодательство реализовывалось лишь с позиции формального соответствия юридическим нормам, а не по принципу благоприятствования росту общественного благосостояния. Переломным моментом стали дела United States Steel Corporation (1920) и Alcoa (1945), в результате рассмотрения которых был сформирован прецедент, закрепивший необходимость рассмотрения экономической составляющей дела, в результате чего произошел рост эффективности антимонопольного законодательства США (*Арментано, 2005. С. 90–136, 142–181*).

В. Трансакционные издержки. Данный вид издержек тесно связан с издержками от ограничения проконкурентного поведения и был рассмотрен О. Уильямсоном. В работах Уильямсона основной акцент был сделан на необходимость учета трансакционных издержек при анализе проблем конкуренции. Уильямсон отмечал, что вид трансакции, который выберут контрагенты, зависит от издержек по ее осуществлению, т.к. последние оказывают влияние на организационную форму сделки между хозяйствующими субъектами. С учетом данного условия антимонопольное законодательство должно создавать правовые рамки, которые давали бы возможность участникам рынка выбирать наиболее выгодные институциональные соглашения (*Уильямсон, 1996. С. 172–177, 602–603*). Если правовые нормы не дают участникам рынка возможность выбирать формы сделки, которые позволяют снижать трансакционные издержки (что приводит также к росту издержек от ограничения проконкурентного поведения), то неизбежным следствием будет снижение благосостояния общества. При анализе снижения трансакционных издержек необходимо учитывать возможность ограничения конкуренции: более четко прописанные нормы, с одной стороны, снижают трансакционные издержки, но, с другой, – создают более тесные рамки для поведения хозяйствующих субъектов.

В качестве примера, демонстрирующего необходимость учета трансакционных издержек при анализе вопросов антимонопольного законодательства, можно привести анализ рынка газированных напитков, проведенный Т. Мьюрисом, Дж. Шеффманом и П. Спиллером в целях выяснения природы вертикальных отношений в этой отрасли, а также причин изменения этих отношений. Поводом для исследований послужило приобретение компаниями «Пепси» и «Кока-Кола» компаний по разливу напитков в бутылки, которые в течение десятилетий оставались независимыми. Теоретическая и эмпирическая работа, проделанная названными учеными, показала, что изменения в рыночных условиях были экономически эффективными, поскольку снизили трансакционные издержки, связанные с производством, дистрибуцией и продажей продукта. В то же время на ранних этапах развития отрасли существование независимых компаний по разливу напитков в бутылки было вызвано сложностью управления сотнями производственных и дистрибуционных операций (высокие административные издержки), продукт же был достаточно простым и не требовал сложных маркетинговых стратегий (*Экономика как искусство, 2005. С. 75*). В результате того, что данные сделки не были ограничены антимонопольным законодательством, но при этом подпадали в поле его регулирования, произошло снижение трансакционных издержек, которые были связаны с поиском контрагентов для разлива напитков в бутылки и необходимостью проведения переговоров для заключения контрактов, что привело к повышению общественного благосостояния.

Таким образом, нормы антимонопольного законодательства должны минимизировать общественные издержки, которые возникают в процессе их реализации. С одной стороны, они должны быть четко прописаны, чтобы формировать систему ожиданий хозяйствующих субъектов, снижать трансакционные издержки. С другой, они не должны излишне сужать выбор хозяйствующих субъектов, так как это приведет к ограничению проконкурентного поведения. Минимизация указанных выше издержек позволит повысить выгоды, получаемые от принимаемых норм через создание благоприятных условий не только для развития конкуренции, но и для возможности использования хозяйствующими субъектами различных видов деятельности, которые в конечном итоге приводят к повышению общественного благосостояния.

2. Вероятность ошибок первого и второго рода, возникающих при реализации норм, должна быть минимальна. Сложность хозяйственной практики приводит к тому, что применение антимоно-

польного законодательства связано с ошибками первого и второго рода. Ошибки первого рода – ложное срабатывание, т. е. принятие системой неверного решения (например, признание хозяйствующего субъекта нарушившим законодательство, когда он является невиновным). Ошибки второго рода – пропуск события, т. е. непринятие системой верного решения (например, признание хозяйствующего субъекта не нарушившим законодательство, когда он нарушил его). Полностью избежать этих ошибок невозможно, поэтому целью законодателя является максимальное снижение потерь общественного благосостояния при их возникновении. Потери благосостояния включают как объективно избыточные затраты антимонопольного органа и участников рынка на применение антимонопольного законодательства, так и потери общества от неправильного дизайна стимулов в рамках плохо сформулированных правил. При этом хорошие с точки зрения баланса ошибок первого и второго рода нормы могут оказаться плохими с точки зрения результатов анализа конкретных антимонопольных дел, и наоборот. Другая проблема состоит в том, что, чем проще сформулирована норма, тем выше вероятность ошибок, так как простые, устанавливающие общие рамки нормы увеличивают возможные варианты ее интерпретации.

Рассмотрим следующий пример. Механизм выявления доминирующего положения предприятия или группы предприятий в России регламентирует ст. 5 ФЗ РФ от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции». Одним из критериев доминирующего положения является отсутствие товаров-заменителей. В п. 3 ст. 5 ФЗ «О защите конкуренции» указано, что для признания предприятия доминирующим «реализуемый или приобретаемый хозяйствующими субъектами товар не может быть заменен другим товаром при потреблении (в том числе при потреблении в производственных целях), рост цены товара не обуславливает соответствующее такому росту снижение спроса на этот товар, ...». При определении рыночной концентрации необходимо определить границы рынка, в которые включаются не только сам товар, производимый и реализуемый идентичными организациями, но и близкие заменители. Поэтому при правильной оценке границ рынка товар может не иметь заменителей, а предприятия ошибочно будут признаваться доминирующими. Следовательно, повышается вероятность ошибок первого рода. Также, в соответствии с критерием снижения спроса из-за роста цен, даже низкая эластичность спроса по цене будет свидетельствовать об отсутствии доминирующего предприятия, так как изменение цены приводит к изменению спроса. В законодательстве отсутствует определение того, каким должно быть данное изменение, т. е. не указано нормативное значение показателя эластичности, что повышает вероятность ошибок первого и второго рода.

Как уже отмечалось, одной из проблем дизайна норм антимонопольного законодательства является то, что ограничение конкуренции может быть побочным эффектом действий, направленных на повышение эффективности. В данном случае однозначный запрет потенциально антиконкурентной практики со стороны хозяйствующих субъектов в соответствии с критерием общественного благосостояния приведет к повышению вероятности ошибок первого рода. При этом благосостояние снизится и в случае однозначного разрешения потенциально эффективной, но связанной с ограничением конкуренции практики, что также повысит вероятность ошибок второго рода. Типичный пример – вертикальные ограничения. Запрещение любых вертикальных ограничений может привести к проблемам «двойной надбавки» и снижению не только прибыли продавцов, но и выигрыша покупателей. Разрешение любых вертикальных ограничений – к ограничению входа новых участников на рынки. Такая же ситуация складывается и в сфере предварительного контроля слияний. И разрешение, и запрет любых слияний крупных компаний чреват потерями общественного благосостояния (Авдашева и др., 2007а. С. 105).

При проектировании и анализе эффективности норм антимонопольного законодательства необходимо найти компромисс между условием максимизации разности общественных выгод и издержек, как условием эффективности норм в плане реализации цели повышения общественного благосостояния, и условием минимизации ошибок первого и второго рода, как условием эффективности норм в плане осуществления рассматриваемых или разрабатываемых норм. Недостаточный учет любого из этих условий приводит к принятию и реализации норм, которые не содействуют развитию конкуренции, а тормозят его, снижая общественное благосостояние.

Использование подхода к оценке эффективности норм антимонопольного законодательства, регулирующих выявление сговоров и согласованных действий

Согласно ст. 8 ФЗ «О защите конкуренции» согласованными действиями хозяйствующих субъектов являются действия хозяйствующих субъектов на товарном рынке, удовлетворяющие совокупности следующих условий:

1) результат таких действий соответствует интересам каждого из указанных хозяйствующих субъектов;

2) действия заранее известны каждому из участвующих в них хозяйствующих субъектов в связи с публичным заявлением одного из них о совершении таких действий;

3) действия каждого из указанных хозяйствующих субъектов вызваны действиями иных хозяйствующих субъектов и не являются следствием обстоятельств, в равной мере влияющих на всех хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке (например, изменение регулируемых тарифов, изменение цен на сырье, используемое для производства товара, изменение цен на товар на мировых товарных рынках и т. д.).

При этом совершение хозяйствующими субъектами действий по соглашению не относится к согласованным действиям, а является соглашением.

В Законе установлено достаточно чёткое определение согласованных действий, определены условия признания действий согласованными. Однако спорным является условие, в соответствии с которым хозяйствующие субъекты должны заранее знать действия каждого другого субъекта. Установленное в ст. 8 ФЗ «О защите конкуренции» условие публичного заявления о будущих действиях хозяйствующего субъекта, имеющего намерения сговора с другими субъектами, слабо выполнимо в связи с тем, что, сделав такое заявление, хозяйствующий субъект открыто указывает на согласованные действия, что для него невыгодно. Поэтому, рассматривая возможные будущие действия участников рынка, необходимо исходить из того, что для осуществления согласованных действий хозяйствующие субъекты не руководствуются будущим поведением других субъектов, ибо оценка будущего поведения сопряжена с высокими издержками. Участники рынка исходят из предположения о том, что баланс издержек и выгод от каких-либо действий одинаков для всех и продавцы знакомы со структурой стимулов конкурентов, но при этом не знают их намерений относительно продолжения осуществления сговора. Выбор в пользу дальнейшего сотрудничества в рамках сговора каждый из субъектов принимает на основе данных о прошлых событиях и действиях конкурентов. То есть если в предыдущие периоды все участники сговора придерживались ранее достигнутой договорённости, причём неважно, в рамках какого сговора, явного или молчаливого, то в следующем периоде данная тенденция будет иметь продолжение. Если же произошло нарушение сговора кем-либо из участников, то за этим действием последуют санкции вплоть до разрыва отношений и восстановления конкуренции либо осуществления конкуренции по Бертрану. Таким образом, условие о знании будущих действий конкурентов устанавливает излишне жёсткие рамки для признания действий участников рынка сговором. Это в итоге приводит к повышению издержек осуществления деятельности антимонопольного органа и вероятности ошибок второго рода.

Ст. 8 Закона «О защите конкуренции» определяет возможность осуществления молчаливого сговора. Важно отметить, что молчаливый сговор является сложно доказуемым, так как согласно формальным критериям сговора нет. В российском законодательстве фактически единственным установленным критерием является доказательство того, что действия одних хозяйствующих субъектов вызваны действиями других. Но, во-первых, данное условие является сложно доказуемым, так как нужно связать действия одних хозяйствующих субъектов с действиями других, что приводит к повышению издержек осуществления деятельности антимонопольного органа. Во-вторых, оно приводит к тому, что, принимая какие-либо хозяйственные решения, каждый субъект должен анализировать действия других участников рынка, что связано с высокими транзакционными издержками, и при установлении факта следования действиям других хозяйствующих субъектов отказываться от своих намерений. Это, в свою очередь, приводит к повышению издержек от ограничения проконкурентной деятельности хозяйствующих субъектов. Более того, данное условие повышает вероятность ошибок первого рода.

Таким образом, Закон «О защите конкуренции» содержит достаточно четкое описание сговоров, отделяя их от согласованных действий. Но при этом в Законе содержатся такие условия, как «знание будущих действий субъектов» и «следование одних участников рынка действиям других», которые ухудшают эффективность рассматриваемых норм. Законодательством установлен ограниченный набор критериев выявления сговоров. По сути, законодатель исходит лишь из условия следования одних хозяйствующих субъектов действиям других субъектов. При этом такие факторы, как количество продавцов на рынке, распределение рынка между участниками, частота взаимодействия продавцов и т. д. (Авдашева и др., 2007b. С. 237–250), оказывают влияние на возможности и стимулы осуществления сговоров и могут быть оценены количественно, но отражения в законодательстве на данный момент не получили.

Выводы

На сегодняшний день антимонопольное законодательство является важным инструментом государственной экономической политики. Происходящие на протяжении ряда лет изменения в российском антимонопольном законодательстве показывают, что оно все больше соответствует принципу создания благоприятных условий экономической деятельности, что в итоге приводит к повышению общественного благосостояния (Князева, Лукашенко, 2011). Создание Россией, Казахстаном и Белоруссией Единого экономического пространства привело к необходимости единого антимонопольного законодательства стран-участниц ЕЭП, основу которого составят положения антимонопольных актов трех стран. На текущем этапе реформирования важно оценить эффективность как существующих, так и принимаемых норм антимонопольного законодательства.

Эффективной нормой антимонопольного законодательства следует считать норму, способствующую достижению максимизации общественного благосостояния посредством формирования условий для осуществления эффективной конкуренции при минимизации ошибок первого и второго рода, возникающих в процессе реализации данной нормы. Нормы, не соответствующие хотя бы одному из требований, тормозят развитие конкуренции, снижая общественное благосостояние. Необходимо отметить, что представленным условиям эффективности должны отвечать и нормы, устанавливающие санкции за нарушение норм данного законодательства¹.

Использование авторского подхода к оценке эффективности норм антимонопольного законодательства применительно к нормам, регулирующим выявление сговоров и согласованных действий, показало, что установленный законодательством набор критериев выявления данных нарушений приводит к снижению эффективности рассматриваемых норм. На практике выявление сговоров сводится к использованию критерия следования одних хозяйствующих субъектов действиям других субъектов. В результате использования данного подхода любой факт следования экономических субъектов действиям других субъектов рынка приравнивается к сговору, в результате чего повышается вероятность ошибок первого и второго рода, увеличиваются издержки осуществления деятельности антимонопольного органа, происходит ограничение проконкурентного поведения экономических агентов.

Представленный в работе подход позволяет дать комплексную оценку эффективности норм антимонопольного законодательства, основным критерием которой является повышение общественного благосостояния. При этом учитывается тот факт, что необходимо рассматривать и возможность реализации анализируемой нормы, так как максимизирующая общественное благосостояние норма может быть не осуществимой, что автоматически свидетельствует о ее неэффективности.

ЛИТЕРАТУРА

Авдашева С.Б., Шаститко А.Е., Калмычкова Е.Н. (2007а). Экономические основания антимонопольной политики: российская практика в контексте мирового опыта. Часть I // *Экономический журнал ВШЭ*, № 1, с. 89–122.

Авдашева С.Б., Шаститко А.Е., Калмычкова Е.Н. (2007б). Экономические основания антимонопольной политики: российская практика в контексте мирового опыта. Часть II // *Экономический журнал ВШЭ*, № 2, с. 234–270.

Ананьин О.А. (ред.) (2005). Экономика как искусство: методологические вопросы применения экономической теории в прикладных социально-экономических исследованиях. Институт экономики РАН. М.: Наука, 255 с.

Арментано Д.Т. (2005). Антитраст против конкуренции. М.: Альпина Бизнес Букс, 432 с.

Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». Доступно на: http://www.9111.ru/materials/?dop=1&dop2=0_22_23.

Князева И.В., Лукашенко О.А. (2010). Модернизация теории и практики антимонопольного регулирования на современном этапе: принципы и тенденции (международный опыт) // *Современная конкуренция*, № 3, с. 88–96.

Князева И.В., Лукашенко О.А. (2011). Трансформация антимонопольной политики в политику защиты конкуренции в современных экономических условиях. Новосибирск: Изд-во СибАГС, Изд-во НГТУ, 304 с.

¹ Анализ влияния санкций за нарушение антимонопольного законодательства на поведение хозяйствующих субъектов см.: (Шмаков, Петров., 2012).

- Мельников В.В. (2006). Цена предусмотрительности. Новый закон о государственных закупках в свете вступления в ВТО // *Госзаказ: управление, размещение, обеспечение*, № 4, с. 104.
- Расков Д.Е. (2010). Образ экономики в институционализме // *Вестник Санкт-Петербургского Университета*, серия 5: Экономика, с. 32–41.
- Тамбовцев В.Л. (2005). Право и экономическая теория. М.: ИНФРА-М, 224 с.
- Уильямсон О.И. (1996). Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат; CEV Press, 702 с.
- Федеральный закон Российской Федерации от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (с изменениями и дополнениями от 30 декабря 2012 г.). Доступно на: <http://base.garant.ru/12148517/>.
- Шмаков А.В. (2010). Стремление к справедливому сотрудничеству как мотив экономического поведения // *TERRA ECONOMICUS*, т. 8, № 4, с. 57–61.
- Шмаков А.В., Петров С.П. (2010). Приоритетность критериев эффективности при проектировании законодательства // *TERRA ECONOMICUS*, т. 8, № 2, с. 123–130.
- Шмаков А.В., Петров С.П. (2012). Определение оптимальной величины штрафов за нарушение антимонопольного законодательства // *TERRA ECONOMICUS*, т. 10, № 2, с. 85–94.
- Итуэлл Дж., Милгейт М., Ньюмен П. (ред.) (2004). Экономическая теория. М.: ИНФРА-М, XII, 931 с.
- Bork R.H. (1993). *The antitrust paradox: A policy at war with itself*. New York: Free Press, 186 p.
- David S.E., Padilla A.J. (2005). Designing antitrust rules for assessing unilateral practices: a neo-Chicago approach. *The university of Chicago law review*, pp. 73–98.
- Kaplow L., Shapiro C. (2007). Antitrust. NBER Working Paper Series, 151 p.
- Kovacic W. (1999). Designing antitrust remedies for dominant firm misconduct // *Connecticut Law Review*, no. 31, pp. 1285–1293.
- McChensey F. (1991). Be true to your school: Conflicting Chicago approaches to antitrust regulations // *Cato Journal*, pp. 775–798.
- Nihoul P. (2009). The limitation of intellectual property in the name of competition // *Fordham International Law Journal*, pp. 489–524.
- Posner R. (2000). Antitrust in the New Economy. John M. Olin Law & economics working paper no. 106 (2d series). Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=249316.
- Posner R. (2001). *Antitrust law: An economic perspective*. Chicago: University of Chicago Press, 316 p.

REFERENCES

- Ananjin O.A. (ред.) (2005). Economics as art: methodological issues of implementation of economic theory in applied socio-economic research. Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. Moscow: Nauka Publ., 255 p. (In Russian.)
- Armentano D.T. (2005). Antitrust against competition. Moscow: Alpine Business Books, 432 p. (In Russian.)
- Avdasheva S.B., Shastitko A.E. and Kalmichova E.N. (2007a). Economic basis of antimonopoly policy: Russian reality in context of world experience. Part I. *Economic Journal of Higher School of Economics*, no. 1, pp. 89–122. (In Russian.)
- Avdasheva S.B., Shastitko A.E. and Kalmichova E.N. (2007b). Economic basis of antimonopoly policy: Russian reality in context of world experience. Part II. *Economic Journal of Higher School of Economics*, no. 2, pp. 234–270. (In Russian.)
- Eatwell J., Molgate M., Newman P. (eds.) (2004.) *Economic theory*. Moscow: INFRA-M, XII, 931 p. (In Russian.)
- Knyazeva I.V. and Lukashenko O.A. (2010) Modernization of theory and practice of antimonopoly regulation at the present stage: principles and trends (international experience). *Modern competition*, no. 3, p. 88–96. (In Russian.)
- Knyazeva I.V. and Lukashenko O.A. (2011) Transformation of antimonopoly policy into the policy of protection of competition in modern economic conditions. Novosibirsk: Siberian Academy of Public Administration Publ., Novosibirsk State Technical University Publ., 304 p. (In Russian.)
- Melnikov V.V. (2006). Far sight price. New law on public purchases from the standpoint of entry to WTO. *Goszakaz: management, arrangement, provision*, no. 4, p. 104. (In Russian.)
- Raskov D.E. (2010). The image of economy in institutional economics. *Bulletin of Saint-Petersburg University*, series 5: Economics, pp. 32–41. (In Russian.)
- Shmakov A.V. (2010). Urge towards just co-operation as the motive of economic behavior. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 8, no. 4, pp. 57–61. (In Russian.)

- Shmakov A.V. and Petrov S.P.* (2010). Priority of efficiency criteria in law projecting. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 8, no. 2, pp. 123–130. (In Russian.)
- Shmakov A.V. and Petrov S.P.* (2012). Identification of the optimal value of fine for the violation of antitrust law. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 10, no. 2, pp. 85–94. (In Russian.)
- Tambovcev V.L.* (2005). Law and economics. Moscow: INFRA-M, 224 p. (In Russian.)
- The Federal Law of the Russian Federation* (26 June 2006) № 135-FZ «On protection of competition». Available at: <http://base.garant.ru/12148517/> (In Russian.)
- The Russian Soviet Federative Socialist Republic Law* (22 March 1991) no. 948-I «On the competition and limitation of monopolistic behavior on the goods markets». Available at; http://www.9111.ru/materials/?dop=1&dop2=0__22__23. (In Russian.)
- Williamson O.E.* (1996) *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Saint-Petersburg: Lenizdat; CEV Press, 702 p. (In Russian.)
- Bork R.H.* (1993). *The antitrust paradox: A policy at war with itself*. New York: Free Press, 186 p.
- David S.E. and Padilla A.J.* (2005). Designing antitrust rules for assessing unilateral practices: a neo-Chicago approach. *The university of Chicago law review*, pp. 73–98.
- Kaplow L. and Shapiro C.* (2007). *Antitrust*. NBER Working Paper Series, 151 p.
- Kovacic W.* (1999). Designing antitrust remedies for dominant firm misconduct. *Connecticut Law Review*, no. 31, pp. 1285–1293.
- McChensey F.* (1991). Be true to your school: Conflicting Chicago approaches to antitrust regulations. *Cato Journal*, pp. 775–798.
- Nihoul P.* (2009). The limitation of intellectual property in the name of competition. *Fordham International Law Journal*, pp. 489–524.
- Posner R.* (2000). *Antitrust in the New Economy*. John M. Olin Law & economics working paper no. 106 (2d series). Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=249316.
- Posner R.* (2001). *Antitrust law: An economic perspective*. Chicago: University of Chicago Press, 316 p.

ФИЛОСОФСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛИСТСКОЙ ЭКОНОМИКИ¹ (ЧАСТЬ II)²

Ф. МАЙРОВСКИ

Пер. с англ. Оганесян А.А.
Научный редактор перевода – В.М. Ефимов

ДЖОН ДЬЮИ

В роли проводника, обеспечившего миграцию многих принципов прагматизма в американскую социальную теорию начала XX века, выступил Дьюи – не очень удачно с той точки зрения, что масштаб его мыслей зачастую не дотягивал до уровня Пирса; тем не менее, ему удалось добиться гораздо большего влияния и известности, чем Пирс. Сам Пирс однажды упрекнул Дьюи за недостаточную логическую тонкость, несмотря на то, что тот, наряду с Вебленом, был одним из немногих знаменитых студентов, слушавших его курсы во время пребывания Пирса в университете Джона Хопкинса (*Apel, 1981. P. 5*).

В целом, Ричард Хофштадтер попал в точку, когда писал о Дьюи: «Его стиль напоминает командование удалёнными армиями: делается вывод о том, что в отдалённых и труднодоступных районах происходит что-то знаменательное, но что именно, – никто определить не может» (*Cahn, 1977. P. 9*). Даже такой активный его сторонник, как Ричард Бернштейн, был вынужден признать: «детальные исследования нуждаются в развитом и гибком воображении и проницательности, которых у Дьюи не было. Поскольку философия требует богатого воображения и его систематического совершенствования, его философия потерпела неудачу»³ (*Bernstein, 1966. Pp. 171–172*).

Дьюи утверждал, что для философии «центральной проблемой является связь между убеждениями относительно природы вещей, сформировавшимися *благодаря естествознанию*, и ценностными убеждениями – используя этот термин для обозначения всего того, что определяет направление поведения» (*цит. по: Thayer, 1981. P. 166*).

Многие затронутые в работах Дьюи вопросы имеют определённые родственные черты с вопросами, волновавшими Пирса, однако если последний усердно пытался синтезировать конкретные аспекты научной практики с социальной природой исследования, то у Дьюи мы обнаруживаем крайне расплывчатые намёки на монолитную «науку» и опрометчивое сведение социальной сферы к недостаточно определённой феномену «ценностей»⁴. Для Дьюи, как и для Пирса, исследование является прежде всего *процессом*, посредством которого сомнительные или неразрешённые ситуации переходят в статус решённых. Тем не менее, определение исследования, данное Дьюи, неожиданно сухое и по-немецки педантичное: «контролируемая или направленная трансформация неопределённой ситуации в такую, настолько определённую в составляющих её отличительных характеристиках и отношениях, чтобы преобразовать элементы исходной ситуации в единое целое» (*Dewey, 1938. Pp. 104–105*). В этом союзе Гегеля и Пирса понятие мысли подступает к понятию мышления как такового, но, оказавшись в опасной близости к нему, разворачивается и отступает от идеалистической пропасти с помощью прагматической максимы Пирса 1878 года. Дьюи называл такую интерпретацию рассуждений «инструментализмом», определяя его следующим об-

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

² Перевод первой части статьи опубликован в журнале TERRA ECONOMICUS, 2013, т. 11, № 2.

³ В этом разделе Майровски подчас бывает несправедлив в оценке интеллектуального наследия Джона Дьюи. Так, на мой взгляд, вряд ли нужно принимать всерьёз приведенное высказывание историка Ричарда Хофштадтера. Утверждение Бернштейна, что философия Дьюи потерпела неудачу из-за того, что Дьюи не обладал «развитым и гибким воображением и проницательностью», неверно; это произошло в военное и послевоенное время благодаря замене в американской философии науки прагматизма картезианским логическим позитивизмом, а в социальной философии – в результате замены прагматистской теории демократии Дьюи ее элитистской теорией, начало которой заложил Джозеф Шумпетер. (Примечание научного редактора перевода).

⁴ Здесь, как нередко и далее в этом разделе статьи, Майровски дает достаточно вольную интерпретацию и чрезмерно резкую отрицательную оценку идей Дьюи. (Примечание научного редактора перевода).

разом: «Инструментализм является попыткой выстроить точную логическую теорию концепций, суждений и умозаключений в их различных формах, с учётом в первую очередь того, как мышление функционирует в ходе эксперимента при определении будущих последствий.... Он пытается установить общепризнанные отличительные признаки и правила логики, выводя их из реконструктивной, или медиативной, функции, приписываемой разуму (цит. по: Thayer, 1981. P. 169).

К сожалению, Дьюи потратил гораздо больше времени на разговоры об этой попытке установить общепринятые различия и прочее, а не на фактическую разработку каких-то конкретных правил и их критическое осмысление⁵, – и это как раз демонстрирует те отдалённость и труднодоступность, на которые указывал Хофштадтер. В действительности, Дьюи развил некоторые из герменевтических тем, затронутых Пирсом, непосредственно применив их в социальной теории – в частности, обобщив концепцию привычки, путём включения её в более широкую концепцию социального обычая. Многие отмечали, что Дьюи отождествлял прагматизм с социальной психологией (Arel, 1981. P. 87; Thayer, 1981. Pp. 183–190); более того, к философии он, по-видимому, относился так, как если бы она была ответвлением более широкой инструменталистской социальной теории. Возможно, он полагал, что «ценности» – это обособленные эмпирические сущности, описание которых можно поручить обществоведам. Он часто высказывался в этом ключе, например: «Ценности – это эмпирически наблюдаемые образцы поведения и подлежат исследованию в таком качестве. Получающиеся в итоге предложения характеризуют ценности, но не являются сами ценностными предложениями в каком бы то ни было смысле, отграничивающем их от других практических предложений» (Dewey, 1939b. P. 51).

Ретроспективно, многочисленные взывания Дьюи к научному методу выглядят неуклюже и неестественно. Такое овеществление абстрактной «науки» будет иметь серьезные последствия для дальнейшей эволюции прагматизма. Изучение какой-то отдельной науки или истории одной из наук заменили у Дьюи излюбленные источники вдохновения – Гегель и греческая философия. Его интеллектуальную эволюцию можно изобразить как путь от психологического идеализма в начале карьеры до размытого и политизированного прагматизма ближе к концу жизни.

Священной миссией для Дьюи было возражать против идеи истины как точности представления, что впоследствии приняло форму настойчивого утверждения о том, что реальность не может существовать до начала процесса исследования и независимо от него (Dewey, 1939a. P. 308). Из всего, что удавалось Дьюи, идея «гарантированной утверждаемости» («warranted assertability») оказалась максимально приближенной к более ёмкой пирсовской концепции комплексного взаимодействия интерпретативного сообщества и объекта исследования; правда, Дьюи подразумевал куда более прозаическое сравнение научного исследования с судом присяжных (Dewey, 1939a. Pp. 898–900). Дьюи разделял скептицизм Пирса относительно картезианской аналитической традиции, однако был склонен ре-интерпретировать философские проблемы как подлежащие редуцированию к проблеме психологии: «устаревшие представления о дуалистичности тела и души находят явный отклик в современной дуалистической концепции стимула и реакции» (Dewey, 1931. P. 233). Дьюи, подобно Пирсу, рассматривал человеческое исследование (human inquiry) как эволюционный процесс, но выхолостил это понятие, преобразовав само представление об эволюции естественных законов в широком смысле в банальность, выражаемую узкой формулировкой: «инструмент и материал приспособляются друг к другу в процессе достижения обоснованного вывода» (Dewey, 1939a. P. 929).

Каковы бы ни были мнения насчёт концепции науки Дьюи, очевидной истиной является то, что его работы в области социальной теории нашли сочувствующую аудиторию в Америке, где прежде эволюционная теория ассоциировалась либо с атеизмом, либо с социальным дарвинизмом. Хотя для континентальной философской традиции эти идеи оставались хорошо знакомыми, было потрясением встретить американца, утверждающего, что: «История есть летопись развития свободы через развитие институтов.... Здесь мы имеем, вместо упреждающей критики и вызова классического либерального понятия свободы, делиберативное, рефлексивное и имеющее противоположный смысл понятие. Свобода есть рост, достижение, а не изначальное положение, и достигается она посредством формирования институтов и права» (Dewey, 1931. P. 285).

Как следствие, Дьюи также сохранил враждебность Пирса по отношению к утилитаризму, хотя его возражения проистекают, по-видимому, главным образом, из неприятия идеи заданных и неизменных вкусов: «Даже самые преданные сторонники концепции, утверждающей, что удовольствие

⁵ Данное утверждение Майровски противоречит им же воспроизведенному ниже положению прагматизма о том, что «наука не подчинялась никакой совокупности неисторических правил принятия решений». (Примечание научного редактора перевода).

и ценность являются эквивалентными фактами, не рискнули бы согласиться с тем, что, однажды полюбив вещь, мы обязательно продолжим любить её... Желания и цели, и, следовательно, действия остаются без руководящей силы (*guidance*), хотя вопрос о регулировании их формирования – это величайшая проблема практической деятельности. Подытоживая, можно сказать, что ценности могут быть изначально связаны со вкусом, и даже не с *каждым* вкусом, а только лишь с теми, которые одобряются суждением ума» (*Dewey, 1939a. P. 786*).

Отстаивая важность процесса изменений перед статичными концепциями оптимальности, Дьюи стал ассоциироваться с группами, выступающими против экономического понятия *laissez faire* (*невмешательства*); он был активным защитником позиции, что классическому либерализму удалось избежать все тяжелые проблемы, связанные с координацией и определением порядка, посредством неявного постулирования идеи, что каждый гражданин с рождения обладает комплексом прав, желаний и способностей, достаточных для выполнения работы (*Dewey, 1931. P. 281*). Для последующих разработок в экономической дисциплине важно, что он рассматривал эту некорректную предпосылку как неотъемлемую часть более масштабной предрасположенности западного мира, заключающейся в тоске по естественным законам (*Dewey, 1939a. P. 745*) и расцениваемой как узкая трактовка тезиса ДМД. Согласно его выражению, «сегодняшняя ограниченность «социальной науки» обязана, в основном, неблагоприятной преданности физическим наукам как модели и, к тому же, – неверной трактовке физической науки» (*Dewey, 1939a. P. 949*). К сожалению, здесь Дьюи запутался в недостатках собственной системы, не только потому, что он был неспособен описать реальные исторические примеры практик, использовавшихся в физических науках, но и потому, что не располагал каким-либо связным описанием принятия общественного порядка. В дальнейшем это привело к усугублению недостатков, выразившемуся в предложении *non sequitur* (*нелогичного заключения*), что сами естественные науки обеспечат прогрессивные идеалы общественного порядка⁶ (*Dewey, 1939a. P. 791*). Мы полагаем, что трактовка Дьюи тезиса ДМД, должно быть, была ограниченной, поскольку это последнее замечание противоречит его прежним предупреждениям о «неблагоприятной преданности физическим наукам как модели». О демократии говорилось как об определённом совершенствовании в сравнении с прежними режимами политической организации, потому что она в развёрнутой форме применяла те же самые методы, что и наука, служа связующим звеном между свободой и властью (*Dewey, 1939a. Pp. 358–360*). Все социальные проблемы, якобы, будут разрешены (или устранены?) с помощью научного метода, потому что демократия – это аналог научного метода в политической сфере. Возможно, Дьюи просто имел в виду, что «демократия» – это другое название процесса проб и ошибок, который, как он полагал, характерен для всякого исследования; но если так, то это говорило бы о довольно небрежном обращении с политической терминологией; к тому же, это было лишь безобидной попыткой приравнять инструментализм к социальной инженерии, и этот факт впоследствии отмечали многие. К примеру, Уайт говорит: «Прагматизм, инструментализм, институционализм, экономический детерминизм и правовой реализм демонстрируют поразительные признаки философского родства. Все они с недоверием относятся к подходам, которые чрезмерно формальны; все они возражают против их стремления вступить в борьбу с реальностью... Веблен, занятый разоблачением влияния абсентеистской собственности на промышленность и ролью праздного класса в жизни американцев, столкнулся лицом к лицу с образом эксплуатации. Дьюи познакомился с ней, изучая щекотливые отношения науки, морали и общества и призывая избавиться от устаревших теологических и метафизических убеждений» (*White, 1949. pp. 6–7*).

ПРАГМАТИЧЕСКАЯ ТРАДИЦИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛИСТСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Теперь вернемся к тезису ДМД для того, чтобы выяснить, действительно ли альтернативная философская программа прагматизма предложила альтернативную модель рационального экономического человека. В дальнейшем, аромат Пирса определенно заглушит мускус Дьюи, в силу причин, уже затронутых выше: именно философии естествознания задавали тон в вырисовывании

⁶ Действительно, текст на указанной стр. 791 содержит двусмысленное предложение, которое может быть интерпретировано так, как это сделал Майровски, однако, рассматривая это предложение не в отрыве, а в связи с более широким текстом (стр. 790–792), можно сделать однозначный вывод, что Дьюи имел здесь в виду применение экспериментального подхода в социальной области в виде постепенного изменения вкусов, убеждений и правил поведения, основанных на них. Вместо догматического следования принятым вкусам, убеждениям и правилам, они рассматриваются как гипотезы, которые должны быть протестированы и подтверждены или изменены исходя из последствий, которые возникают при следовании им. Последующие нелестные замечания Майровски в адрес Дьюи связаны, по-видимому, с этим его ложным пониманием. (Примечание научного редактора перевода).

портретов человека. Как и в случае с картезианской традицией, для характеристики прагматической философии науки мы можем составить список ее специфических черт:

1. Наука представляет собой, прежде всего, процесс исследования (*inquiry*)⁷, осуществляемого некоторым самоидентифицируемым сообществом, а не механическую процедуру легитимации некоторой изначальной цели или конечного состояния. Науке не соответствует никакая совокупность универсальных (неисторических) правил принятия решений, и по этой причине история и наука неразделимы. Большею частью все это проходит под рубрикой «инструментализма» Дьюи.

2. Возможные методы исследования включают дедукцию, индукцию и абдукцию. Ни один из методов не является самодостаточным без двух других, дополняющих его. Абдукция является непосредственным источником новизны, в то время как индукция и дедукция обеспечивают сдержки и противовесы.

3. Не существует единой логики, а, скорее, абдуктивная логика, дедуктивная логика и индуктивная логика⁸.

4. Поскольку не существует абсолютно надёжных безличных правил научного метода, то решения, касающиеся обоснованности научных положений, принимаются внутри исследовательского сообщества. Исследовательское сообщество – базовая эпистемологическая единица.

5. В отсутствие жёсткого дуализма разума и тела наука имеет непреодолимо антропоморфный характер. В сущности, это не опасное явление. Естественные законы эволюционируют, как и члены исследовательского сообщества. Социальные и естественнонаучные концепции взаимопроникают друг в друга; герменевтические методы, таким образом, – неотъемлемые компоненты научного исследования, того же эпистемологического уровня, что и математические методы⁹.

6. Изучение семиотики и взаимосвязей между символами является неотъемлемой частью философии науки.

7. В связи с тем, что прагматизм опирается в конечном итоге на исследовательское сообщество, Сцилла и Харибда, по поводу которых здесь часто нужно договариваться, – это защита *status quo* и пропаганда технократической утопии.

Как и в нашем предыдущем опыте выявления взаимосвязи между картезианской традицией и неоклассической экономической теорией, концепция рационального экономического актора в институционалистской экономике может быть аналогично «истолкована» в контексте прагматического подхода. Однако в данном случае такое толкование осуществить не так просто, как в случае с неоклассикой. Это связано с тем, что неоклассики, по большому счёту, практиковали то, что сами проповедовали: их исследовательская практика определяется тщательной имитацией практики их коллег, учёных-естественников, многие из которых следуют картезианским идеям, как будто это нечто само собой разумеющееся¹⁰. Приверженцы институционалистской школы, с другой стороны, столкнулись с затруднением: «прагматизм» в целом не был популярной эпистемологией в среде физиков, – следовательно, они не овладели никакими очевидными ролевыми моделями. На практике, исследовательская традиция институциональной экономики XX века демонстрирует незначительную однородность и внутреннюю согласованность по сравнению с исследователями неоклассической экономической теории, и, поэтому, большей частью, наша характеристика институциона-

⁷ Английское слово *inquiry* может быть также переведено как обследование и расследование. Прагматизм рассматривает процесс научного исследования как своего рода расследование, проводимое определенным сообществом исследователей. (Примечание научного редактора перевода).

⁸ В пунктах 2 и 3 своего списка Майровски верно отражает идеи Пирса, однако говорит он здесь, по существу, не о методах исследования, а воспроизводит определенный взгляд на мышление, в соответствии с которым мышление рассматривается как совокупность логических операций. Этот взгляд пришел к нам от философов Просвещения, которые, в свою очередь, заимствовали его у древних греков. Обзор некоторых современных взглядов на механизмы мышления был дан в моей статье: (Ефимов В.М. (2007). Спор о методах и институциональная экономика // *TERRA ECONOMICUS*, т. 5, № 3. Доступно на: <http://ecsocman.hse.ru/data/300/885/1219/journal5.3-3.pdf>). (Примечание научного редактора перевода).

⁹ Математические методы не могут быть методами того же эпистемологического уровня важности в экономических исследованиях, что и герменевтические, так как они апеллируют к разным онтологиям: первые – к ньютоновской, а вторые – к дискурсивной, при этом только последняя из них является адекватной для социальной реальности (см. мою статью: (Ефимов В.М. (2011). Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки. Часть I. Иная методология экономической науки // *Экономическая социология*, № 3. Доступно на: http://ecsoc.hse.ru/data/2011/05/31/1234590204/ecsoc_t12_n3.pdf#page=15). (Примечание научного редактора перевода).

¹⁰ Учёные-естественники экспериментаторы, по крайней мере нефизики, в своей исследовательской практике не следовали картезианским идеям, экономисты имитировали и продолжают имитировать не реальные практики учёных-естественников, а картезианские представления об этих практиках философов, в том числе и таких экономистов как Джон С. Милль и Карл Менгер, которые не обладали знаниями относительно этих реальных практик. Напротив, исследовательские практики таких институционалистов, как Джон Коммонс, представляли собой адекватные для социальной реальности аналоги естественнонаучных исследовательских практик, состоящих в генерации и обработке данных об изучаемом объекте путём активного взаимодействия с ним. (Примечание научного редактора перевода).

лизма будет опираться на программные положения. Проводя параллели, мы сконцентрируемся на первом поколении представителей институционалистской экономики, начиная непосредственно с Торстейна Веблена и заканчивая Джоном Р. Коммонсом. Приведем эту характеристику пункт за пунктом:

1. Экономика – это, прежде всего, процесс обучения, переговоров и координации, а не утверждение [достижение] неких изначально существующих целей или конечных состояний. Экономическая рациональность является социально и культурно детерминированной, а, следовательно, история, антропология и экономика являются различными точками зрения на один и тот же исследуемый вопрос. Сама по себе экономика может быть представлена как проведение обследования материальными средствами, при этом сообществом как создаются, так и открываются её ценности.

2. Экономические акторы различаются своими привычками, обычаями и «инстинктами», физическими или материальными связями, в которые они вовлечены, а также приемами, развиваемыми для того, чтобы адаптироваться друг к другу (*Veblen, 1934. P. 189*). Такая трактовка направлена на поиск золотой середины между «природой» и «воспитанием». Как выразился Веблен, «понятие инстинкта, не будучи ни неврологическим, ни физиологическим, не формулируется в терминах неврологии или физиологии. Инстинкт мастерства не более, чем любая другая инстинктивная склонность, является изолируемой, обособленной функцией нервной системы (*Veblen, 1914. P. 28fn.*)».

3. Не существует единой логики выбора. «Страсть и удовлетворение благами незаметно и неизбежно становятся неотделимы от оценки.... Удовлетворение перестаёт выступать как нечто данное и превращается в проблему. В таковом качестве оно предполагает интеллектуальное исследование условий и последствий, связанных с оцениваемым объектом, то есть – критику (*Dewey, 1939. pp. 260–261*).

4. В связи с тем, что не существует никаких врожденных правил рационального экономического поведения, оценка обоснованности такого поведения осуществляется только конкретным экономическим сообществом. Законы создаются не природой, а людьми. Соответствующей эпистемологической единицей является институт. Институты представляют собой межличностные правила, наделяющие индивидуальных экономических акторов способностью справляться с интерпретацией действия и с изменениями; определение института Коммонсом таково: «коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия» (*Commons, 1934. P. 70*).

5. Принятие тезиса о том, что наука воплощает антропоморфные концепции, побуждает социальных теоретиков использовать подход герменевтики, или социологии знания, в процессе сравнения несопоставимых интерпретаций поведения экономических акторов. Разнообразие интерпретаций имеет такую же важность для жизнеспособности социальных структур, как и такие простейшие экономические показатели, как прибыль или рост.

6. В связи с тем, что структуры правил не могут быть постигнуты посредством беспристрастных [оторванных от их применения] внешних наблюдений, экономисты должны намеренно вовлекаться во включённые наблюдения. Экономическая теория основывается на теории семиотики торговли, производства и потребления – которая направлена на объяснение того, как акторы интерпретируют значение трансакций. (В качестве примеров можно привести «демонстративное потребление» Веблена и «типологию трансакций» Коммонса.)

7. Институциональная экономика продемонстрировала определённую уклончивость в вопросе выбора между защитой статус-кво и пропагандой технократического режима, который превращает научность в уникальный принцип рациональности.

Перечисленные семь пунктов не охватывают полностью всю институционалистскую теорию, однако дают некоторое представление о расхождении концепции экономической рациональности с аналогичной характеристикой неоклассической теории. Как уже отмечалось, первое поколение институционалистов, как правило, черпало свои познания о прагматизме из работ Уильяма Джеймса, Джона Дьюи и других источников, более доступных для понимания, чем произведения Пирса. Это наложило отпечаток на их труды; помимо других, менее очевидных, эффектов, был сформирован образ науки, который был излишне расплывчатым. Этот недостаток, в особенности у Веблена и Айрса, обусловил уязвимость перед неоклассическими обвинениями в том, что их обращения к науке были даже в меньшей мере обоснованными, чем у неоклассиков. Несколько позже в более явной форме ссылался на философию науки Пирса Джон Коммонс, построивший свою теорию, соответственно, на более прочных философских основаниях. Тем не менее, книга Коммонса «Институциональная экономика» оповестила о завершении первой стадии развития институционалистской

экономической теории. Этот водораздел образовался не столько благодаря достоинствам или недостаткам работы, проделанной Коммонсом, сколько в результате стремительного упадка прагматической философии науки в США и её замены картезианским логическим позитивизмом^{11, 12}.

ТОРСТЕЙН ВЕБЛЕН

Отмечалось, что Веблен многим обязан прагматической традиции (*Dyer, 1986*). Что не было отмечено, – так это то, что концепция науки и экономической рациональности Веблена в большей степени обязана Дьюи и Джеймсу, чем Пирсу, с её акцентом на том, что наука является процессом, который не имеет задачи или цели; и что большей частью его первоначальные идеи выросли из борьбы с кантианскими антиномиями. В своём знаменитом эссе «Место науки в современной цивилизации» Веблен писал: «современная наука становится преимущественно теорией процесса кумулятивных изменений, который рассматривается в качестве последовательности кумулятивных изменений, характеризующих самовозобновляемость (self-continuing) или самораспространением (self-propagating) и не имеющих конечного срока.... Современная наука перестаёт заниматься естественными законами – кодифицированными правилами игры в причинность – и посвящает себя полностью тому, что имело место и что происходит сейчас.... Научная точка зрения представляет собой консенсус мыслительных привычек, распространённых в сообществе» (*Veblen, 1969. Pp. 37–38*).

Влияние Дьюи и Дарвина здесь довольно очевидно, однако ключ к пониманию толкования Вебленом термина «естественные законы» восходит к его первой работе, посвящённой «Критике способности суждения» Канта (*Veblen, 1934. Pp. 175–93*). Веблен был поглощён проблемой Канта о конфликте свободы и детерминизма и полагал, что он изобрёл новое решение проблемы, воспользовавшись понятиями «адаптации» и эволюции. Веблен отмечал, что: «Принцип адаптации, как он применяется в логике, соответствует принципу индуктивного рассуждения» (*Veblen, 1934*). (Как ни странно для студента Пирса, Веблен использовал термин «адаптация» вместо пирсовской «абдукции».) Как только Веблен познакомился с экономической теорией, его осенило, что неоклассическая теория была отягощена той же самой кантианской головоломкой – а именно, она позиционировалась как механистически детерминированная теория, основывающаяся на телеологических принципах. В своей знаменитой статье «Ограничения предельной полезности» он заявлял: «[неоклассическая] теория привязана к принципу достаточного основания вместо того, чтоб исходить из принципа действующей причины. Обратное большей частью верно в отношении современной науки (кроме математики).... Два метода умозаключений (inference) – исходя из принципа достаточного основания и из принципа действующей причины – не имеют отношения друг к другу, и не существует перехода от одного к другому... Действие принципа достаточного основания распространяется на настоящее только на основе (постигнутого) будущего, представляя собой силу исключительно интеллектуального, субъективного, личного, телеологического характера; в то время как отношения причины и следствия работают только в противоположном направлении, будучи силой исключительно объективной, безличной и материалистической. Современная схема знаний, в целом, опирается, в качестве фундаментальной основы, на принцип причины и следствия; принцип достаточного основания при этом допускается лишь условно» (*Veblen, 1969. Pp. 237–8*).

От студента Пирса можно было ожидать, что он увидит и третью, трансцендентальную, альтернативу: принцип достаточного основания и принцип действующей причины могли быть объединены в результате обращения к эволюционной эпистемологии и онтологии, где одновременно и законы, и наше понимание этих законов изменяются в процессе исследовательской деятельности. В экономической сфере институты, определяемые как мыслительные привычки и привычки действия, могут выступать связующим звеном между принципом действующей причины и принципом достаточного основания (*McFarland, 1986. P. 621*). Однако Веблен в своей последующей интеллектуальной деятельности избрал другую дорогу. Он тяготел ко всё более пессимистическому манихейству, для которого принцип «достаточного основания» – тьма, а принцип «действующей причины» (ныне ассоциируемый с прагматической максимой Пирса) – свет. Поскольку не существовало никакой очевидной связи между прагматической максимой и «объективным, безличным

¹¹ Исследование причин упадка прагматизма в 1940-х годах выходит за рамки настоящей статьи, однако его можно найти у Тейера (*Thayer, 1981. Pp. 560–563*), в работе, где выдвинуто предположение, что слияние прагматизма с либеральной социальной инженерией, его неверная трактовка как методологического семантического принципа, а также слияние Дьюи с логическими позитивистами (в частности, в работе Дьюи (*Dewey, 1939b*)), – всё способствовало тому, чтобы испортить программу.

¹² В многочисленных недавних исследованиях по философии Дьюи точка зрения, изложенная в сноске 11, не поддерживается. (Примечание научного редактора перевода).

и материалистическим» законом, Веблен всё в большей степени склонялся к весьма своеобразной версии теории «инстинктов», а именно, «инстинкта мастерства» – нефизиологической категории, чьё «функциональное содержание – это способность обслуживать жизненные цели, каковы бы они ни были» (*Veblen, 1914. P. 31*). Прагматическая максима, которая первоначально задумывалась как решение сложной метафизической проблемы, в итоге превратилась в «инстинктивную» сущность.

В начале карьеры, когда антиномии у Веблена резонировали с прагматической философией, были созданы некоторые из его самых глубоких работ. Например, «Теория праздного класса» может считаться искусным воплощением прагматической максимы, демонстрирующей, что последствия действий – важная составляющая их интерпретации, косвенно указывающая на то, что «способность обслуживать потребность» в действительности может сочетаться с бесполезностью трат. «Экономическая теория женского платья» (*Veblen, 1934. Pp. 65–77*) – это *tour de force* (проявление силы) пирсовской семиотики. В основу «Теории делового предприятия» была заложена другая антиномия, противопоставляющая «процесс машинного производства» предпринимательству с целью извлечения прибыли. Эта антиномия также имела следствием создание плодотворной экономической теории (*Mirowski, 1985*); здесь впервые обозначилась тенденция слияния «науки», эффективного причинно-следственного принципа обоснования, и рабочего, или инженерного, класса. Постепенно Веблен приступил к изучению конфликтов между наукой и религией, эффективностью и потерями, капиталистом и рабочим, знанием и невежеством – как всех прототипов одной масштабной дихотомии (*Veblen, 1914*). Казалось, что весь мир сговорился задавить развитие научного прогресса по мере того, как Веблен становился старше, и это манихейство притупило его прежнюю чувствительность к тонкостям взаимодействия науки и культуры – что мы назвали пирсовской герменевтикой, – так что к тому времени, как он приступил к исследованию абсентеистской собственности¹³, он смог написать: «Технология физики и химии не выводится из установленного закона и обычая, и продолжает развиваться своим путём с почти полным пренебрежением к духовным истинам закона и обычая, покуда позволяют обстоятельства. Реальность, которой заняты технические специалисты, относится к действительности другого порядка, полностью принадлежащей трём измерениям материальной вселенной, и полагается всецело на логику материальных фактов» (*Veblen, 1923. P. 263*).

Возможно, Веблен был убежден, что он сможет разорвать «логический круг» (*см.: Veblen, 1969. P. 32*), прибегая к этой возвышенной и потусторонней концепции науки, и впоследствии использовал эту идею, чтобы утверждать, что он всего лишь применял «основанную на фактах» позицию в экономической сфере. Фактически заменив исследовательское сообщество Пирса учёными-автоматами, Веблен ближе подошёл к дьюивскому пониманию мышления. Обнаружив поразительное сходство с Марксом, Веблен также стремился доказать, что существует определённая неизбежность всего процесса: характеристика фактической эффективности технического специалиста непременно придёт в противоречие с анахроническим взыванием к неэффективности, подкреплённым легитимацией естественных законов со стороны «капитанов индустрии»; также Веблен намекал, что в долгосрочной перспективе технические специалисты одержат победу над интересами бизнеса (*Layton, 1962*).

Хотя работы Веблена – богатый источник вдохновения для экономистов-теоретиков, ахиллесовой пятой его более поздней системы стала его наивная концепция науки и возвышение роли инженера. Эта эпистемологическая слабость привела к ещё двум недостаткам. Во-первых, Веблен не понимал, что неоклассическая теория, против которой он так категорично выступал, имела более серьёзные притязания на его бренд научной легитимности, чем он себе представлял, потому что впоследствии оказалось, что тех же самых инженеров привлёк бы неоклассический бренд социальной физики. Во-вторых, определённые частные, или эволюционные, или пирсовские, аспекты вебленовской мысли напрямую противоречили его последующему образу науки.

Первый из упомянутых недостатков может объяснить игнорирование серьёзной критики Вебленом неоклассической теории, в особенности, теории капитала и теории производства. Веблен был искренне убеждён, что объяснения с точки зрения естественных законов в физике сходили на нет и что экономическая дисциплина в конечном счёте следует их примеру. Однако этого не произошло. Пренебрежение Вебленом герменевтическими аспектами науки помешало ему понять, насколько глубоко укоренились трактовки, исходящие из точки зрения естественных законов в западной культурной матрице, и насколько важными они были в науках XIX века, которыми он восхищался: в механике; в химии; в теплофизике. Другими словами, Веблен недостаточно понимал тезис

¹³ В русском переводе – «собственность отсутствующих лиц». (Примечание переводчика).

ДМД¹⁴. Это помешало ему понять, в чём заключалась главная привлекательность неоклассической теории, то есть оценить степень, в которой она являлась моделью, полностью присвоившей физику XIX века (*Mirowski, 1984a; 1989*). Утверждения Веблена, что он был ярким приверженцем современных научных методов, казались слабыми и вялыми в сравнении с видимым лоском неоклассической экономической теории. После смерти Веблена инженеры, которыми он был так очарован, наводнили экономическую дисциплину и решили работать на ту теоретическую традицию, которую они считали наиболее близкой их собственным ранее полученным знаниям (т. е. неоклассицизм).

Вторым изъяном эпистемологии Веблена было то, что он не осознавал, что некоторые из наиболее интригующих аспектов его экономической теории вступали в открытое противоречие с его концепцией науки. В своём раннем эссе, посвящённом Канту, он утверждал, что «игра интеллектуальных способностей является свободной, или лишь незначительно затрудняется эмпирическими элементами в этом знании» (*Veblen, 1934. P. 181*), но не поддерживал эту точку зрения в последующей работе, обращаясь к антропологическим источникам. Он также был очень резок, когда дело касалось чьей-либо приверженности наивному эмпиризму, основывающемуся на чувственных данных, и язвителен в своей критике немецкой исторической школы (*Veblen, 1969. P. 58*), хотя не обращал внимания на аналогичные вещи в некоторых своих работах.

В серии глубоких эссе, посвящённых предубеждениям экономической науки, он отмечал: «поскольку нигде среди явлений, которыми занят исследователь, не наблюдается строгого единообразия, обнаружить его подлежит посредством трудоёмкой интерпретации явления и добросовестной абстракции, с учётом возмущающих факторов, каково бы ни было значение возмущающих факторов, в случае, когда причинная связь отрицается. В ходе этой работы по интерпретированию и исключению лишнего исследователь переходит к убеждённости в упорядоченности естественной последовательности.... Попытка избежать всех метафизических предпосылок здесь, как и в других случаях, терпит неудачу» (*Veblen, 1969. P. 162*). Такое повышенное внимание к презумпции естественных последовательностей было удачно использовано Вебленом, например, при критике «очевидного» неоклассического положения, что ценность результата (outputs) должна быть обязательно равна ценности затраченных ресурсов (inputs).

Но есть у Веблена и другие пирсовские темы, которые томятся в неразвитом состоянии из-за его гносеологической позиции в отношении науки. Его ранняя работа по теории праздного класса может быть воспринята как введение в изучение семиотики экономических транзакций (*Mirowski, 1990*). Феномен демонстративного потребления служит признаком того, что желания и потребности не могут быть истолкованы просто исходя из экономического поведения (как часто утверждалось под вывеской «выявленных предпочтений»), но что проблемы интерпретации и намерений акторов должны быть также включены в общую картину, обесценивая тем самым какие бы то ни было однозначные ссылки на концепцию корыстного интереса. В таких эссе, как «Экономическая теория женского платья», он демонстрирует герменевтическую практику исследования привычного поведения, как если бы это был этнографический доклад о поведении незнакомого племени. Его концепция капитала как эволюционно развивающегося стержня нашей экономической системы имеет интересные параллели с идеей Пирса, что естественные законы сами по себе эволюционно развиваются, и, таким образом, наши интерпретации также вынуждены эволюционировать. Эти идеи не получили того внимания, которое могли бы, и, в итоге, в общественном сознании Веблен стал ассоциироваться с политикой «технократического движения» и «советом инженеров», в результате экстраполяции его веры в самоуверенную материалистическую науку (*Layton, 1962*).

ДЖОН Р. КОММОНС

В работах Коммонса наследие Пирса выглядело более осознанным и непосредственным (*Ramstaad, 1986*). В своём *magnum opus* «Институциональная экономика» (*Commons, 1934*) он провёл обзор философских традиций, которые, по его мнению, воспитали основные школы экономической мысли, и утверждал, что настало время современным разработкам в области философии наметить контуры новой экономической теории: «На этапе прагматизма происходит возврат, вне прежних классификаций или метафизики, к миру неопределённых изменений, благоприятных или

¹⁴ Веблен писал: «пристрастие к магическим суевериям или религиозным учениям непременно окажет влияние на применяемые в технологической теории и практике концепции и логику, значительно снизив эффективность последних» (*Veblen, 1914. P. 41*). Так, Веблен ясно понимает, что культура может оказывать влияние на науку, равно как и наоборот; однако обратит внимание на уничтожительные интонации, когда речь заходит о ненаучном, а также на необоснованное утверждение, что влияние культуры и телеологии снижает эффективность научной логики. Там, где тезис ДМД утверждает вихревую модель, у Веблена – дихотомия, два полюса, один из которых способен лишь испортить качество другого.

нет, где мы сами и окружающий нас мир – все находимся в постоянном конфликте интересов.... Не раньше, чем появились работы Джона Дьюи, мы обнаружим расширение теории Пирса до этики, и не раньше, чем появилась институционалистская экономика, мы обнаружим, что экономическая дисциплина расширилась, включив такие понятия, как «транзакции», «действующие предприятия» и «разумная ценность» (*Commons, 1934. Pp. 107, 155*).

Во многих отношениях Коммонс был последователем Пирса. Он точно так же выказывал категоричное неприятие картезианского дуализма разума и тела (*Commons, 1934. Pp. 16, 105*), и полагал, что упомянутая доктрина помогала завуалировать проблему конфликта интересов в более ранней экономической мысли. Для Коммонса как истина, так и ценность определялись как всеобщее согласие (консенсус) в соответствующем исследовательском сообществе. В отличие от неоклассических предубеждений, разум не считался пассивным вместилищем чувственных ощущений, а, скорее, рассматривался как активный изобретатель смыслов, отображающих «неотъемлемый аспект определения ценности, выбора и действия» (*Commons, 1934. P. 18*). Коммонс привнес эти философские убеждения в свою экономическую теорию посредством изолирования понятия ценности в качестве центрального эпистемологического термина в экономической теории, постулируя, что определение ценности является не вполне определённым и изменяющимся эволюционно, будучи конструируемо судами в процессе вынесения решений ими по поводу конфликтов интересов.

Проницательность позволила Коммонсу понять важность дихотомии между достаточным основанием и действующей причиной в исследовательской программе Веблена, и всё же он отвергал овеществление Вебленом дихотомии как непреодолимый разрыв: «Концепция науки Веблена была традиционной концепцией физических наук, отрицавшей всякую цель в процессе исследования фактов. Судебная концепция науки [то есть та, которая использовалась судами] была институциональной концепцией, в которой исследование должно начинаться с общественной цели как основного принципа самой науки. Исключение Вебленом цели из сферы науки было основано на его интерпретации прагматизма, в той форме, как он был сформулирован Джеймсом и Дьюи. Он, по-видимому, не был знаком ни с прагматизмом Пирса, который имел дело только с физическими науками, ни с прагматизмом судов, который более близок был к Дьюи» (*Commons, 1934. P. 654*). Такой герменевтический характер науки – важная исходная предпосылка экономической теории Коммонса. Он утверждал, что «Ошибочные аналогии возникли в истории экономической мысли в результате переноса в экономическую теорию смыслов, выводимых из физических наук»¹⁵ (*Commons, 1934. P. 96*). Если бы экономисты не были настолько одержимы рабским подражанием внешним атрибутам физики, они могли бы признать, что структуры и смыслы, которые они конструировали, часто противоречили интерпретациям описываемых таким образом акторов, и должны были быть какие-то рациональные средства для примирения таких расхождений конструкций. Вся экономическая жизнь является интерпретативной, и не существует более верного способа ее изучения как обращение к интерпретативным практикам сообщества. Это объясняет, почему Коммонс окрестил свою теорию «институциональной экономикой». Он сформулировал это так: «мы можем определить институт как коллективное действие по контролю индивидуального действия» (*Commons, 1934. P. 69*).

Теория транзакций Коммонса вытекает непосредственно из его принятия того, что мы назвали герменевтикой Пирса, так как она пытается предложить теорию семиотики для объяснения интерпретации акторами смыслов законных транзакций (*Ramstaad, 1986. Pp. 1083–6*). Изобразить транзакцию как простое физическое перемещение между двумя сферами взаимных потребностей значит отбросить все проблемы рационального познания (*Mirowski, 1989; 1990*). «Важно отметить, что формула транзакции может быть выражена в терминах психологии.... Всё, что требуется для того,

¹⁵ Эти смыслы физических наук, перенесенных в экономическую дисциплину, касались онтологии, а не эпистемологии. Принятие экономической дисциплиной ньютоновской онтологии с ее поиском причинно-следственных связей между вещами/явлениями, находящимися/происходящими во времени и пространстве, оказалось для нее роковой, приговорив ее к полной познавательной бесплодности. Хотя первые экономисты XVII века, такие как Пьер Буагильбер и Уильям Петти, в своих исследованиях и основывались на герменевтической (дискурсивной) онтологии (выявление регулярностей не через исследование вещей (товаров), а через контакт совокупностей людей, носителей правил, следование которым и формирует социальные регулярности), возврат к ней произошел только школами Густава Шмоллера и Джона Коммонса, а с их исчезновением эта адекватная для социальной реальности онтология была экономистами полностью покинута. Что касается физической эпистемологии, важнейшей чертой которой является прямой контакт исследователя с объектом исследования, то Буагильбер, Петти, Шмоллер и Коммонс успешно приспособили ее для социальных исследований, дополнив ее герменевтической (дискурсивной) составляющей интерпретации дискурсов акторов. Кроме указанных, все остальные направления в экономической дисциплине никак не следовали физической эпистемологии, игнорируя ее важнейшую черту – прямой контакт исследователя с объектом исследования. (Примечание научного редактора перевода).

чтобы перенести её в институциональную экономику, – это ввести права собственности; юридические единицы измерения; создание, обращаемость и освобождение от долга; принуждение к исполнению двусторонних обязательств – доставки и оплаты – посредством коллективного действия со стороны государства» (*Commons, 1934. Pp. 438–439*). По сути, Коммонс ссылаясь на изречение Пирса, что каждый семиотический акт должен быть проанализирован в терминах самого знака, того, кто использует этот знак, и интерпретатора. В его таксономии транзакций пользователи знаков были реальными торговцами, интерпретаторами должны были служить виртуальные покупатели и продавцы, а также государственный аппарат, а в качестве знаков должны были рассматриваться контракты, долговые инструменты и всё остальное.

Если рассматривать транзакцию как сложный социальный феномен, которым она и является, должно стать очевидным, что конфликты интересов и интерпретаций будут очень распространены. Таким образом, проблемы координации в рыночной системе будут изобилующими, и возникнет настоятельная необходимость некоторого понятия «разумной ценности», относительно которой нужно будет достигать договорённостей. Эта концепция ценности может быть лишь исторической, и зависящей от эволюции интерпретативного сообщества.

Наследие Коммонса как экономиста было удивительно созвучно сформулированным им философским предпосылкам. Как хорошо известно, и он, и его студенты были очень активны в юридических и правительственных кругах, направляя усилия на то, чтобы склонить суды и законодателей признать их роль как экспериментаторов и посредников. Позиция Коммонса заключалась в открытой пропаганде идеи постепенного совершенствования капитализма посредством государственного вмешательства. Многие из экономических функций американского правительства, которые мы сегодня принимаем за само собой разумеющиеся, были делом рук Коммонса и его учеников в первой половине XX века.

Однако последующее поколение экономистов сочло его величайшие триумфы в практической сфере за упущения в сфере экономической теории. Его основная мысль о том, что не существует никаких «естественных» оснований экономических институтов, было истолковано как подразумевающее, что Коммонс не оставил после себя никакой систематической экономической теории. Сочетание упадка прагматизма в США в 1930-х годах с подъемом особенно узкой формы позитивизма решило судьбу коммонсовского крыла прагматистской институционалистской программы.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ В ПЕРИОД ПОСЛЕ 1930-Х ГОДОВ

С 1920-х по 1960-е годы сторонников прагматического подхода к науке в США становилось всё меньше и меньше. Причины этого слишком причудливы, чтобы их можно было обсудить в данной статье, однако очевидно, что разросшийся позитивизм картезианского толка занял доминирующую позицию и приобрёл статус главного культурного образа естественнонаучного знания¹⁶. В этом жестком новом климате институционалистская школа экономической дисциплины оказалась очень уязвима. Соперничающая с ней традиция неоклассической экономики была явно более приспособленной к тенденциям в философии и науке¹⁷, и даже перешла в наступление, клеймя своих конкурентов как «ненаучных». В ответ на эту угрозу, «второе поколение» институционалистов стремилось дистанцироваться от своего наследия в виде пирсовского прагматизма. Среди тех, кто реагировал подобным образом, двумя видными представителями были Уэсли Кларенс Митчелл и Кларенс Айрс.

Митчелл был студентом Веблена, унаследовавшим от него крайне скептическое отношение к аналитическим притязаниям неоклассицизма, и этот скептицизм он сохранял на протяжении всей своей карьеры. Его ранние работы по истории денег и бизнес-циклов представляли собой экстраполяцию некоторых важнейших тем Веблена, таких, как разрыв финансовой экспансии с материальной как причина макроэкономической нестабильности. Однако как только профессиональный статус Митчелла вырос, он стал придерживаться весьма неискушённой концепции научной деятельности, выступая в поддержку образа учёного-экономиста как непредвзятого, беспристрастного собирателя фактов¹⁸. Одним из его главных достижений стала роль главного инициатора основания

¹⁶ См. сноску 11 выше.

¹⁷ Правильнее было бы сказать, что традиция неоклассической экономики была явно более приспособленной к тенденциям в философии и интерпретации науки в этой философии. См. сноску 10. (Примечание научного редактора перевода).

¹⁸ Возможно, так оно и было, однако главной методологической ошибкой Митчелла была его ориентация на сбор количественных, а не качественных данных. Количественные данные могут только указать на существование некой регулярности, но понимания этой регулярности можно достичь исключительно на основе качественных (текстовых) данных. (Примечание научного редактора перевода).

Национального бюро экономических исследований – организации, изначально ориентированной на независимую поддержку сбора и анализа количественных экономических данных, таких, как недавно родившиеся счета национального дохода¹⁹.

Учитывая некоторые из его комментариев, как в работе (*Mitchell, 1937. P. 35*), может показаться, будто он считал, что статистический анализ является чем-то обособленным и защищённым от аналогий с механикой, взятых на вооружение неоклассической теорией. Тем не менее, ясно и то, что его огромный успех в области поиска финансирования и поддержки Бюро решающим образом был связан с его готовностью воспользоваться широко преобладающими представлениями об атрибутах научной строгости. В результате, во многом благодаря именно Митчеллу, к середине века институционалистская школа стала восприниматься как форма наивного эмпиризма, у которой нет какой бы то ни было теории. Встречные возражения наталкивались на вопрос: «где же ваша научная теория?» – на самом деле означавшим, «почему вы не используете стандартные методы физики (вроде метода максимизации при ограничениях), как делаем мы?». У Митчелла с его школой не было вразумительного ответа, ведь он уже согласился на столь позитивистскую программу.

Кларенс Айрс был другим известным институционалистом, акцентировавшим более позднее, манихейское, наследие Веблена. Очевидно влияние Дьюи на Айрса: «Именно от Джона Дьюи я впервые узнал, чем является этот путь познания. Дьюи называл его «инструментальным» процессом. В понимании Дьюи, он идентичен тому, что Веблен называл «технологическим» процессом» (*Ayres, 1961. P. 29; см. также: McFarland, 1986. P. 622*). Впервые осуществлённая Вебленом, конкретизация технологии как единственной категории истинного знания, была доведена до крайности Айрсом. В результате, от прагматической максимы Пирса не осталось ничего, кроме грубого инструментализма, стремившегося «установить тождество между интеллектуальными процедурами науки и инструментами, и, в то же самое время, установить тождество между инструментами учёных и орудиями, которые по-прежнему широко используются ремесленниками и мастерами» (*Ayres, 1961. P. 277*). Хотя Дьюи вряд ли можно было упрекнуть во владении архитектурной, такая трактовка его позиции была, конечно, неверна (*Rutherford, 1981*). Там, где Дьюи стремился изобразить научное исследование как процедуру непрерывного задавания вопросов, Айрс пытался представить его как накопление достоверных и окончательных знаний посредством накопления инструментов и артефактов. В то время как эта позиция не имела с прагматизмом ничего общего, она резонировала с определёнными доктринами философии науки 1930–1960-х годов, такими, как «операционализм» Бриджмена, а также с разнообразными попытками определения нейтрального языка объекта, – таким образом, единомышленники у него нашлись.

Центральной темой работ Айрса являются противоречия и дихотомия между «церемониальными» и «технологическими», или «инструментальными», процессами (*Waller, 1982; Bush, 1983*). Такая классификация направлена, по-видимому, на разбиение всей социальной жизни на две исчерпывающие категории – ненаучной и научной деятельности, поскольку Айрс утверждает, что «племенные верования, а также воплощающие их институциональные и церемониальные практики, являются симулякрами научного знания и технических навыков» (*Ayres, 1961. Pp. 30–31*). Технология представляет собой куда более обширную категорию, определяемую: «в самом широком смысле для обозначения всего того аспекта человеческого опыта и деятельности, который некоторые логики называют операциональным, и всего того множества артефактов, которыми оперирует человечество. Определяемая таким образом, технология включает в себя математические журналы и симфонические партитуры» (*Ayres, 1961. P. 278*). Такой подход больше напоминает не о Пирсе или Дьюи, а о разделении Контом всего человеческого знания в соответствии с тремя стадиями на: теологическое, или фиктивное; метафизическое, или абстрактное; и научное, или позитивное. Представителю институционализма довольно нелепо приравнять «церемониальные» практики и привычки к институтам, а затем ещё и необоснованно противопоставлять последние науке. Религия, мифы, народные обычаи и *статус-кво* – всё это в разное время подпадало под категорию «церемониального» статуса; но наиболее лаконичное определение данной концепции было дано Мэйхью: «Церемониализм – это неспособность оценивания путём проверки последствий» (*Mayhew, 1981. Pp. 515–516*). В конце этого пути бледная тень прагматизма превратилась – ирония из ироний – в попперовскую версию науки.

¹⁹ Традиционная история экономической мысли не уделяла должного внимания роли институционалистской школы в развитии макроэкономики XX века (*См.: Mirowski, 1985*). Позиция Национального бюро экономических исследований как беспристрастного поставщика данных, проводящего научные исследования, изменилась в 1970-х годах, когда директором был назначен Мартин Фельдштейн; с этого момента институционалистская тематика исчезла из повестки дня Бюро.

Так утончённая герменевтика Пирса, не без помощи Дьюи, оказалась сведена Айрсом и его последователями к весьма прозаическому материализму²⁰. «Мы», те, кто обладает знанием, – не всё сообщество, и даже не большая его часть ... такое знание существует, принадлежит сообществу, и скажем так, доступно для всех, кто стремится получить к нему доступ» (Ayres, 1961. P. 34). Знание фактически рассматривалось им как физический запас, а роль сообщества была преуменьшена до крайности. О науке Айрс говорил так, как будто она являлась воплощением единого метода, верного во все времена, хотя, приступив к детальному описанию составляющих этого метода, он проявил небрежность (Ayres, 1961. P. 51). Айрс проявлял склонность к таким *obiter dicta* (неофициальным изречениям), как: «ничто, кроме науки, не является истинным и не имеет значения», или: «Любые предложения, которые невозможно сформулировать научным языком, любые явления, которые невозможно исследовать научными методами, бессмысленны и бесполезны, в том понимании смысла и ценности, которое характерно для этого универсума дискурса» (в: Lepley, 1949. P. 59). Ссылкой на соответствующий универсум дискурса Айрс смягчил суровость этого утверждения, однако очевидно, что он значительно дистанцировался от герменевтики Пирса. Сторонникам позитивизма такая бескомпромиссность взывания к науке показалась мучительной нелепостью, что сразу поставило институциональную экономику в трудное положение, которое всё усугублялось: как можно было превозносить научный дискурс как единственный релевантный критерий истинности и одновременно избегать научную практику, в том её понимании, которое было характерно для Америки середины XX века?²¹ А как же математический формализм и аксиоматизация, систематическая проверка гипотез в соответствии с канонами классических статистических выводов, математические модели и принцип анонимности физических отчётов?

РЕВОЛЮЦИИ В НАУКЕ И ФИЛОСОФИИ

Забавная вещь произошла на пути к храму науки. Как раз когда неоклассицизм и институционализм соперничали за звание единственного претендента на пост представителя истинной науки, сама наука резко изменилась. Поначалу – в области теории относительности, затем – более резко – в области квантовой механики и космологии физика серьёзно деформировала самодовольное видение естественных законов. Лапласовское понятие жёсткого детерминизма оказалось отвергнуто, а прозаическая концепция перцепции, или чувственных данных, затерялась во множестве алогичных и извращённых представлений о пространстве, времени, разрывности и взаимодействии наблюдателя с природным явлением. Вечные истины, такие как сохранение энергии и внеисторический характер законов физики, постепенно расшатывались (Mirowski, 1989). Положение дел стало настолько плачевным, что физики начали говорить людям, что бесплатные обеды всё-таки бывают²². Удивительно то, что Пирс во многих аспектах предвосхитил эту тенденцию в рамках своей гипотезы о том, что законы природы сами по себе – результат эволюционного процесса.

Философы науки ощутили толчки под ногами в 1960-х годах. Аналитическая философия науки не просто подвергалась разрушительной внутренней критике; такие историки науки, как Томас Кун, Пол Форман, Ричард Вестфолл и другие доказывали, что уважаемые учёные прошлого не соответствовали строгому позитивистскому кодексу поведения учёного. Возможно, потому, что они были историками, они проявляли больше любопытства к герменевтическим аспектам научной деятельности. Кун писал об учёных: «Читая произведения великого мыслителя, сначала поищите в тексте очевидные нелепости и спросите себя, как здравомыслящий человек мог такое написать. Когда вы найдёте ответ, или, я уточню, когда те самые предложения обретут смысл, то вы обнаружите, что смысл более важных моментов, тех, которые ранее казались вам понятными, – уже изменился» (Kuhn, 1977. P. xii).

Итак, если у нас возникают сложности с пониманием парадигмы, одобряемой учёными в рамках нашей культуры, вполне логично предположить, что у современников ведущих учёных также существовали проблемы, связанные с интерпретацией и пониманием их коллег. Нельзя было полагаться на то, что ясные правила дедукции и индукции помогут разрешить эту проблему при любых условиях; в результате, для философов картезианская картина науки целиком рассыпалась (Suppe, 1977; Laudan, 1984; Rorty, 1979; 1986).

²⁰ Вряд ли автора высказывания «Всякий социальный порядок покоится на фундаменте идей и убеждений» (Ayres, 1962. P. 39) можно назвать материалистом. (Примечание научного редактора перевода).

²¹ См. сноску 10. (Примечание научного редактора перевода).

²² «Я слышал, как говорят, что бесплатного обеда не бывает. Сегодня же представляется реальностью, что вся Вселенная – бесплатный обед» (Guth, 1983. P. 215).

К 1980-м годам было вполне обычным встретить историка, философа или социолога науки, применяющего метод герменевтики (*Latour, Woolgar, 1979; Knorr-Cetina, Mulkey, 1983; Radnitzky, 1973; Ackermann, 1985*). Такое развитие событий, в свою очередь, привело к тому, что философы заново открыли Пирса, и прагматическая традиция в Америке возродилась. Такие авторы, как Ричард Рорти, Ричард Бернштейн и Карл Апель вернули прагматизм на философскую карту, предложив воссоединить теорию языка и социального взаимодействия с теорией научного исследования. Рорти писал о новом прагматизме: «[это] то же самое, что метод утопической политики, или революционной науки (противоположных парламентской политике, или нормальной науке). Этот метод направлен на то, чтобы заново охарактеризовать очень многие вещи по-новому, куда не будет создан образец лингвистического поведения, который привлечёт подрастающее поколение и, будучи усвоенным, заставит его представителей искать подходящие новые формы неязыкового поведения – например, освоение нового научного оборудования или принятие новых социальных институтов. Философия, в соответствии с этой моделью, работает не по частям, анализируя одну концепцию за другой или проверяя один тезис за другим. Напротив, работа эта комплексного и прагматичного характера.... Её цель не в поиске лучшего кандидата для выполнения тех же привычных вещей, которые выполнялись, когда мы использовали старый язык. Скорее, речь идёт о том, что мы смогли бы прекратить делать эти вещи и заняться чем-то другим» (*Rorty, 1986. P. 4*).

Ирония этого возрождения заключалась в том, что законные наследники пирсовской традиции в экономической дисциплине в основном ничего о ней не знали, сохраняя преданность картезианской концепции науки, которая задаром передала их легитимность как науки неоклассической экономике. Хотя многие из представителей институционалистской экономики сохраняли живой интерес к философским вопросам, они имели склонность отвлекаться на такие вещи, как полемика о трактовке произведения Милтона Фридмана «Методология позитивной экономической науки» (статья настолько непоследовательной, что можно было бы согласиться с любым её толкованием), или же ударялись в бихевиорализм механистического толка, игнорировавший все герменевтические проблемы интерпретации.

Хуже всего то, что расточаемые науке щедрые похвалы, которые были отличительной чертой институционализма, начиная с 1930-х и вплоть до 1960-х годов, вызывали всё большее и большее замешательство, порождаемое как неприкрытым сциентизмом неоклассической теории, так и растущим скептицизмом в отношении компетентности и благожелательности технократов в обществе, где сам институт науки казался инструментом подчинения и безжалостной неумолимой силой, стремительно выходящей из-под контроля. Трагедия заключалась в том, что институционализм потерял ориентацию, ошибочно претендуя на роль лучшего кандидата для выполнения тех же привычных вещей, которые были сделаны с использованием прежнего старого языка. В результате, исследовательская программа была установлена неоклассиками. Ситуация была безнадежна.

СОВРЕМЕННОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ ПРАГМАТИЧЕСКОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИСТСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Остается еще один вопрос, в отношении которого необходимо обратиться вновь к тезису ДМД, а именно, – вопрос о некоторых обнадёживающих тенденциях, зарождающихся в институциональной экономике. Как предполагается в рамках вихревой модели, можно ожидать, что глубокие преобразования наших «естественных» представлений [о природе] станут ощутимыми (возможно, с запозданием) в процессе построения социальной теории. Я бы стал утверждать, что это на самом деле имеет место в некоторых недавних институционалистских экономических исследованиях, и что можно, экстраполировав нынешние тенденции, ожидать всеобщего отказа от картезианской философии науки и более широкого использования герменевтических концепций экономического актора, а также принятия герменевтической [интерпретирующей] роли исследователями экономики.

Инновации в физике XX века проделали серьёзный путь в отрицании механической детерминированности мира, реинтерпретации наших идей ограниченности и редкости, вселив в нас беспокойство по поводу беспредельности случайности, хаоса и возникновения новшеств. Наука заставляет нас получить примерные представления о нашей роли в построении мира, или, как выразился Рорти, в «создании истины». Если тезис ДМД чему-то учит, то следует ожидать, что такое постепенное пробуждающееся осознание нашей роли в конечном счёте отобразится в экономической дис-

циплине. В связи с тем, что неоклассическая экономика непоправимо предана имитации физики XIX века, тезис ДМД предсказывает, что со временем она окажется изолированной от культурных концепций, отстаивающей во всё возрастающей степени реакционную концепцию «естественного порядка» как механически детерминированного и статичного. Институциональная экономика, с другой стороны, со своей родословной, берущей начало от Пирса, должна хорошо подойти для участия в преобразовании экономической теории с герменевтической точки зрения. Такое преобразование – не просто принятие желаемого за действительное; есть признаки того, что оно уже идёт полным ходом.

Обновление институционалистской традиции не может заключаться в возврате к Пирсу: слишком многое произошло с тех пор в науке, философии и экономической дисциплине для того, чтобы рассматривать это как практический курс действий. Тем не менее, Пирс и его наследие могли бы стать символом основной концепции институциональной экономики – идеи коллективной рациональности. Главный урок философии науки Пирса заключается в том, что обоснованность науки не инкапсулирована в «методе» на все времена и что наши критерии знания всегда будут связаны с составом исследовательского сообщества. Более того, это будет относиться не просто к «науке» в узком понимании, но и ко всякой человеческой деятельности. Следовательно, философское определение «института» (надо отдать должное Коммонсу) должно звучать как «коллективная рациональность, направленная на достижение индивидуальной рациональности». Это не подразумевает возвращения к гегелевскому «духу» или бергсоновскому «жизненному порыву»; это не имеет отношения к идеализму. Институты можно понимать как социально конструируемые инварианты, которые обеспечивают акторов, вовлечённых в них, средствами и ресурсами, чтобы справляться с изменениями и многообразием; это не механистическое определение индивидуальной рациональности (*Mirowski, 1988; 1990*).

Эта философская концепция института поможет систематизировать огромный массив институционалистской экономической теории. Мы уже упоминали обсуждение Коммонсом трансакций как семиотики экономического торга, а также его концепции ценности как результата долгой истории переговоров в правовой системе. Жемчужина мысли есть и у Митчелла – эссе о деньгах в экономической истории, в котором утверждается, что деньги сами по себе – сконструированные обществом инварианты, предназначенные для обеспечения устойчивости понятия цены, ненароком видоизменившие саму идею свободы.

И всё же из более современных работ можно понять, какое влияние герменевтическая философия оказала на экономическую теорию. Уилбур и Харрисон (*Wilbur, Harrison, 1978*) предложили понятие «шаблонных моделей» («pattern models»), с целью выделить эволюционные и холистические подходы в современных прикладных работах по институциональной экономике. Сэмюэлс (*Samuels, 1978*) провёл обзор альтернативных концепций информации и предпочтений во многих работах в журнале «Journal of Economic Issues». Роль математики в завуалировании герменевтической проблемы интерпретации была исследована с большой пронциательностью Дэннисом (*Dennis, 1982*).

Но что более важно, герменевтические соображения постепенно набирают вес в конструировании актуальных теоретических образов социальных акторов и их проблем. Идея создания правил как результата проблемы максимизации при ограничениях подверглась изошрённой критике в работах Филда (*Field, 1979; 1984*). Стремительное распространение концепций решений в теории игр было интерпретировано Майровски (*Mirowski, 1986a*) как провал механистической концепции индивидуальной рациональности, который уже предвосхитила философия Пирса и Витгенштейна. Рэнделл Баусор (*Bausor, 1986*) показал, насколько сложно смоделировать временной отрезок с точки зрения участника трансакции. Дэвид Левин (*Levine, 1986*) предположил, что проблема интерпретации фирмами деятельности друг друга имеет прямое отношение к темпам роста макроэкономики. Филип Майровски (*Mirowski, 1981*) утверждал, что институты не могут быть объяснены в рамках неоклассических моделей, потому что единственное приемлемое объяснение в этой области – то, которое сводит институт к уже имеющимся природным данностям, что делает функции институтов непоследовательными и излишними. К тому же, Майровски (*Mirowski, 1986b, 1990*) пытается изложить математические основы институционалистской экономической теории, утверждая, что количественный характер цен и товаров является социально сконструированным, и предполагая, что институт денег накладывает алгебраическую структуру групп, которая позволяет математическое преобразование экономических категорий, посредством чего овеществляет понятие ценности.

БЛАГОДАРНОСТИ

Я хотел бы выразить благодарность Энн Мейхью, Марку Тулу, Кену Дэннису и, в особенности, Полу Дейлу Бушу за их комментарии к предыдущей черновой версии данного эссе. Я уверен, что ни один из них не согласен с моим ключевым тезисом, так что они не несут никакой ответственности за вышеизложенное.

ЛИТЕРАТУРА (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.
- 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., 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., 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., Skrupskelis I.K. (eds.) Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Knorr-Cetina K., 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., Skinner Q.* (eds) *Philosophy in History*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Latour B., 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.
- Liebhabfsky 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., 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., Harrison R.* (1978). The methodological basis in institutional economics. *Journal of Economic Issues*, vol. 12, pp. 61–90.

ЭФФЕКТИВНЫЙ КОНТРАКТ КАК ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ¹

Е.В. МИХАЛКИНА,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: mikhalkina_e@mail.ru;

В.А. АЛЕШИН,

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

В статье представлено концептуальное понимание содержания, институциональных основ реализации эффективного контракта как управленческой технологии. Отражен процесс формирования эффективного контракта в системе высшего образования, показано, что эффективный контракт может выступать инструментом управления кадровым потенциалом образовательных организаций. Это, в свою очередь, позволит в рамках внутренней кадровой политики сформировать управляемую систему мотивации и стимулирования труда основного персонала (научно-педагогических работников) и развивать в дальнейшем концепцию кадрового аудита, т. е. методики измерения степени достижения научными и педагогическими работниками академических результатов деятельности, включая научные и образовательные проекты. Дана характеристика контрактной системы реализации социально-трудовых отношений в вузе, выявлены административно-управленческие и общие академические преимущества от внедрения эффективного контракта в высшей школе.

Ключевые слова: эффективный контракт; социально-трудовые отношения; научно-педагогические работники; институционализация социально-трудовых отношений; система оплаты труда; мотивация и стимулирование труда.

EFFECTIVE CONTRACT AS AN INSTITUTE OF THE SOCIAL AND LABOR RELATIONS IN HIGHER EDUCATION

E.V. MIKHALKINA,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: mikhalkina_e@mail.ru;

V.A. ALESHIN,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: va.aleshin@sfedu.ru

¹ Статья выполнена в рамках внутреннего гранта ЮФУ № 213-01-24/2013-173 от 30.04.2013, тема «Периферийные регионы с многоукладной экономикой в сетях глобализации в условиях асимметричных практик рыночного регулирования: стратегии и риски модернизации».

The authors present the concept and institutional bases of effective contract as a management technology. The process of effective contract formation in higher school is depicted; the significance of effective contract as an instrument of personnel capacity administration in educational institutions is revealed. This, in turn, justifies creation of controllable labor motivation and stimulation system within the personnel policy framework towards research and educational personnel, which is primary staff in higher school. As a result, the concept of personnel audit, which is the method of academic achievements estimation, is supposed to be elaborated. Description of the contract system of social and labor relations in higher school is given by the author; both administrative and academic benefits attended on effective contract implementation in higher school are listed.

Keywords: *effective contract; social and labor relations; research and educational personnel; institutionalization of social and labor relations; salary system; motivation and stimulation of labor.*

JEL classification: *J21, J38, J41.*

Современный этап развития социально-трудовых отношений и в материальной, и в нематериальной сфере характеризуется новым институциональным сопровождением – введением эффективных контрактов. Этой проблеме и будет посвящена данная статья. Прежде чем раскрывать содержание и алгоритм процедуры введения эффективного контракта, необходимо определить общую концепцию формирования и применения данного инструмента регулирования социально-трудовых отношений, выявить его объектную основу, сущностно-функциональную роль субъектов реализации эффективных контрактов, преимущества и возможные проблемы внедрения этой новой институциональной формы в системе найма и оценки работников.

В практике реализации трудовых отношений развитых стран давно укоренились идеи увязки результатов труда (как коллективных, так и индивидуальных) с результатами деятельности всей организации. Отметим, что введение эффективных контрактов как элемента институционализации трудовых отношений становится особенно актуальным в связи с развитием системы оплаты труда, основанной не на формальных показателях трудовой деятельности (количество отработанных чел./часов), а на конкретных достижениях и системе мотивации как трудового коллектива в целом, так и отдельных его участников. Политика современных эффективных компаний предусматривает установление двух типов оплаты труда:

- стандартного типа оплаты труда, основанного на функционале должности (профессии) во избежание нарушения принципа равной оплаты за равный труд;
- индивидуального типа оплаты труда, устанавливаемого конкретному сотруднику и фиксируемого в трудовом договоре.

При формировании стандартного оклада по штатной позиции учитывается грейд должности и текущая стоимость данной должности на рынке труда конкретного региона.

При формировании индивидуального оклада помимо грейдирования осуществляется оценка работы сотрудника и уровня развития его компетенций и навыков, необходимых для выполнения соответствующих обязанностей в рамках конкретной должности. Отметим, что грейды – это уровни должностей в компании, как правило, определяемые в процессе оценки должностей. Каждому грейду соответствует интервал заработной платы, размеры премирования и льготы, предусмотренные социальной внутрикорпоративной политикой компании. Таким образом, применение индивидуального типа оплаты труда как раз и иллюстрирует пример найма и последующей оценки результатов деятельности сотрудника по принципу эффективного контракта.

Теоретическим обоснованием введения эффективного контракта является устоявшийся в экономической науке синтез концепций эффективной заработной платы, объединяющей принцип внутрифирменной организации оплаты труда и принцип, основанный на влиянии факторов внешней среды и применении комплексного подхода к системе управления мотивацией и удовлетворенностью трудом работников. Согласно Э. Лоулеру, в системе современного менеджмента происходит трансформация системы управления вознаграждениями в систему управления конкурентными характеристиками работника, его компетенциями, что, по сути, выражается в становлении индивидуализированного типа оплаты труда (Lawler, 1994. P. 3–15). Данный подход отражает прямую зависимость результатов труда от достижения стратегических целей ор-

ганизации, что в конечном счете выражается в размерах вознаграждения за труд. Эти теоретические принципы и определяют новую институциональную форму реализации социально-трудовых отношений – «эффективный контракт», в соответствии с которым должен формироваться перечень ключевых показателей эффективности труда работников любой организации. В основе разработки показателей эффективности лежит концепция системы сбалансированных показателей, предложенная в 1990-х гг. Р. Капланом и Д. Нортонем (Каплан, Нортон, 2003).

Этим проблемам был посвящен цикл статей авторов, в частности, проблемам трансформации концепции заработной платы (Михалкина, Скачкова, 2012. С. 5–10), формированию новой системы оплаты труда на основе ключевых показателей эффективности (Михалкина, Скачкова, 2013. С. 48–60), организации и нормированию труда (Михалкина, Скачкова, Гапоненко, 2012. С. 38–50). Попытки выявить институциональную природу академического контракта предприняты Курбатовой М., Левиным С. (Курбатова, Левин, 2013. С. 55–80). Концептуальная модель формирования эффективного контракта на основе системы сбалансированных показателей деятельности образовательной организации (Южного федерального университета) показана на рис. 1.

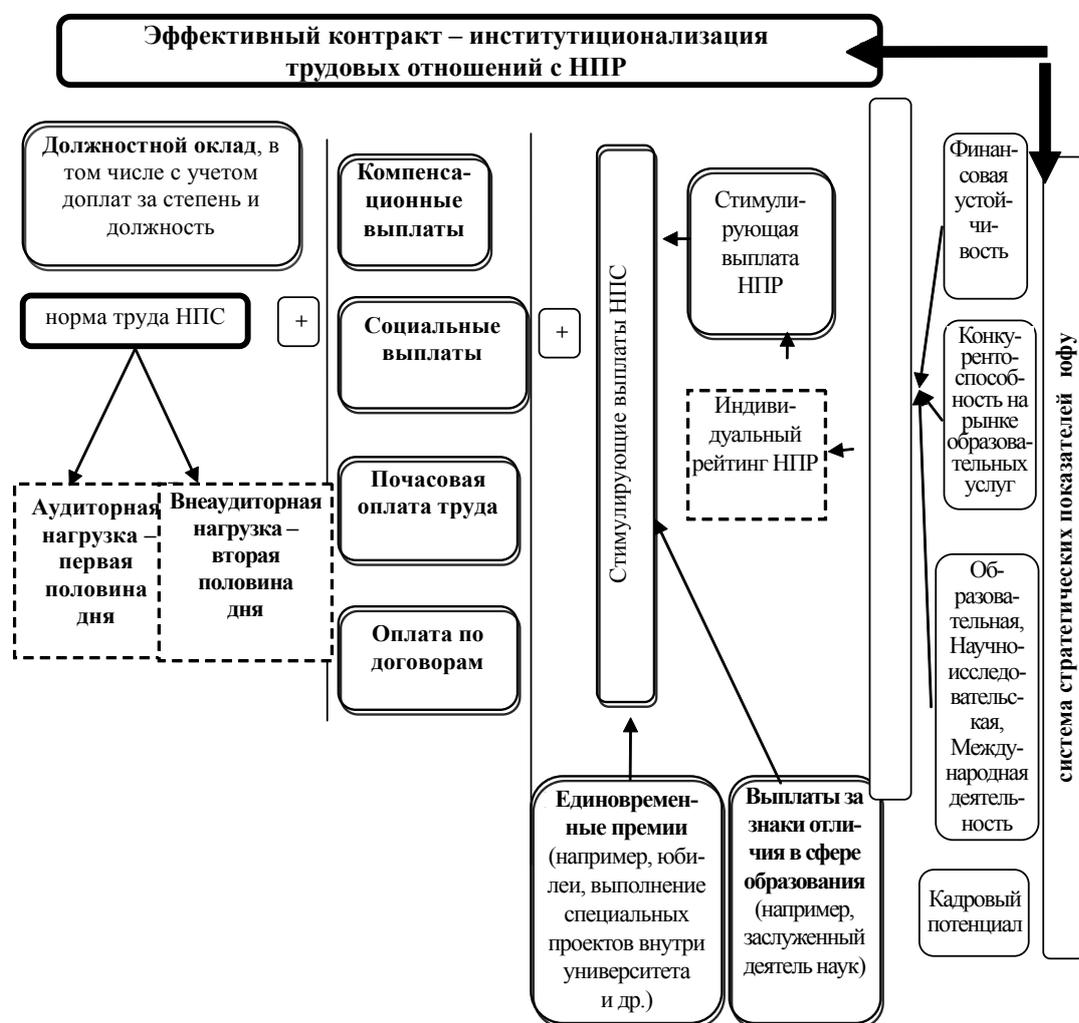


Рис. 1. Формирование эффективного контракта на основе системы сбалансированных показателей деятельности образовательной организации (на примере Южного федерального университета)

Данная концептуальная модель иллюстрирует возможности достижения равновесия между краткосрочными и долгосрочными целями, финансовыми и нефинансовыми показателями, а также внешними и внутренними факторами деятельности.

Введение эффективного контракта как института регулирования и управления социально-трудовыми отношениями является закономерным и последовательным шагом в цепи управляемого воздействия на процесс предоставления услуг в сфере нематериального производства. Проблемы обеспечения качества образовательных (медицинских и др.) услуг, развитие кадрового потенциала, совершенствование процессов найма, оценки результатов труда, уровня удовлетворенности и мотивации работников закономерно ведут к оформлению трудовых отношений с работниками таким образом, чтобы установить зависимость оплаты труда от показателей, критериев и условий осуществления трудового процесса. Кроме того, эффективный контракт позволит сделать социально-трудовые отношения в сфере нематериального производства управляемыми, создать условия для повышения результативности академического труда. Так, государство инвестирует в систему образования, в том числе и в высшее образование, вполне сопоставимые средства со странами ОЭСР (табл. 1), но при этом в систему международного академического рейтинга QS World University Rankings в 2013 г. попали лишь 18 российских вузов (*Российские вузы в мировом рейтинге QS*). Однако, согласно требованию Указа Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 597, для обеспечения конкурентоспособности на мировом рынке высшего образования к 2020 г. должны попасть в топ-100 мировых рейтингов университетов не менее 5 российских вузов.

Таблица 1

**Сравнительные данные по расходам на высшее образование
в странах ОЭСР и в России по данным на 2010 г.**

Показатель	Страны ОЭСР	Россия
Расходы на высшее образование, в % от ВВП	1,4	1,4
Все третичное образование без расходов на НИОКР в расчете на одного учащегося, долл. по ППС	22 744	7 039
Государственные источники финансирования в целом на все уровни образования, в % от всех источников	83,6	84,2
Государственное финансирование третичного образования, в %	68,2	64,2

Источник: (Министерство финансов РФ...)

Институциональные основы формирования эффективных контрактов – обзор нормативно-правовых актов

Эффективная управляемость трудовым процессом в системе образования, в частности в системе высшего профессионального образования, обеспечивается последовательной реализацией комплекса мер, направленных на мотивацию и стимулирование труда научно-педагогических работников. Попытки алгоритмизировать управление трудовым процессом в системе высшего образования заключаются в следующем.

Во-первых, с 2008 г. начался процесс совершенствования системы оплаты труда. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 5 августа 2008 № 583 «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений и федеральных государственных органов...» с 1 декабря 2008 г. во всех федеральных бюджетных учреждениях введены новые системы оплаты труда. Соответственно были внесены изменения и в профессионально-квалификационные группы работников высшего образования и работников сферы научных исследований (*Приказ Министерства здравоохранения..., 2008а, 2008б*). Однако существенного изменения размеров заработной платы работников в сфере образования за период с 2008 по 2012 гг. не произошло (табл. 2).

Введение новых систем оплаты труда в государственных учреждениях, безусловно, повлияло на рост заработной платы работников в сфере образования, на фоне небольшого снижения численности персонала. Но, как видно из табл. 2, соотношение средней заработной платы работников сферы образования и средней по экономике заработной платы не улучшилось, и это не позволило добиться существенного повышения престижности и привлекательности профессий в сфере образования. По-прежнему актуальной для российских преподавателей остается проблема совмещения занятости, что ограничивает академическую свободу и является прямой угрозой качеству и эффективности академической деятельности. Проблемы формирования академического вознаграждения за труд являются ключевыми в исследованиях современных ученых-экономистов (*Альтбах и др.,*

2012) и заслуживают внимания при проведении анализа условий трудовой мотивации, методов стимулирования и оплаты труда НПП в системе высшего образования.

Таблица 2

Динамика заработной платы работников в сфере образования с 2008 по 2012 гг.
(Росстат, 2012. С. 131; Росстат, 2010. С. 61; Росстат, 2011. С. 85)

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012
Численность работников сферы образования, занятых на основной работе, млн человек	6,38	6,69	6,56	6,23	6,4
В % к 2008 г.	100	104,9	102,8	97,6	100
Среднемесячная начисленная заработная плата в сфере образования в РФ, руб.	11 317	13 294	14 075	15 816	19 213
В % к 2008 г.	100	117	124	140	170
Средняя заработная плата по экономике РФ	17 304	18 724	21 007	23 606	26 319
В % к средней заработной плате по экономике РФ	65,4	71	67	67	73

Институциональную основу модернизации системы оплаты труда в образовательных учреждениях составили:

1. Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда при оказании государственных (муниципальных) услуг на 2012–2018 гг.
2. Показатели оценки эффективности деятельности ФГОУ ВПО Минобрнауки РФ.
3. Международные рейтинги.
4. Стратегия развития учебных заведений.

Комплексный подход, представленный в Программе поэтапного совершенствования системы оплаты труда при оказании государственных услуг (*Приказ Министерства здравоохранения..., 2008а*), к формированию системы оплаты труда позволяет реализовать более гибкий механизм регулирования оплаты труда в зависимости от квалификации работников и сложности труда, существенно расширить самостоятельность учреждений в решении вопросов оплаты труда работников с одновременным повышением ответственности руководителей учреждения, повысить роль стимулирующих выплат, которые в настоящее время составляют в федеральных государственных учреждениях до половины от заработной платы в целом, в государственных учреждениях субъектов Российской Федерации и муниципальных учреждениях – до 40 %.

Внутренняя реорганизационная политика Южного федерального университета, а также комплексная государственная политика поддержки уровня доходов в системе образования позволили не только довести уровень заработной платы до среднего по России, но и существенно его повысить для основного профессорско-преподавательского состава (табл. 3).

Таблица 3

Динамика роста заработной платы ППС ЮФУ с 1.01.2012 по 1.10.2013

Должности ППС и квалификационные уровни (КУ)		1.01.2012	1.09.2012	1.10.2012	1.09.2013	1.10.2013	% роста к 1.01.2012
1 КУ	Ассистент, б/с	7 269	10 000	10 750	14 513	15 311	210,63
	Ассистент, к.н.	10 269	13 000	13 750	18 563	19 583	190,7
2 КУ	Ст. препод., б/с	7 559	11 000	11 810	15 944	16 820	222,52
	Ст. препод, к.н.	10 559	14 000	14 810	19 994	21 093	199,76
3 КУ	Доцент, б/с	10 685	16 800	17 958	24 243	25 577	239,37
	Доцент, к.н.	13 685	19 800	20 958	28 293	29 849	218,12
	Доцент, д.н.	17 685	23 800	24 958	33 693	35 546	201,1
4 КУ	Профессор, к.н.	16 955	23 800	25 198	34 017	35 888	211,67
	Профессор, д.н.	20 955	27 800	29 198	39 417	41 585	198,45
5 КУ	Зав.каф., к.н.	21 754	24 500	25 940	40 519	42 748	196,5
	Зав.каф., д.н.	25 754	28 500	29 940	45 919	48 445	188,1
6 КУ	Декан, к.н.	52 624	53 900	55 400	69 850	73 692	140
	Декан, д.н.	56 624	57 900	59 400	75 520	79 674	140,71

Во-вторых, следующим закономерным этапом продвижения к эффективному контракту является введение системы нормирования труда. В связи с ростом заработной платы, выполнением указов Президента, достижением показателей развития ЮФУ в рамках Программы развития, должны быть пересмотрены минимальные индивидуальные нормативы трудозатрат по видам деятельности научно-педагогических сотрудников. Для универсального нормирования трудозатрат преподавателя с учетом первой и второй половины рабочего времени необходима разработка нового федерального документа, содержащего в себе рекомендации по нормам времени для расчета объема и распределения учебной работы в соответствии с новыми ФГОС в сфере высшего образования, либо разработка единой отраслевой методики проведения исследования в области установления норм времени, которой могли бы воспользоваться вузы и самостоятельно сформировать собственные системы должностных окладов НПП. Большинство высших учебных заведений пошли именно по собственному пути развития кадровой политики.

Продуманная и четко алгоритмизированная кадровая политика – это есть политика продвижения к эффективному контракту. В Южном федеральном университете она обеспечивается последовательной реализацией следующих этапов:

- комплексной политикой повышения заработной платы;
- разработкой системы оплаты труда, включающей базовый оклад, компенсационные и стимулирующие выплаты;
- введением балльно-рейтинговой системы расчета стимулирующих выплат НПП;
- разработкой системы нормирования труда, включающей индивидуальные нормы выполнения различных видов педагогической деятельности (учебная, учебно-методическая, научно-исследовательская, организационно-методическая, воспитательная) с учетом профессионально-квалификационных групп и квалификационных уровней;
- разработкой индивидуальных нормативов труда для формирования структуры эффективного контракта по должностям и квалификационным уровням.

В целом нормативно-правовую основу разработки системы эффективных контрактов составляют:

- Трудовой кодекс РФ;
- Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года;
- Государственная программа РФ «Развитие образования» на 2013–2020 годы;
- ФЗ № 273 от 29.12.2012 «Об образовании в Российской Федерации»;
- Распоряжение Правительства РФ от 26 ноября 2012 г. № 2190-р об утверждении «Программы поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012 – 2018 годы»;
- Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 18 января 2013 г. № 21 «О методических рекомендациях по разработке органами исполнительной власти субъектов РФ планов мероприятий (региональных «дорожных карт») «повышение эффективности и качества услуг в сфере социального обслуживания населения (2013 - 2018 гг.)»;
- Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики»;
- План мероприятий («дорожная карта») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» (утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2012 г. № 2620-р);
- Локальные целевые программы развития системы образования, принимаемые на уровне субъектов Федерации;
- Локальные нормативно-правовые акты ЮФУ (Положение об оплате труда работников ЮФУ, Положение о нормировании труда работников ЮФУ и др.).

В Трудовом кодексе РФ изложены общие вопросы регулирования социально-трудовых отношений.

В законе об образовании, вступившем в силу с 1 сентября 2013 г., прямой формулировки об эффективности и контрактности отношений между работником и образовательной организацией нет. Имеется лишь косвенное упоминание о задачах повышения эффективности организации образовательной деятельности и использовании бюджетных средств: «Государственно-частное партнерство в сфере образования осуществляется в целях повышения качества образования, более полного удовлетворения потребностей в образовании, а также эффективного использования бюджетных средств...».

В Программе поэтапного совершенствования системы оплаты труда указывается на то, что в отношении каждого работника должны быть уточнены и конкретизированы его трудовая функция, показатели и критерии оценки эффективности деятельности, установлен размер вознаграждения, а также размер поощрения за достижение коллективных результатов труда. Также представлена примерная форма трудового договора с работником государственного (муниципального) учреждения. В Программе дано определение эффективного контракта: «Эффективный контракт – это трудовой договор с работником, в котором конкретизированы его должностные обязанности, условия оплаты труда, показатели и критерии оценки эффективности деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых услуг, а также меры социальной поддержки» (*Программа поэтапного совершенствования...*, 2012). Согласно Программе трудовые отношения, основанные на утвержденных учредителем государственным задании и целевых показателях эффективности работы, осуществляемые в соответствии с установленным порядком оплаты и нормирования труда, являются управляемыми и способствующими наиболее полной реализации должностных обязанностей, показателей и задач стратегического развития. Такое представление о системе организации социально-трудовых отношений позволяет охватить весь обширный круг процессов и связей, возникающих по поводу участия субъектов экономики (работников, работодателей, профсоюзов, государства) в общественном производстве.

В современной экономике труда укоренились определенные подходы к определению социально-трудовых отношений. В зарубежной литературе в основном преобладает узкая трактовка и используется термин «трудовые отношения», под которыми понимается система отношений, возникающих между людьми на разных уровнях: между работниками и работодателями, между представителями различных групп работников и государственными и международными организациями (*Green, 1994. P. 1*). В российской научной литературе преимущественно понятие «социально-трудовые отношения», подчеркивающее отражение социально ориентированного, гуманитарного подхода, а также влияние факторов социальной глобализации, таких сфер человеческой и общественной деятельности, как политика, мораль, этика, право, культура и пр.

В этой связи эффективный контракт является этапом регламентации и регулирования трудовых отношений и встраивается в многоуровневый комплексный механизм управления мотивацией и стимулированием труда работников системы образования.

В Государственной программе РФ «Развитие образования на 2013–2020 годы» используется понятие «эффективный контракт с педагогами всех уровней образования», делается акцент не только на высокий уровень оплаты их труда, но и повышение качества образовательных услуг.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года также упоминается об эффективном контракте, как закономерном процессе введения новой системы оплаты труда на всех уровнях образования.

Большое значение в формировании общей концепции развития эффективного контракта как институциональной формы представления социально-трудовых отношений отводится роли конкретных образовательных организаций в разработке локальных нормативно-правовых актов, определяющих как систему оплаты труда работников, так и условия социального развития и выполнения стратегических задач образовательной организации.

Сущность, структура и преимущества применения эффективного контракта в высшей школе

Эффективный контракт является особым инструментом реализации социально-трудовых отношений в вузе, поскольку предмет эффективного контракта реализуется за рамками трудового договора. Как было отмечено выше, целью введения эффективного контракта является обеспечение управляемости мотивацией и стимулированием труда работников системы образования, в частности, высшей школы.

Эффективный контракт как инструмент управления кадровым потенциалом бюджетных образовательных организаций позволит сформировать мотивацию основного персонала не просто с точки зрения реализации эффективной педагогической деятельности, а прежде всего обеспечит такой размер оплаты труда, который позволит сконцентрировать усилия работника на достижении корпоративных результатов, измеряемых конкретными показателями (международные рейтинги, показатели эффективности вузов, стратегические направления развития и др.).

В этом смысле важно понимать, что, во-первых, показатели (результаты) деятельности должны быть измеримыми (количество научных публикаций, размещенных в РИНЦ, в Scopus и Web of Science, процент трудоустроенных студентов после окончания основной образовательной программы и др.). Причем, необходимо различать индивидуальные показатели и групповые. Во-вторых, эффективный контракт может применяться в отношении только конкретной группы основного персонала. Технологически сложно определить ключевые показатели эффективности для всех должностей квалификационных уровней. На первом этапе необходимо выбрать только наиболее значимые и ключевые должности, например, в отношении основного персонала это могут быть профессора, заведующие кафедрами и деканы факультетов.

Разработка системы рейтинговых показателей должна опираться на приоритеты в области современного образования, выполнение конкретных задач и реализацию функций, имеющих первостепенное значение для работодателя. В этом смысле рейтинговая система должна быть гибкой, прозрачной и легкоуправляемой.

В частности, в Южном федеральном университете применяются показатели оценки результативности деятельности основного персонала за продвижение бренда вуза и индивидуализацию работы со студентами. В качестве основного персонала в Южном федеральном университете выступают научно-педагогические работники (НПР), уже участвующие в реализации системы стимулирования в рамках достижения ключевых индикаторов университета. На основе корпоративной стратегической карты была разработана балльно-факторная таблица, которая включает перечень ключевых показателей эффективности деятельности НПР, увязанных со стратегическими показателями программы развития университета: весовые коэффициенты; коэффициент сложности и количество баллов по каждому показателю. Далее осуществляется расчет стимулирующей выплаты для сотрудников из числа НПР на основе количества баллов, набранных сотрудниками за период начисления стимулирующей выплаты в соответствии с результатами заполнения балльно-факторной таблицы, и «стоимости» одного балла, рассчитанной путем деления общей суммы денежных средств, направляемых на выплату надбавок, на общее число баллов, набранное всеми сотрудниками университета. Система рейтингования встроена в единое информационное пространство Южного федерального университета, каждый сотрудник имеет доступ в свой персональный кабинет, где вносятся все индивидуальные достижения, фиксируются подтверждающие документы, сноски на интернет-ресурсы и пр. Такая система позволяет на основе интернет-системы осуществлять мониторинг результативности научной деятельности структурных подразделений и основного персонала, проводить анализ результативности системы с использованием корреляционно-регрессионной модели зависимости ключевых показателей, позволяющей оценить их влияние на степень достижения поставленной цели.

В-третьих, эффективный контракт должен содержать наиболее значимые показатели деятельности, причем только путем научного экспериментального анализа можно выявить группу показателей, влияющих на стимулирование трудовой функции. Это в свою очередь позволит определить эффективную долю стимулирующей выплаты в общем размере оплаты труда основного персонала.

Главный вопрос, связанный с внедрением эффективного контракта в систему управления социально-трудовыми отношениями в сфере нематериального производства, состоит в определении регламента и структуры контракта. На наш взгляд, структура эффективного контракта должна включать:

- описание должностных обязанностей работника;
- сроки исполнения (причем сроки контракта могут не совпадать со сроками основного трудового договора);
- показатели и критерии оценки эффективности деятельности;
- условия и размер оплаты труда;
- меры социальной поддержки работника (развернутый социальный пакет).

Введение эффективного контракта в системе образования позволит систематизировать кадровые процессы, привести процедуры оценки результатов труда к нормам эффективно развивающихся компаний. Безусловно, необходимо учитывать специфику преподавательского труда, результаты которого часто не поддаются количественному измерению, например, если речь идет о творческом процессе, процессе воспитания личностных качеств у учащихся, развитии одаренности и способностей к генерации новых идей. Поэтому, как правило, традиционно применяемые технологии оценки основного персонала не могут быть напрямую заимствованы у корпоративного сектора

экономики. Вместе с тем внедрение эффективного контракта позволит сделать первые шаги по пути формирования политики управления кадровым потенциалом в высшей школе.

Преимущества от использования эффективного контракта в системе образования, на наш взгляд, можно классифицировать на административные и академические (табл. 4). Важнейшим преимуществом выступает возможность управления системой мотивации и стимулирования труда на внутреннем рынке академического труда. Академический труд, по нашему мнению, обладает определенными признаками, позволяющими детерминировать его как объект регулирования со стороны внутреннего рынка труда. Так как внутренний рынок, по определению П. Доринджера и М. Пайора представляет собой «систему внутриорганизационных административных регламентов, правил и отношений, в рамках которых осуществляется распределение трудовых ресурсов и формируется заработная плата» (*Doeringer, Piore, 1971. P. 3*), то целесообразно выделить признаки академического труда как объекта применения эффективного контракта в системе социально-трудовых отношений, а именно:

- творческий характер трудовой функции;
- креативность;
- возможность демонстрации оппортунистического поведения при низкой вовлеченности в результаты труда;
- наличие двойного вознаграждения за труд (социальный статус и свободное время, с одной стороны, и заработная плата, включающая стимулирующие выплаты, с другой);
- интегрированность академического работника в профессиональное сообщество (коммуникативность);
- наличие особенных поведенческих моделей работников (профессор, обладающий репутационным ресурсом; доценты, ведущие образовательную и научную деятельность; преподаватели, имеющие большую аудиторную нагрузку).

Если академический труд является объектом эффективного контракта, то его носитель, преподаватель, субъектом. Но тогда возникает вопрос, все ли преподаватели являются субъектами эффективного контракта. Нет, не все, а только те, которые способны привести в соответствие результаты своей деятельности (образовательной или научной) со стратегическими целями и задачами развития вуза.

Таблица 4

Преимущества эффективного контракта как инструмента управления социально-трудовыми отношениями в системе высшего образования

Административно-управленческие преимущества	Академические преимущества
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Управляемая система мотивации и стимулирования труда НПП (личные кабинеты, индивидуальный рейтинг и др.) ▪ Конкретизация должностных обязанностей НПП, показателей и критериев оценки эффективности их деятельности ▪ Комплексная модернизация системы социально-трудовых отношений в вузах, включающая кадровый аудит и внутренний маркетинг ▪ Создание условий для конкуренции между НПП ▪ Повышение качества управления персоналом ▪ Прозрачность, информативность и справедливость стимулирующих выплат ▪ Вовлеченность НПП в реализацию стратегии вуза ▪ Единое понимание условий получения вознаграждения за результаты труда работодателями и работниками 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Активизация участия основного персонала (НПП) в исследованиях и разработках (проекты, гранты и хоздоговоры) ▪ Повышение индивидуальной ответственности за результаты образовательной и научной деятельности ▪ Участие в системах повышения квалификации основного персонала ▪ Вовлеченность студентов и основного персонала в фундаментальные и прикладные исследования ▪ Оптимизация учебной нагрузки основного персонала за счет введения системы внутреннего учета и нормирования труда НПП ▪ Повышение качества образовательных услуг ▪ Развитие кадрового потенциала за счет внутреннего резерва (инбридинг) ▪ Развитие академической мобильности и привлечение профессионалов

В целом, среднесрочными результатами применения эффективного контракта как институциональной формы реализации социально-трудовых отношений в высшей школе могут стать:

- конкурентоспособный уровень заработной платы;
- управляемый механизм повышения кадрового потенциала в системе высшего профессионального образования;
- активное участие основного персонала в разработках;
- формирование системы повышения квалификации основного персонала, ориентированной на академические показатели;
- вовлеченность студентов в фундаментальные и прикладные исследования;
- высокий процент трудоустройства выпускников по специальности;
- учет соответствующих видов работ при расчете и оптимизации учебной нагрузки основного персонала.

Применение эффективного контракта будет способствовать реорганизации системы кадрового управления высших учебных заведений, расширению функционала управления кадрами (от рутинной деятельности по подбору и найму работников на основе контрактной системы до перспективной, включающей оценку, продвижение и развитие НПП).

Очевидны и первые системные последствия от введения эффективного контракта, которые сводятся к формированию новых стандартов профессиональной деятельности, мобильности и обновлению состава НПП, развитию внутрикорпоративной мотивации и стимулированию труда педагогических и научных работников, моделированию внутреннего академического рынка труда и построению эффективной кадровой политики, ориентированной не только на прием работников на конкурсной основе, но и на оценку, развитие, продвижение и мотивацию основного персонала – научно-педагогических работников.

ЛИТЕРАТУРА

Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования на 2013–2020 годы» (Распоряжение от 22 ноября 2012 г. № 2148-р). Доступно на: <http://минобрнауки.рф/документы/2882>.

Альтбах Ф., Райсберг Л., Юджевич М., Андрушак Г., Пачеко И. (ред.) (2012). Как платят профессорам? Глобальное сравнение систем вознаграждения и контрактов. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 439 с.

Каплан Р., Нортон Д. (2003). Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес.

Курбатова М., Левин С. (2013). Эффективный контракт в системе высшего образования РФ: теоретические подходы и особенности институционального проектирования // *Журнал институциональных исследований*, т. 5, № 1, с. 55–80.

Министерство финансов РФ. Доступно на: <http://www1.minfin.ru/ru/reforms/budget/>

Михалкина Е.В., Скачкова Л.С. (2013). Концепция новой системы оплаты труда на основе ключевых показателей эффективности в учреждениях высшего профессионального образования // *Мотивация и оплата труда*, № 1, с. 48–60.

Михалкина Е.В., Скачкова Л.С. (2012). Трансформация концепции формирования заработной платы: от простого вознаграждения за труд до эффективных моделей стимулирования труда // *TERRA ECONOMICUS*, т. 10, № 4, ч. 3, с. 5–10.

Михалкина Е.В., Скачкова Л.С., Гапоненко Н.В. (2012). Нормирование труда в вузах: анализ норм труда профессорско-преподавательского состава // *Кадровик*, № 7, с. 38–50.

Постановление Правительства РФ № 583 от 5.08.08 г. с последующими изменениями // *Российская газета* – Федеральный выпуск № 4727 от 13 августа 2008 г.

Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 05.05.2008 г. № 217н «Об утверждении профессионально-квалификационных групп должностей работников высшего и дополнительного профессионального образования». Доступно на: <http://www.gosfinansy.ru/docs/16388/>.

Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 03.07.2008 г. № 305н «Об утверждении профессиональных квалификационных групп работников сферы научных исследований и разработок». Доступно на: http://zakon.scli.ru/ru/legal_texts/legislation_RF/printable.php?do4=document&id4=aa52638b-4565-4332-b6a3-d81ebd4d6c03.

Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 годы (распоряжение от 26 ноября 2012 года № 2190-р. Доступно на: government.ru/media/2012/12/3/53715/.../2190R.doc).

- Российские вузы в мировом рейтинге QS*. Доступно на: http://ria.ru/sn_edu/20130910/961986852.html.
- Росстат* (2012). Россия в цифрах – 2012. Стат.сб. М.
- Росстат* (2011). Труд и занятость в России. 2011. Стат. сб. М.
- Росстат* (2010). Экономическая активность населения России (по результатам выборочных обследований). 2010. Стат.сб. М.
- Трудовой кодекс РФ*. Доступно на: <http://www.trkodeks.ru/>.
- Doeringer P.P., Piore M.J.* (1971). *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington, MA; D.C. Heath and Co.
- Green G.N.* (1994). *Industrial relation. Text and Case Studies*. Pitman Publishing.
- Lawler E.E.* (1994). From job-based to competency-based organizations // *Journal of Organizational Behavior*, no. 15(1).

REFERENCES

- Altbakh F., Raisberg L., Yudkevich M., Andrushak G., Pachenko I. (ред.)* (2012). How is the professors' work paid? Global comparison of the remuneration system and the contract one. Moscow: Higher School of Economics Publ., 439 p. (In Russian.)
- Government Resolution of the Russian Federation no. 583 from 5.08.08* (with further redaction). *Rossiyskaya Gazeta* – The Federal Edition no. 4727 from 13.08.2008. (In Russian.)
- Kaplan R. and Norton D.* (2003). Balanced system of indicators. From strategy towards action. Moscow: Olimp-Business. (In Russian.)
- Kurbatova M. and Levin S.* (2013). Effective contract in higher education system of the Russian Federation: theoretical approaches and peculiarities of institutional design. *Journal of Institutional Studies*, vol. 5, no. 1, pp. 55–80. (In Russian.)
- Labour Code of the Russian Federation*. Available at: <http://www.trkodeks.ru/> (In Russian.)
- Ministry of Finance of the Russian Federation*. Available at: <http://www1.minfin.ru/ru/reforms/budget/> (In Russian.)
- Mikhalkina E.V. and Skachkova L.S.* (2013). New labor remuneration system concept based on key indicators of effectiveness in institutions of higher professional education. *Motivatsiya i oplata truda*, no. 1, pp. 48–60. (In Russian.)
- Mikhalkina E.V. and Skachkova L.S.* (2012). The transformation of the wage formation concept from simple remuneration to effective models of labor stimulation. *TERRA ECONOMICUS*, т. 10, no. 4, p. 3, pp. 5–10. (In Russian.)
- Mikhalkina E.V., Skachkova L.S. and Gaponenko N.V.* (2012). Work measurement in higher education institutions: analysis of labor norms for higher education teaching personnel. *Kadrovik*, no. 7, pp. 38–50. (In Russian.)
- Order of Ministry of Healthcare and Social Development of the Russian Federation, 05.05.2008 no. 217n* «On ratification of professional and qualifying personnel position groups in higher and additional professional education». Available at: <http://www.gosfinansy.ru/docs/16388/>. (In Russian.)
- Order of Ministry of Healthcare and Social Development of the Russian Federation, 03.07.2008 no. 305n* «On ratification of professional and qualifying groups of personnel engaged in research and development». Available at: http://zakon.scli.ru/ru/legal_texts/legislation_RF/printable.php?do4=document&id4=aa52638b-4565-4332-b6a3-d81ebd4d6c03. (In Russian.)
- Program of stage-by-stage enhancement of labor remuneration system in state (municipal) institutions for 2012–2018* (resolution, 26.11.2012 no. 2190-p. Available at: government.ru/media/2012/12/3/53715/.../2190R.doc. (In Russian.)
- Russian higher education institutions in the world-wide rating QS*. Available at: http://ria.ru/sn_edu/20130910/961986852.html. (In Russian.)
- Rosstat [The Federal State Statistics Service of the Russian Federation]* (2012). Russia in numbers – 2012. Moscow. (In Russian.)
- Rosstat [The Federal State Statistics Service of the Russian Federation]* (2011). Labor and employment in Russia. 2011. Moscow. (In Russian.)
- Rosstat [The Federal State Statistics Service of the Russian Federation]* (2010). Economic activity of population of the Russian Federation (based on sample survey). 2010. Moscow. (In Russian.)
- State Program of the Russian Federation «Education Development» for 2013–2020* (Decree, 22.11.2012 no. 2148-р). Available at: <http://минобрнауки.рф/документы/2882>. (In Russian.)

-
- Doeringer P.P. and Piore M.J. (1971). Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Lexington, MA; D.C. Heath and Co.*
- Green G.N. (1994). Industrial relation. Text and Case Studies. Pitman Publishing.*
- Lawler E.E. (1994). From job-based to competency-based organizations. Journal of Organizational Behavior, no. 15(1).*

ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ¹

Р.М. НУРЕЕВ,

доктор экономических наук, профессор,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Москва,
e-mail: nureev50@gmail.com;

Ю.В. ЛАТОВ,

доктор социологических наук, кандидат экономических наук, профессор,
Ведущий научный сотрудник Академии управления МВД России, г. Москва,
e-mail: latov@mail.ru

В очередной главе издания исследован процесс усиления централизованного регулирования как доминирующая тенденция экономической истории развитых стран мира в XX в. Проанализированы основные институты централизованного регулирования рыночного хозяйства, включая уровни: отраслевой и межотраслевой; национальный; наднациональный (мирохозяйственный).

Ключевые слова: государственное регулирование; развитые страны; смешанная экономика; компаративистский анализ.

CENTRALIZED REGULATION OF THE MIXED ECONOMY

R.M. NUREEV,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
National Research University «Higher School of Economics», Moscow,
e-mail: nureev50@gmail.com;

Yu.V. LATOV,

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

Process of reinforcement of centralized regulation of economy as the prevailing tendency in economic history of developed countries in XX century is described in the current chapter of the textbook. The author analyses the various levels of the main institutes of centralized regulation of the market economy, including: sectoral and intersectoral; national; and supranational one.

Keywords: state regulation; developed countries; mixed economy; comparative analysis.

JEL classification: N10, N44, P51.

Глава 16.

Централизованное регулирование смешанной экономики (развитые страны во второй половине XX в.)

Доминирующей тенденцией экономической истории развитых стран мира в XX в. является усиление централизованного регулирования: хозяйственное развитие во все меньшей степени

¹Продолжение. Начало см.: TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 1–4; 2011. Т. 9. № 1–4; 2012. Т. 10. № 1–4; 2013. Т. 11. № 1–2.

идет «самотеком», но во все большей степени становится результатом сознательного выбора. Усиление централизованного регулирования рыночного хозяйства не означает, однако, создания единого контроля. Регулирование осуществляется на трех уровнях:

- отраслевом и межотраслевом уровне – олигополистическими фирмами (в т. ч. транснациональными корпорациями) и финансово-промышленными группами;
- уровне национального государства – правительством и иными государственными институтами (прежде всего, Центральным банком);
- наднациональном (мирохозяйственном) уровне – региональными экономическими объединениями (такими как ЕС или НАФТА), а также международными экономическими организациями (МОТ, МВФ, ЮНКТАД и т. д.).

Плюралистическое централизованное регулирование – главная черта современной смешанной экономики, которая является отнюдь не смешением командной и рыночной экономических систем, а самостоятельной экономической системой. В то же время смешанная экономика выступает формой перехода от индустриального к постиндустриальному обществу.

Рассмотрим основные институты указанных трех уровней централизованного регулирования рыночного хозяйства.

16.1. «Большой бизнес» как планирующая система

«Революция менеджеров»

Уже в эпоху олигополистического капитализма началось формирование новой социальной группы, которая стоит над классовым антагонизмом капиталистов и наемных рабочих. Выделение этой группы имманентно связано именно с усилением важности централизованного регулирования.

Марксистская политическая экономия уже в конце XIX в. зафиксировала тенденцию «отделения капитала-функции от капитала-собственности»². Однако в рамках ортодоксального марксизма приоритетное внимание к классовой борьбе пролетариата с буржуазией отодвинуло на первых порах интерес к данному сюжету. Его разработкой занялись американские институционалисты.

Торстейн Веблен, основоположник институционализма, известен во многом благодаря пропагандируемой им в 1920-е гг. *концепции технократии*. По мнению Веблена, современное производство становится настолько сложным, что управление им необходимо передать из рук узкокорыстных владельцев капитала в руки владельцев специальных знаний, технократов. Однако дальнейшее развитие хозяйственной жизни показало, что собственно технократы (инженеры, занимающиеся прикладными исследованиями ученые) отнюдь не становятся новой властвующей элитой³.

Коренной переворот в понимании институтов экономической власти произошел после публикации в 1941 г. книги американского экономиста-социолога Джона Бернхэма «Революция управляющих». Бернхэм в своей *концепции менеджериальной революции* заявил, что новая элита – это те, кто руководит не техникой, а, прежде всего, людьми. Если Веблен призывал к сдвигу экономической власти, то Бернхэм констатировал: этот сдвиг уже произошел. По его мнению, с 1930-х гг. фактическими руководителями экономики стали топ-менеджеры, представители высших управляющих структур корпоративного бизнеса.

Важные нюансы в понимании сдвига экономической власти были в 1960–1970-е гг. осознаны в *концепции технотрактуры* Джона Кеннета Гэлбрейта⁴. Если Бернхэм считал носителем экономической власти только менеджеров высших эшелонов, то Гэлбрейт включил в число новых «властителей» представителей среднего и даже низшего бизнес-руководства. Он вполне логично указал, что решения, принимаемые лидерами, являются плодом отнюдь не только их личного гениального ума, но результатом коллективного творчества всего управленческого аппарата.

Эволюция концепций сдвига экономической власти отражает эволюцию процессов в самой экономике (табл. 16-1).

² См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.25, Ч. II. Гл. 27.

³ См.: Нуреев Р. М. Экономическая компаративистика. Глава 12. От свободной конкуренции к олигополии // Terra Economicus, Т. 10, № 3. С. 136-158

⁴ Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. М., 1967.

Таблица 16-1

Сдвиги экономической власти

Характеристики	1-й этап	2-й этап	3-й этап	4-й этап
Главное содержание	Усиление роли технических специалистов	Усиление роли топ-менеджеров	Усиление роли работников управления в целом	Повышение вовлечения рядовых работников в управление
Время сдвигов	Конец XIX – начало XX вв.	С 1930-х гг.	С 1950-х гг.	С 1950-х гг.
Отражение в экономической мысли	Концепция технократии Т. Веблена	Концепция менеджериальной революции Дж. Бернхэма	Концепция техноструктуры Дж.К. Гэлбрейта	Концепция кружков контроля качества У.Эдвардса Деминга - Дж. М. Журана

В изменениях экономической власти важен четвёртый этап. Речь идет о развитии *экономической демократии*, когда в выработку и принятие решений вовлекаются не только профессиональные работники аппарата управления, но и рядовые работники. Если в традиционной американской системе 85% ответственности за контроль качества возлагалось на линейных руководителей и ИТР и лишь 15% - на рабочих, то Деминг-Журан перевернули формулу: 15–85%.

Всё шире начинает применяться на практике концепция гуманизации труда. Необходимость повышения внутрифирменной мобильности выражается в самых различных формах. Перечислим наиболее важные из них:

1. *Метод чередования рабочих мест (job rotation)*, заключается в чередовании профессий и операций
2. *Метод расширения трудовых задач (job enlargement)*, выражается в удлинении трудовых профессий, когда происходит совмещение операций (горизонтальная группировка).
3. *Метод обогащения содержания труда (job enrichment)*, приводит к развитию вертикальной группировки, когда работник не только выполняет свою основную операцию, но и в случае необходимости осуществляет ремонт, наладку, контроль и т. д.
4. *Групповые методы работы* – способствуют возникновению и развитию полуавтономных бригад, участвующих в организации и управлении производством. Развитие таких форм выдвигает в повестку дня требование самоуправления.

Участие наемных рабочих в управлении производством начинается с рабочих мест и продолжается в высших органах фирмы. Низший уровень лучше развит в Японии и представлен знаменитыми кружками качества, группами самоконтроля и т. д. В странах Запада этот институт развит гораздо слабее. Так, в начале 1980-х гг. в рационализаторской деятельности участвовало около 60% японских рабочих, в то время как в США – лишь примерно 15%. Что касается вовлечения в управление на более высоком уровне, то оно сильнее всего развито в ФРГ, где еще в 1950-е гг. была создана система «соучастия». Здесь в наблюдательные советы всех крупных корпораций половина членов избирается работниками; в фирмах среднего масштаба рабочее представительство составляет треть.

Сдвиг экономической власти от владельцев капитала к тем, кто его использует, является одновременно и проявлением роста значения управленческих функций, и предпосылкой дальнейшего роста важности централизованного управления. С одной стороны, власть получают те, кто владеет наиболее ценным ресурсом (в данном случае – управленческими знаниями и навыками). С другой стороны, имеющие власть в силу важности своих управленческих функций, стараются принимать такие решения, которые делали бы централизованное управление все более и более необходимым.

От фирм-олигополий – к системе ФПГ

Когда в конце XIX в. распыленный конкурентный рынок стал уступать место высококонцентрированному олигополизированному, у современников возникло опасение, что этот процесс закончится полной монополизацией всех сфер производства и удушением экономической свободы. Однако господство «железной пяты» так и не наступило.

В конце концов преобладающей формой организации отраслевых рынков в современном рыночном хозяйстве становится хотя и не совершенная конкуренция, но и не абсолютная монополия. Каркасом современной экономики во всех развитых странах Запада и Востока являются крупные корпорации-олигополии и финансово-промышленные группы.

Корпорация-олигополия – это своеобразная «золотая середина» между господствующей в XIX в. почти совершенной конкуренцией и властью монополий. Олигополия бывает «жесткой», когда 2-4 фирмы делят практически весь рынок. Однако гораздо чаще она принимает «аморфную» форму, когда 6-8 крупных фирм контролируют 70-80% рынка, а оставшаяся доля приходится на средний и мелкий бизнес. В развитых странах стала устойчивой пропорция, когда корпорации, составляя примерно 20% всех деловых предприятий, обеспечивают 80-90% общего выпуска.

При любом типе олигополистической ценовой политики основные параметры развития отрасли (уровень цен, объем продаж) складываются под влиянием не только и не столько «невидимой руки рынка», сколько корпоративного топ-менеджмента.

С точки зрения общества, олигополистическая структура отраслевых рынков является, видимо, наиболее целесообразной. В эпоху НТР для совершенствования производства необходимы высокие затраты на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки), осуществление которых связано с высоким предпринимательским риском. При абсолютной монополии крупная фирма имеет средства для финансирования НИОКР, но не имеет достаточных стимулов для их быстрого внедрения. Наоборот, при совершенной конкуренции мелкие фирмы имеют сильные стимулы для немедленного внедрения в производство новых разработок, но они не могут позволить себе тратить крупные средства на проекты с неясными перспективами. Крупные корпорации-олигополии с этой точки зрения удовлетворяют требованиям НТР в наибольшей степени: у них есть и значительные финансовые ресурсы для рискованных инвестиций, и заинтересованность оперативно запускать в производство новые разработки, пока не опередили конкуренты.

Самоорганизация бизнеса осуществляется не только на отраслевом, но и на межотраслевом уровне. Координацию деятельности крупных фирм разных отраслей осуществляют финансово-промышленные группы.

Финансово-промышленные группы (ФПГ) – это самоорганизующиеся объединения под единым контролем ряда крупных промышленных и финансовых фирм, осуществляющие согласованную хозяйственную деятельность. Таким образом, в бизнесе складывается иерархическая структура: крупномасштабное предприятие – фирмы-олигополии – финансово-промышленные группы.

Смешанную экономику часто упрощенно называют сочетанием рыночной саморегуляции и государственного регулирования. На самом деле внутрифирменное и надфирменное олигополистическое регулирование рынков выполняет не менее, а, может быть, более важные функции, чем экономическая политика правительств развитых стран.

В качестве показателя уровня развития «большого бизнеса» упомянем, что уже в 1980-е гг. 1/4 всего мирового производства контролировали всего 600 корпораций-гигантов, объединяемых надфирменными союзами. При этом прослеживается четкая закономерность: уровень концентрации производства прямо коррелируется с уровнем конкурентоспособности национальных моделей смешанной экономики. В США в начале 1970-х гг. 100 крупнейших компаний давали 35% промышленного производства, в ФРГ 109 крупнейших компаний давали 65%. Что касается Японии, то в этой стране еще в 1960-е гг. 6 финансово-промышленных групп («дзайбацу») контролировали 68% суммы продаж обрабатывающей промышленности. Ни для кого из экономистов не секрет, что во второй половине XX в. американская экономика медленно, но неуклонно теряла экономическое лидерство. Напротив, Западная Европа (особенно Германия) и Япония во второй половине XX в. ожесточенно и успешно конкурируют с Америкой, претендуя на роль новых лидеров ядра капиталистической мир-экономики.

Вся деятельность ФПГ связана с усилением централизованного регулирования. К целям деятельности относятся:

- 1) кооперирование объединенных единым контролем предприятий, упрочение хозяйственных связей, упорядочение материально-технического снабжения крупного производства, маневрирование обобщественным денежным капиталом для повышения эффективности его использования;
- 2) организация НИОКР в крупных масштабах, ускоренное их внедрение в производство;
- 3) повышение конкурентоспособности продукции, победа над иностранным бизнесом на внутреннем рынке, проникновение на мировой рынок, увеличение экспортного потенциала.

На начальных этапах формирования финансово-промышленные группы носили, как правило, семейный характер, а контроль над членами ФПГ передавался по наследству. В последние десятилетия семейный контроль ослабевает, семейные группы превращаются в анонимные группировки с размытыми границами. Во главе этих группировок стоят высококвалифицированные менед-

жеры – как потомственные финансисты, так и талантливые «новички». Переход экономической власти от знаменитых «акул бизнеса» в руки бюрократии из ФПГ есть одно из проявлений «революции менеджеров».

Развитие ТНК

До сих пор речь шла о регулирующей деятельности «большого бизнеса» на уровне национального государства. Однако в XX в. появляются бизнес-организации, регулирующие экономику уже в масштабах мирового хозяйства. Речь идет о таком институте как *транснациональные корпорации* (ТНК).

Можно выделить три основных этапа развития ТНК.



Рис. 16-1. Динамика количества ТНК и их зарубежных филиалов (по данным ООН)

Источник: <http://www.ini21.ru/?id=839>

На *первом этапе*, в начале XX в., ТНК инвестировали средства прежде всего в сырьевые отрасли экономически слабо развитых иностранных государств, а также создавали там закупочные и сбытовые подразделения. Налаживать высокотехнологичное промышленное производство за рубежом тогда было невыгодно. Субъектами транснационализации в этот период выступали обычно объединения фирм разных стран Запада (международные картели), которые делили рынки сбыта, проводили согласованную ценовую политику и т. д.

Второй этап эволюции ТНК, с середины XX в., связан с усилением роли зарубежных производственных подразделений, причем не только в развивающихся, но и в развитых странах. Если ранее на арене мирового хозяйства действовали международные картели, то теперь возникают национальные фирмы, достаточно крупные, чтобы проводить самостоятельную внешнеэкономическую стратегию. Именно в 1960-е гг. появляется сам термин «транснациональные корпорации».

На *современном этапе*, с конца XX в., главная особенность развития ТНК состоит в создании централизованно управляемых сетей производства и реализации глобального масштаба. Статистика показывает (рис. 16-1), что рост количества зарубежных филиалов ТНК происходит гораздо быстрее, чем рост числа самих ТНК.

По состоянию на 2008 г. в мире действовало 82 тыс. ТНК, контролирующих 810 тыс. иностранных филиалов. Для сравнения: в 1939 г. насчитывалось всего около 30 ТНК, в 1970 г. – 7 тыс., в 1976 г. – 11 тыс. (с 86 тыс. филиалов).

Какова же современная экономическая мощь ТНК? Их роль в современном мировом хозяйстве оценивают при помощи следующих показателей:

- ТНК контролируют примерно 2/3 мировой торговли;
- На них приходится около 1/2 мирового промышленного производства;
- На предприятиях ТНК работают примерно 10% всех занятых в несельскохозяйственном производстве (из них почти 60% работают в материнских компаниях, 40% – в дочерних подразделениях);
- ТНК контролируют примерно 4/5 всех существующих в мире патентов, лицензий и ноу-хау.

Анализируя состав группы наиболее крупных ТНК мира и ее изменения за последние десятилетия, можно проследить, как менялись доминирующие отрасли и регионы.

Таблица 16-2

Отраслевая принадлежность наиболее крупных 50 ТНК мира (по данным «Fortune»)

Годы	Нефтяная промышленность	Автомобилестроение	Электротехника	Химическая промышленность	Сталелитейная промышленность
1959	12	3	6	4	4
1969	12	8	9	5	3
1979	20	11	7	5	3
1989	9	11	11	5	2
2010	8	5	3	1	0

Составлено по: Bergesen A., Fernandez R. Who Has the Most Fortune 500 Firms? // *Journal of World-Systems Research*. 1995. Vol. 1. № 12 (http://jwsr.ucr.edu/archive/vol1/v1_nc.php), http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2010/full_list/.

Первоначально самой крупной отраслевой группой ТНК были сырьедобывающие фирмы (табл. 16-2). Нефтяной кризис 1973 г. привел к резкому росту роли нефтяных ТНК, но уже в 1980-е гг., с ослаблением «нефтяного голода», их влияние уменьшилось, наибольшее значение приобрели автомобилестроительные и электротехнические ТНК. По мере развития НТР на передний план стали выдвигаться фирмы из высокотехнологической сферы услуг – такие как, например, американская корпорация «Майкрософт». Дальнейшее развитие привело к тому, что в начале XXI в. основными сферами деятельности крупнейших компаний становится банковское дело и страхование. Ими занято в настоящее время 17 из 50 крупнейших ТНК.

Таблица 16-3

Национальная принадлежность наиболее крупных 50 ТНК мира в 1959-2010 гг. (по данным «Fortune»)

Годы	США	Страны Западной Европы	Япония	Развивающиеся страны
1959	44	6	0	0
1969	37	12	1	0
1979	22	20	6	2
1989	17	21	10	2
2010	20	21	4	5

Составлено по: Bergesen A., Fernandez R. Who Has the Most Fortune 500 Firms? // *Journal of World-Systems Research*. 1995. Vol. 1. № 12 (http://jwsr.ucr.edu/archive/vol1/v1_nc.php), http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2010/full_list/.

Состав ТНК становится с течением времени все более интернациональным по их происхождению. В десятке самых крупных фирм мира абсолютно преобладают американские фирмы. Но если посмотреть на состав более многочисленных групп крупнейших ТНК планеты (табл. 16-3; 16-4), то здесь американское лидерство выражено гораздо слабее. По данным «Fortune», эволюция шла от абсолютного преобладания американских фирм в 1950-е гг. до доминирования западноевропейских фирм с 1980-х.

Причины экспансии транснациональных корпораций весьма разнообразны, но все они в той или иной степени связаны с преимуществами использования элементов планирования в сравнении с «чистым» рынком. Поскольку «большой бизнес» заменяет стихийное саморазвитие внутрифирменным планированием, ТНК оказываются своеобразными «плановыми экономикками», сознательно использующими преимущества международного разделения труда. Законы свободного рынка не работают внутри ТНК, где устанавливаются внутренние (трансфертные) цены. Если вспомнить об огромных размерах ТНК, то окажется, что только 1/4 современной мировой экономики функционирует в условиях свободного рынка, а 3/4 – в своеобразной «плановой» системе.

Таблица 16-4

**Национальная принадлежность наиболее крупных ТНК мира в 2010 г.
(по данным «Fortune»)**

Группы фирм	США	Страны Западной Европы	Япония	Развивающиеся страны
Крупнейшие 10 фирм	2	3	2	0
Крупнейшие 50 фирм	20	21	4	5
Крупнейшие 100 фирм	32	45	10	13

Составлено по: http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2010/full_list/.

Выросшие за счет преимуществ централизованного регулирования перед децентрализованным, ТНК становятся очень важными субъектами мирохозяйственного регулирования. Последствия их регулирующей деятельности весьма неоднозначны (табл. 16-5).

Таблица 16-5

Последствия деятельности ТНК

	Для принимающей страны	Для страны, вывозящей капитал	Для всего мирового хозяйства
Позитивные последствия	<ol style="list-style-type: none"> 1. получение дополнительных ресурсов (капитал, технологии, управленческий опыт, квалифицированный труд); 2. рост производства и занятости; 3. стимулирование конкуренции; 4. получение госбюджетом дополнительных налоговых доходов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. унификация экономических «правил игры» (импорт институтов); 2. рост влияния на другие страны; 3. рост доходов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. стимулирование глобализации, рост единства мирового хозяйства; 2. глобальное планирование – создание предпосылок для «социального мирового хозяйства»
Негативные последствия	<ol style="list-style-type: none"> 1. внешний контроль за выбором специализации страны в мировом хозяйстве; 2. вытеснение национального бизнеса из наиболее привлекательных сфер; 3. рост неустойчивости национальной экономики; 4. уклонение большого бизнеса от налогов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. снижение государственного контроля; 2. уклонение большого бизнеса от налогов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. появление мощных центров экономической власти, действующих в частных интересах, которые могут не совпадать с общечеловеческими

«Важно подчеркнуть, – пишут современные российские экономисты А. Мовсесян и С. Огнивцев, – что законы свободного рынка не работают внутри ТНК, где устанавливаются внутренние цены, определяемые корпорациями. Если вспомнить о размерах ТНК, то окажется, что только четвертая часть мировой экономики функционирует в условиях свободного рынка, а три четверти – в своеобразной «плановой» системе». Это обобществление производства создает предпосылки для перехода к централизованному регулированию мировой экономикой в интересах всего человечества, для создания «социального мирового хозяйства»⁵. Однако преобладание среди ТНК фирм стран западноевропейской культуры приводит к тому, что осуществляемое ими централизованное регулирование ведет к «редактированию» мира под американский/западно-европейский стандарт.

Деятельность сильных ТНК, чья экономическая мощь превосходит потенциал многих государств, качественно меняет саму систему управления мировым хозяйством. Суверенным госу-

⁵ Мовсесян А., Огнивцев С. Транснациональный капитал и национальные государства // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 6.

дарствам приходится сначала в экономической, а затем и в политической сфере делить власть с этими новыми субъектами мирохозяйственных отношений. Но если национальные правительства находятся под контролем своих граждан, то лидеры транснационального бизнеса никем не избраны и никому не подотчетны. Ради прибыли международные олигархи могут наносить серьезный ущерб экономике даже высокоразвитых стран, уклоняясь при этом от какой-либо ответственности (вспомним, например, валютные спекуляции Дж. Сороса).

Впрочем, мнение, будто в результате международных операций транснациональных корпораций одни страны обязательно выигрывают, а другие несут потери, следует считать заблуждением. В реальной жизни возможны и другие результаты: обе стороны могут оказаться в выигрыше или в проигрыше. Баланс выгод и потерь от деятельности ТНК во многом зависит от контроля над их деятельностью со стороны правительств, общественных и наднациональных организаций.

16.2. Государственное регулирование

Формирование национальных моделей смешанной экономики

После Второй мировой войны почти все видные экономисты (за редкими исключениями, такие как Ф. фон Хайек и Л. фон Мизес) сходились в том, что действия «невидимой руки» рынка должны в определенной степени дополняться действиями «видимой руки» государства. Расхождения между ними касались определения этой степени и выбора инструментов регулирования, но не общего принципа.

Причина такого единодушия ученых заключалась в том, что рынок, по признанию экономистов кейнсианского и институционального направлений, принципиально не способен эффективно решать все экономические и социальные проблемы. Иначе говоря, существуют имманентные недостатки рыночной экономики – экономические и социальные «провалы» (или «фиаско») рынка (рис. 16-2). Для их преодоления правительству предлагалось постоянно (не только в период кризисов) осуществлять меры централизованного регулирования. Именно в процессе поиска оптимальной модели национального государственного регулирования в послевоенные годы сложились национальные модели экономики, сохранившие свои основные черты до XXI в.



Рис. 16-2. Недостатки (провалы) рынка и пути их преодоления

Существует несколько параметров, по которым можно оценивать масштабы государственного участия в экономической жизни в различных национальных моделях смешанной экономики (табл.16-6).

Западноевропейская модель выглядит наиболее «огосударствленной» практически по всем показателям. Шведский опыт есть наиболее крайнее проявление этой тенденции. Впрочем, экономическая «слабость» государства в США и Японии – скорее видимость, просто там используются более хитрые (и в конечном счете – более эффективные) методы государственного контроля.

Социальная политика – главное направление государственного регулирования в большинстве стран Западной Европы, хотя между ними и существуют заметные различия. Так, если в Швеции делается ставка на государственные социальные гарантии и социальные пособия, то в Германии правительство стимулирует социализацию на внутрифирменном уровне (приобретение рабочими на льготных условиях акций своих фирм, участие в управлении ими).

Таблица 16-6

Участие государства в экономике развитых стран

Страны	Государственные расходы, % к ВВП (2008)	Работники государственного сектора, % к общей занятости (2006)
Франция	52,7	21,5
Германия	43,8	18
Нидерланды	45,9	25,1
Великобритания	47,5	23,8
Средняя арифметическая	47,5	22,1
США	38,8	21
Япония	37,1	23,4

Источник: *National Accounts of OECD Countries, OECD, Paris, 2010; OECD Structural Analysis Statistics, OECD; Labour Force Statistics: 1985–2010, OECD, Paris, 2010.*

В *американской модели* используются преимущественно законодательные и кредитно-финансовые приемы регулирования. Антитрестовское законодательство давно признано хрестоматийным образцом для подражания. Другой высокоэффективный рычаг – это созданная в 1913 г. Федеральная резервная система (ФРС), в которую входят двенадцать региональных банков, коллективно выполняющих функции центрального банка. Главным объектом заботы американского правительства является скорее предприниматель, чем работник. В американской модели наиболее сильны неоклассические тенденции.

Своеобразно построено государственное регулирование в *японской модели*. С одной стороны, чисто количественные параметры государственного участия в экономике здесь относительно низки, с другой – наблюдается, несомненно, очень сильное государственное регулирование. Парадокс объясняется просто: специфика государственного регулирования в Японии не в «количестве», а в «качестве». Немногочисленные государственные чиновники Страны восходящего солнца эффективно посредничают в трудовых конфликтах, стимулируют внешнеэкономическую экспансию (через таможенные тарифы, налоговые льготы и даже прямые государственные субсидии), а самое главное – осуществляют перспективное индикативное планирование.

Многие экономисты-компаративисты считают, что японская модель «корпоративного коммунизма» есть своего рода «золотая середина» между западноевропейскими вариантами социального рыночного хозяйства и американским «государством всеобщего благосостояния».

Конкуренция национальных экономических моделей протекает после 1945 г. исключительно мирными методами. Сконструированная модель взаимоотношений между странами «ядра» капиталистической мир-экономики позволила на протяжении более полувека исключать военные конфликты между главными «игроками» (хотя по-прежнему возможны острые военные конфликты между странами «ядра» и периферийными странами – достаточно вспомнить англо-аргентинскую войну 1982 г. на Фолклендских островах или войны США с Ираком в 1991 и 2003 гг.).

От «кейнсианской революции» - к «неоклассической контрреволюции»

«Век кейнсианства» оборвался кризисом 1973–1975 гг. Этот кризис показал, что кейнсианские методы государственного регулирования хотя и снижают негативные последствия циклических кризисов, но не отменяют их. К тому же методы «лечения» сами по себе могут оказаться «ядовитыми», порождая стагфляцию.

Разочарование в кейнсианстве как в панацее (на роль которой учение Кейнса вовсе и не претендовало) вызвало «неоклассическую контрреволюцию» – возрождение популярности идеологии «свободного рынка». Основополагающий тезис неоклассиков (неолибералов) последней трети XX в. заключался в том, что рынки в достаточной степени конкурентны, и это обеспечивает высокую степень макроэкономической стабильности. В связи с этим необходимо, по их мнению, ограничить государственное регулирование и сократить государственные расходы.

Таблица 16-7

Динамика доли государственных расходов в ВВП, 1913–2008 гг., %

Страны	1913	1938	1950	1973	1999	2006	2008
Франция	8,9	23,2	27,6	38,8	52,4	53,4	52,7
Германия	17,7	42,4	30,4	42	47,6	45,7	43,8
Нидерланды	8,2	21,7	26,8	45,5	43,8	46,7	45,9
Великобритания	13,3	28,8	34,2	41,5	39,7	45	47,5
Средняя арифметическая	12	29	29,8	42	45,9	47,7	47,5
США	8	19,8	21,4	31,1	30,1	36,6	38,8
Япония	14,2	30,3	19,8	22,9	38,1	38,1	37,1

Источник: 1913–73 from Maddison (1995a, p. 65); 1999, 2007 from OECD, *Economic Outlook, December 1999, Table 28., National Accounts of OECD Countries 2010.*

Парадокс в том, что хотя идеи неолиберализма доминировали в научных кругах, однако в хозяйственной практике преобладающей все равно осталась парадигма этатизма. И в «век кейнсианства», и в период «неоклассической контрреволюции» никто из государственных администраторов не намеревается осуществлять полного огосударствления экономики, но почти все они в той или иной степени признают целесообразность и необходимость вмешательства государства в экономику.

Таким образом, различия между кейнсианской и неоклассической экономической политикой – это отнюдь не противоположность между «огосударственным» рынком и рынком, совершенно свободным от государства. По существу, речь идет о двух школах, которые одинаково признают необходимость дополнения рыночной саморегуляции централизованным государственным регулированием, хотя и в разной степени и различными методами.

В реальной экономической политике правительства развитых стран конца XX в. часто использовали инструменты из обоих арсеналов (например, снижение налогов и гибкая денежная политика). Характерно, что если проследить долгосрочную динамику доли государственных расходов в валовом внутреннем продукте (ВВП) как важнейшего обобщающего показателя роли государства в экономике, то разница между кейнсианским и неоклассическим периодами совершенно не заметна (табл. 16-7).

Усиление государственного регулирования – угроза Левиафана?

Экономисты выделяют четыре типа «провалов» рынка: 1) монополия; 2) несовершенная (асимметричная) информация; 3) внешние эффекты; 4) общественные блага. Государство пытается решить эти проблемы, осуществляя антимонопольную политику, социальное страхование, ограничивая производство товаров с отрицательными внешними эффектами и стимулируя производство и потребление экономических благ с положительными внешними эффектами. Эти направления деятельности государства составляют как бы нижнюю границу вмешательства государства в рыночную экономику.

Таблица 16-8

Расходы на государственную помощь в США, 1890-1990 гг.

Год	Государственные расходы на социальное благосостояние (в % к ВВП) (а)	Государственные расходы на социальное страхование (в % к ВВП)	Расходы на здравоохранение (в % к ВВП)	Государственные расходы на высшее образование (в % к общим расходам)
1890	2,4	-	-	-
1900	-	-	-	-
1920	-	-	-	38
1929	3,9	0,2	10	41
1955	8,6	2,6	5,3 (с)	64
1970	14,8	5,7	7,4	67,5
1980	18,6	8	9,2	66,3
1985	18,4	10,1	10,5	65
1987	18,4	10,8	-	-
1990	19,1	9,3	13,2 (b)	64

(а) Расходы на соц. благосостояние включают: соц. страхование и гос. помощь, образование, программы для ветеранов, детское питание, программы по реабилитации

(b) – 1991 г.

(с) – 1960 г.

Однако в современном мире экономические функции государства гораздо шире. Оно занимается развитием инфраструктуры, дотациями на школьное обучение, пособиями по безработице, пенсиями и пособиями малообеспеченным и др. Лишь небольшое число этих услуг обладает свойствами чисто общественных благ. Большинство из них потребляется не коллективно, а индивидуально. Тем не менее доля государственных расходов в валовом национальном продукте во всех развитых странах в XX в. имеет тенденцию к росту. К тому же обычно государство проводит антиинфляционную и антимонопольную политику, стремится сократить безработицу. В последние десятилетия все более активно оно участвует в регулировании структурных изменений, стимулирует научно-технический прогресс, стремится поддерживать высокие темпы развития национальной экономики. Если к этому добавить региональное и внешнеэкономическое регулирование, то станет очевидно, почему роль государства в течение XX в. неуклонно возрастала (табл. 16-8.).

Если в 1890 г. государственные расходы на социальное благосостояние составляли в США всего лишь 2,4% ВВП, государственные расходы на социальное страхование и здравоохранение отсутствовали совсем, то в 1990 г. они составили 19,1%, 9,3 % и 13,2 % ВВП соответственно. Характерно, что американская идеология государственного регулирования, основанная на протестантской этике, принципиально отвергает заботу о «сырых и слабых» как главный приоритет экономической деятельности государства.

TERRA ECONOMICUS ♦ 2013 Том 11 № 3

Занимательная компаративистика

КАК ЛУЧШЕ ПОМОЧЬ БЕДНЫМ МИРА СЕГО

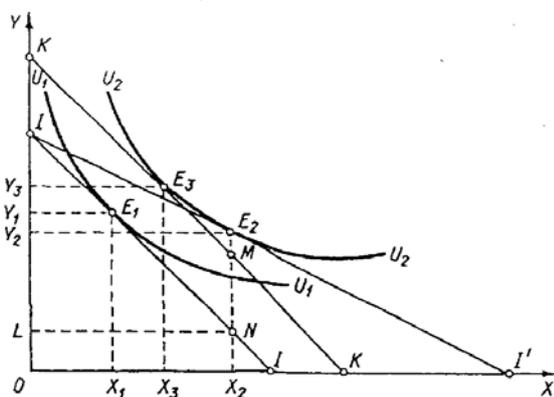


Рис. 16-1*. Сравнение дотаций на продовольствие и увеличения денежных доходов: X – количество продовольствия, Y – денежный доход

Возможны в принципе два варианта социальной политики в отношении низкодоходных слоёв – дотации на продовольствие и увеличение денежных доходов бедного населения. Как с чисто экономической точки зрения оценить, какой вариант более предпочтителен (см. рис. 16-1*)?

OX_1 – продовольствие

IY_1 – расходы на него (руб.)

Цель: $U_1 U_1 \rightarrow U_2 U_2$.

В результате снижения P_x бюджетное ограничение перемещается: $\Pi \rightarrow \Pi'$;

Равновесие сдвигается $E_1 \rightarrow E_2$.

Новая точка E_2 характеризуется следующими параметрами:

OX_2 – потребление мяса, IY_2 – расходы на него.

Без дотаций за OX_2 пришлось бы платить IL :
 $IL - IY_2 = Y_2L$ (это ДОТАЦИЯ).
 В случае УВЕЛИЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ ситуация меняется. Цена на мясо остается прежней, однако низкооплачиваемые слои получают больше денежных знаков.
 На $\Sigma=IK$ (При $P_i = \text{const}$) $II \rightarrow KK, E_3$ – новая точка равновесия.
 В этом случае, как показывает опыт, они будут затрачивать на мясо меньше средств, чем в первом случае (OX_3 меньше, чем OX_2).
 Расходы государства также будут меньше: $IK < Y_2L$ ($IK = MN, MN < Y_2L$).
 При этом индивиды приобретают большую свободу выбора и расходуют деньги по своему усмотрению.
 Таким образом, экономическое моделирование доказывает предпочтительность общего увеличения доходов. Однако на практике при проведении социальной политики предпочитают давать льготы строго целевого назначения – дотации на оплату жилья, купоны на покупку товаров первой необходимости и т. д. Это противоречие между рекомендациями экономической теории и многолетней практикой регулирования можно объяснить одним из двух положений: либо государственная политика по чисто популистским соображениям организована неоптимально, либо экономико-математическое моделирование «не замечает» какие-то важные детали реальной жизни.

Таблица 16-9

Государственные расходы в странах ОЭСР в 1960–2008 гг. (% ВВП)

Страны	1960	1970	1980	1990	2000	2006	2008
США	27,6	31,6	33,7	33,3	32,7	33,1	38,8
Япония	18,3	19,4	32,6	31,7	33,2	31,7	37,1
Германия	32,5	38,6	48,3	45,2	45,7	44	43,8
Франция	34,6	38,9	46,4	49,8	53,4	50,8	52,7
Великобритания	32,6	39,8	45,1	39,9	40,6	42,2	47,5
Италия	30,1	34,2	46,1	43,2	51,3	45,6	48,7
Канада	28,9	34,8	40,5	45,9	44,7	40,7	39,7
Среднее по большим странам	29,2	33,9	41,8	42,7	43,086	41,157	44,0
Австралия	22,1	25,1	32,1	34,3	36,6	36,1	34,3
Австрия	32,1	39,2	48,9	48,7	50,9	48	48,9
Бельгия	30,3	36,5	50,8	49,1	50,2	49,1	50,1
Дания	24,8	40,2	56,2	58,3	55,8	55,6	51,5
Финляндия	26,7	30,5	36,5	39,7	52,6	52,3	49,0
Греция	17,4	22,4	30,5	52,5	46	34,3	48,3
Исландия	28,2	30,7	31,4	38	48,1	48,1	57,8
Ирландия	28	39,6	50,9	42,4	35,6	35,5	42,0
Нидерланды	33,7	43,9	57,5	54,1	47,1	47,2	45,9
Норвегия	39,9	41	50,7	53,7	57,9	59,8	40,0
Испания	18,8	22,2	32,9	41,8	38,4	40,3	41,1
Швеция	31,1	43,3	61,6	59,1	58,3	57,6	51,8
Швейцария	17,2	21,3	29,3	34,1	60,2	35,2	32,0
Среднее по малым странам	26,2	33,5	43,8	46,6	49,054	46,085	45,6
Среднее по всем странам	27,2	33,5	43,8	46,6	46,07	43,621	44,8
Стандартное отклонение по всем странам	5,62	7,85	7,85	8,3	8,3244	8,268	6,748

Источник: National Accounts of OECD Countries, OECD, Paris, 2010.

Государственный аппарат на протяжении второй половины XX в. пытался решить две взаимосвязанные задачи: обеспечить нормальную работу рынка и решить (или хотя бы смягчить) острые социально-экономические проблемы. Поэтому государственные расходы росли практически во всех странах ОЭСР. Средний размер расходов превысил в 1990 г. 45% ВВП. При этом государственные расходы росли везде – как в больших, так и в малых странах (табл. 16-9).

В структуре государственных расходов ведущих стран преобладают общие текущие выплаты, составившие в 1990 г. от четверти до половины всех государственных расходов. Еще примерно пятую часть составляет потребление. Расходы на социальное обеспечение и другие трансферты составляли 11-24% (табл. 16-10).

Таблица 16-10

Структура государственных расходов по странам, 2005 г.

Расходы	Канада	Франция	Германия	Италия	Япония	Норвегия	Швеция	Великобритания
Традиционные функции	5	7,4	5,9	6,9	4,5	6,6	9,2	6,8
Общегосударственные вопросы	2	4	3,1	3,6	2,1	3,5	5,6	2,21
Оборона	1,1	2,4	1,2	1,3	1	2	2,2	2,5
Внутренняя безопасность	1,9	1	1,6	2	1,4	1,1	1,4	2,1
Современные функции	27,1	36,8	35,2	31,5	23,5	33,4	40	28,1
ЖКХ	0,8	1	1,2	0,7	0,8	0,4	1	0,5
Здравоохранение	7,4	8,4	6,5	6,5	6,7	7,8	6,8	6,4
Культура	1	0,8	0,7	0,9	0,2	1,1	1,1	0,5
Образование	5,6	6	4,1	5	4,1	6,2	7,3	5
Социальное обеспечение	12,3	20,6	22,7	18,4	11,7	17,9	23,8	15,7
Экономика	4,2	6	4,5	4,6	6,1	5,4	4,8	3
Экономические вопросы	3,6	4,8	3,9	3,8	4,5	4,8	4,5	2,4
Защита окружающей среды	0,6	1,2	0,6	0,8	1,6	0,6	0,3	0,6
Процентные платежи	3,9	3,2	3,1	5,3	2,6	1,9	3,2	2

Источник: *National Accounts of OECD Countries, OECD, Paris, 2005.*

Разбухание масштабов государственного регулирования породило в 1970–1980-е гг. волну либеральных реформ (тэтчеризм в Великобритании, рейганомика в США) под лозунгом резкого ограничения вмешательства государства в экономику. Хотя идеологическая риторика была гораздо внушительнее реальных действий, все же эти реформы смогли по крайней мере затормозить расширение государственного регулирования. Как показал опыт либеральных реформ, способы разгосударствления экономики могут быть различны. Это, прежде всего, поощрение конкуренции и либерализация рынков, снижение барьеров для вступления в отрасль, активная антимонопольная политика. Эффективной мерой может стать и стимулирование смешанного предпринимательства. Наконец, сильной мерой является денационализация государственной собственности, развитие процессов приватизации.

Занимательная компаративистика

ГРАНИЦЫ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА

Противники расширения государственного аппарата выступают за минимальное государство. Р. Нозик в своей работе «Анархия: государство и утопия» пишет, что функции государства должны быть сведены к защите от насилия, воровства и мошенничества, а принуждение должно быть применено только к лицам, нарушающим контракты⁶. Все остальные функции, считает он, рано или поздно станут посягательством на права личности. Поэтому такие функции нельзя оправдать.

⁶ Nozick, R. *Anarchy, State and Utopia*, Oxford, Basic Books, 1974, p. ix.

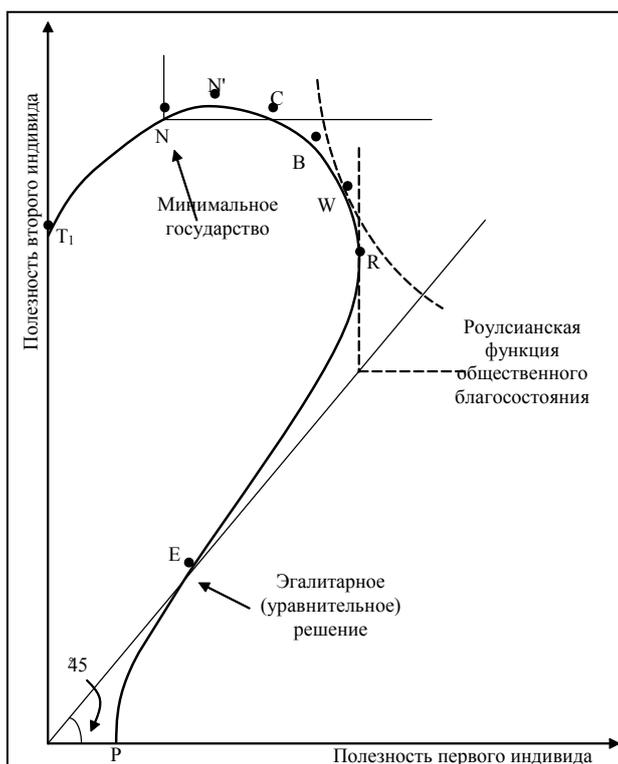


Рис. 16-2*. Альтернативные подходы к целям правительства

правлении означает одновременное улучшение полезности и первого, и второго индивида. Заметим, что это было бы невозможно, если бы мы находились в точке N' , движение из которой в точку C означало бы ущемление полезности второго индивида (а движение в точку N ущемляло бы интересы обоих).

Однако этот график позволяет проиллюстрировать и другие функции общественного благосостояния: роулзианскую (см. точку R на рис. 16-2*) и эгалитарную (см. точку E). Напомним, что эгалитаризм исходит из предпосылки, что все члены общества должны иметь не только более-менее равные возможности, но и равные результаты. Это может быть отражено лучом, исходящим из начала координат под углом 45° . Пересечение этого луча с политическими возможностями государства как раз и отражает точку E . Движение вниз от нее означает ухудшение полезности обоих индивидов, а движение вверх, хотя и означает Парето-улучшение, но достигается таким образом, что полезность второго растет более быстрыми темпами, чем первого.

Точка R отражает подход, развитый в трудах современного философа Дж. Роулза⁸. По Роулзу, должна максимизироваться полезность прежде всего наименее обеспеченных членов общества. От этого, считает он, выигрывает и общество в целом. Если первый индивид богатый, а второй — бедный, то очевидно, что максимальной полезности, какой достигнут наименее обеспеченные индивиды (не ухудшая положение богатых), будет точка R , в которой будут полностью исчерпаны имеющиеся в распоряжении государства политические возможности.

Несомненно, что роулзианский подход может служить обоснованием экспансии государства. Между тем стремительное увеличение государственного сектора и государственного регулирования в условиях рыночной экономики не может быть беспредельным. Рыночная экономика накладывает на функции государства определенные ограничения. Рост государственного сектора приводит к снижению эффективности экономики.

Отступление институтов самоорганизации (на примере профсоюзов)

Усиление во второй половине XX в. государственного регулирования привело к отступлению и частичному демонтажу многих институтов самоорганизации, сложившихся в индустриальном обществе и потерявших в эпоху НТР перспективу развития. Яркий тому пример — упадок профсоюзного движения.

⁷ Buchanan, J. M. A Hobbesian interpretation of the Rawlsian difference principle, *Kyklos*, 1976, p. 5-25.

⁸ Роулз Дж. Теория справедливости. Новосибирск: Изд-во Новосибирского университета, 1995.

Таблица 16-11

Динамика членства в профсоюзах и ассоциациях работников США, % от рабочей силы

Год	Процент от рабочей силы	
	Членство только в профсоюзах	Членство в профсоюзах и ассоциациях работников
1930	7	
1950	22	
1970	23	25
1980		21
1992		13
2002		13
2006		13
2008		12

Источник: *National Accounts of OECD Countries, OECD, Paris, 2010.*

Главным проявлением современного кризиса профсоюзного движения является сокращение в большинстве развитых стран доли работников, входящих в профсоюзы. В США коэффициент юнионизации (степень охвата рабочей силы профсоюзным движением) упал с 34% в 1954 г. до 13% в 2002 г. (см. табл. 16-11), в Японии – с 35% в 1970 г. до 22% в 2000 г. Редко в какой стране профсоюзы объединяют более половины наемных работников.

Можно выделить три основных внешних фактора, противодействующих развитию профсоюзов в современную эпоху.

1. Возрастание международной конкуренции из-за экономической глобализации.

По мере формирования международного рынка труда конкурентами рабочих из развитых стран мира становятся не только их безработные соотечественники, но и масса работников из менее развитых стран мира. Эта группа людей, обладая примерно тем же набором знаний, готова выполнять тот же объем работы за заметно меньшую заработную плату. Поэтому многие фирмы стран «золотого миллиарда» широко используют труд не входящих в профсоюзы рабочих-мигрантов (часто нелегальных) или вообще переносят свою деятельность в страны «третьего мира», где профсоюзы очень слабы.

2. Упадок в эпоху НТР старых отраслей промышленности.

Профсоюзное движение долгое время было основано на трудовой солидарности работников традиционных отраслей промышленности (металлургов, шахтеров, докеров и т. д.). Однако по мере развертывания НТР происходят структурные сдвиги – сокращается доля промышленной занятости, зато растет занятость в сфере услуг. Хотя в новых отраслях также возникают профсоюзы, они, как правило, малочисленнее и менее активны, чем профсоюзы старых отраслей. Так, в США в 2000 г. в отраслях промышленности, строительства, транспорта и связи доля членов профсоюзов составляла от 10 до 24% от числа занятых, а в сфере коммерческих услуг – менее 5% (табл. 16-12).

3. Усиление влияния либеральной идеологии на деятельность правительств развитых стран.

Таблица 16-12

Коэффициент юнионизации в разных отраслях экономики США, 1880-2000 гг., %

Производственные отрасли	1880	1910	1930	1953	1974	1983	2000
Сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство	0,0	0,1	0,4	0,6	4,0	4,8	2,1
Горнодобывающая промышленность	11,2	37,7	19,8	64,7	34,7	21,1	10,9
Строительство	2,8	25,2	29,8	83,8	38,0	28,0	18,3
Обрабатывающая промышленность	3,4	10,3	7,3	42,4	37,2	27,9	14,8
Транспорт и связь	3,7	20,0	18,3	82,5	49,8	46,4	24,0
Коммерческие услуги	0,1	3,3	1,8	9,5	8,6	8,7	4,8
В экономике в целом	1,7	8,5	7,1	29,6	24,8	20,4	14,1

В Великобритании правительство М. Тэтчер резко негативно высказывалось против деятельности профсоюзов, направленной на повышение заработной платы, так как это повышало стоимость британских товаров и делало их менее конкурентоспособными на международном рынке. Принятые в начале 1980-х гг. законы запрещали политические забастовки, забастовки солидарности, пикетирование поставщика предпринимателя, усложняли процедуру активных действий (вводилось обязательное предварительное тайное голосование всех членов профсоюза по вопросам о проведении акций протеста). В результате этих санкций доля членов профсоюзов среди рабочих Великобритании упала до 28,8% в 2001 г.

Еще хуже сложилась ситуация с профсоюзами в США. Рабочие ряда отраслей промышленности с традиционно сильным профсоюзным движением (сталелитейная, автомобильная, транспортная промышленность) были вынуждены согласиться на понижение зарплаты. Несколько забастовок потерпели сокрушительный крах (наиболее яркий пример – разгон профсоюза авиадиспетчеров в 1980-х, при Р. Рейгане). Результатом этих событий стало резкое понижение численности рабочих, желающих быть членами профсоюзов, которые оказались не в состоянии выполнять свои функции.

Впрочем, если в одних развитых странах профсоюзное движение находится в явном упадке, то в некоторых других профсоюзы сохранили свое значение. Во многом этому способствовала корпоративная модель взаимоотношений рабочего движения и власти. Это касается, прежде всего, таких континентально-европейских стран, как Франция, Германия, Швеция.

Так, в то время, когда в Великобритании вводились антипрофсоюзные законы, во Франции приняли трудовые акты, которые предусматривали организацию комитетов по здравоохранению и безопасности на рабочем месте, а также юридически закрепили обязательность процедуры коллективных переговоров по оплате труда (1982 г.). Законодательство 1980-х гг. вводило представителей профсоюзов в совет директоров компаний с правом голоса. В 1990-х гг. государство взяло на себя расходы по организации трудовых арбитражей и программ повышения квалификации рабочей силы. Благодаря активности французского государства были существенно расширены и укреплены права, которыми обладали рабочие комитеты и профсоюзные депутаты.

Однако кризисные явления заметны и в деятельности «континентальных» профсоюзов. Французские профсоюзы, в частности, относительно малочисленнее даже американских: в частном секторе Франции лишь 8% работников являются членами профсоюзов (в США – 9%), в госсекторе – около 26% (в США – 37%). Дело в том, что когда государство всеобщего благосостояния проводит активную социальную политику, оно фактически перенимает функции профсоюзов, что ведет к ослаблению притока в них новых членов.

16.3. Формирование институтов надгосударственного регулирования

Помимо регулирования отраслей крупными бизнес-структурами, помимо регулирования государством и общественными организациями национальной экономики, в развитых странах второй половины XX в. интенсивно развивались институты надгосударственного регулирования – прообраз «мирового правительства», которое управляет мировым хозяйством.

В современном мире практически ни одна из стран не развивается обособленно от других. Экономика любого государства становится частью мирового хозяйства. Мировая экономика в широком смысле слова – это сложная совокупность всех национальных экономик мира, в которой возникают синергетические эффекты. Участниками глобальных хозяйственных отношений становятся не только отдельные граждане, фирмы и правительства, но и союзы государств, наднациональные экономические организации.

Постепенное «растворение» национальных экономик в мировом хозяйстве приводит к тому, что благосостояние каждого государства начинает зависеть не только (а часто – не столько) от экономической деятельности его собственных граждан, но и от событий, происходящих иногда на другом конце планеты. Примерами могут быть зависимость экономики современной России от колебаний цен на нефть или торможение экономического роста во всех развитых странах после событий 11 сентября 2001 г. в США.

Современное мировое хозяйство включает три основных блока:

а) *международное движение товаров* – международная торговля;

- б) *международное движение факторов производства*, а именно
- трудовых ресурсов – миграция рабочей силы,
 - капитальных ресурсов – международное движение капиталов,
 - информации – международные научно-технические связи;
- в) *обеспечение условий для международных контрактов* – мировые валютные связи, международное право, международные организации.

Для понимания закономерностей «административной революции» наиболее важен третий, институциональный компонент. Поскольку в международном движении товаров и в международном движении факторов производства доминируют развитые страны (табл. 16-13), то именно они создают и институты надгосударственного регулирования.

Таблица 16-13

Региональная структура мирового товарооборота в 1990-2005 гг., в %

Регион	Импорт товаров и услуг (% ВВП)		Экспорт товаров и услуг (% ВВП)		Экспорт сырья (% экспорта товаров)		Экспорт промышленных товаров (% экспорта товаров)		Экспорт высоких технологий (% экспорта промышленных товаров)	
	1990	2005	1990	2005	1990	2005	1990	2005	1990	2005
Развивающиеся страны	24	40	25	44	40	28	59	71	10,4	28,3
Наименее развитые страны	22	34	13	24			31			
Арабские государства	38	38	38	54	87		14		1,2	2
Восточная Азия и Тихоокеанский бассейн	32	59	34	66	25	13	73	86	15,3	36,4
Латинская Америка и Карибский бассейн	15	23	17	26	63	46	36	54	6,6	14,5
Южная Азия	13	25	10	23	28	47	71	51	2	3,8
Страны Африки к югу от Сахары	26	35	27	33		66		34		4
Центральная и Восточная Европа и СНГ	28	43	29	45	21	36		54		8,3
ОЭСР	18	23	17	22	19	18	77	79	18,1	18,2
Страны ОЭСР с высоким уровнем дохода	18	22	17	21	24	17	79	79	18,5	18,8

Источник: Доклад о развитии человека, ООН, 2007, Таблица 16, стр. 288

В современном мировом хозяйстве есть два уровня централизованного регулирования, каждый из которых порождает особый тип организаций:

- 1) региональный уровень;
- 2) общемировой уровень.

Рассмотрим закономерности регулирования первого типа на примере интеграционных блоков развитых стран, а второго типа – на примере деятельности ГАТТ/ВТО.

Регулирование на уровне региональных интеграционных блоков

Бурный рост экономических интеграционных блоков отражает развитие международного разделения труда и международной производственной кооперации. Результатом этих процессов является развитие международного обобществления производства – *интернационализация производства*, которая идет одновременно и на общемировом уровне, и на уровне отдельных регионов. Для стимулирования этого объективного процесса создаются специальные наднациональные экономические организации, регулирующие мировую экономику и перехватывающие часть экономического суверенитета у национальных государств.

Таблица 16-14

Ступени развития региональной экономической интеграции

Ступени	Сущность	Примеры
1. Зона свободной торговли	Отмена таможенных пошлин в торговле между странами – участниками интеграционной группировки	ЕЭС в 1958-1968 гг. ЕАСТ с 1960 г. НАФТА с 1988 г.
2. Таможенный союз	Унификация таможенных пошлин в отношении третьих стран	ЕЭС в 1968-1986 гг.
3. Общий рынок	Либерализация движения ресурсов (капиталов, рабочей силы и т. д.) между странами – участниками интеграционной группировки	ЕЭС в 1987-1992 гг.
4. Экономический союз	Координация и унификация внутриэкономической политики стран-участников, включая переход к единой валюте	ЕС с 1993 г.
5. Политический союз	Проведение единой внешней политики	Пока примеров нет

В начале 2000-х гг. в мире зарегистрировано 214 региональных торговых соглашений интеграционного характера. Международные экономические интеграционные объединения есть во всех регионах земного шара, в них входят страны с самым разным уровнем развития и социально-экономическим строем. Самые крупные и активно действующие интеграционные блоки – это *Европейский союз (ЕС)*, *Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА)* и *организация «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС)* в бассейне Тихого океана (табл. 16-14).

Главным критерием устойчивости интеграционной группировки является доля взаимной торговли стран-партнеров в их общей внешней торговле (табл. 16-15). Если члены блока торгуют в основном друг с другом и доля взаимной торговли растет (как в ЕС и НАФТА), то это показывает, что они достигли высокой степени взаимослияния. Если же доля взаимной торговли мала и имеет тенденцию снижаться (как в большинстве интеграционных группировок «третьего мира»), то такая интеграция бесплодна и неустойчива.

Исторически наиболее глубокое развитие международная экономическая интеграция получила в Западной Европе, где во второй половине XX в. постепенно создано единое экономическое пространство – «Соединенные Штаты Европы».

На *первом этапе* западноевропейская интеграция развивалась в рамках зоны свободной торговли. В этот период, с 1958 по 1968 гг., в Сообщество входили только 6 стран – Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург. На начальном этапе интеграции между участниками были отменены таможенные пошлины и количественные ограничения на взаимную торговлю, но каждая страна-участница еще сохраняла свой национальный таможенный тариф в отношении третьих стран. В этот же период началась координация внутренней экономической политики (прежде всего, в сфере сельского хозяйства).

Таблица 16-15

Динамика доли внутрирегионального экспорта в общем экспорте стран-участниц некоторых интеграционных группировок в 1970-2007 гг., %

Интеграционные группировки	1970	1980	1990	2000	2007
Европейский союз, ЕС (до 1993 г. – Европейское экономическое сообщество, ЕЭС)	60	59	62	62	68
Североамериканская зона свободной торговли, НАФТА			41	55	51
Ассоциация стран Юго-Восточной Азии, АСЕАН	23	17	19	24	25
Южноамериканский общий рынок, МЕРКОСУР			9	21	14
Андское сообщество				8	8

Составлено по: Шишков Ю.В. *Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. М., 2001. С. 124., Всемирной торговой организации (ВТО).*

Почти одновременно с ЕЭС, с 1960 г., начала развиваться другая западноевропейская интеграционная группировка – Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). Первоначально ЕАСТ была многочисленнее ЕЭС – в 1960 г. в нее входило 7 стран (Австрия, Великобритания, Дания, Норвегия, Португалия, Швейцария, Швеция), позже в нее вошли еще 3 страны (Исландия, Лихтенштейн, Фин-

ландия). Однако партнеры по ЕАСТ были куда более разнородными, чем участники ЕЭС. Кроме того, Великобритания превосходила по экономической силе всех своих партнеров по ЕАСТ вместе взятых, в то время как ЕЭС имел три центра силы (ФРГ, Франция, Италия), и самая экономически сильная страна ЕЭС не имела абсолютного превосходства. Все это предопределило менее удачную судьбу второй западноевропейской группировки.

Второй этап западноевропейской интеграции, таможенный союз, оказался самым продолжительным – с 1968 по 1986 гг. В этот период страны-члены интеграционной группировки ввели единые внешние таможенные тарифы для третьих стран, установив уровень ставок единого таможенного тарифа по каждой товарной позиции как среднее арифметическое национальных ставок. Сильный экономический кризис 1973–1975 гг. несколько затормозил интеграционный процесс, но не остановил. С 1979 г. начала действовать Европейская валютная система.

Успехи ЕЭС сделали его центром притяжения для других западноевропейских стран. Важно отметить, что большинство стран ЕАСТ (сначала Великобритания и Дания, затем Португалия, в 1995 г. сразу 3 страны) «переметнулись» в ЕЭС из ЕАСТ, доказав тем самым преимущества первой группировки перед второй.

Третий этап западноевропейской интеграции, 1987–1992 гг., ознаменовался созданием общего рынка. Согласно Единому европейскому акту 1986 г. было намечено формирование в ЕЭС единого рынка как «пространства без внутренних границ, в котором обеспечивается свободное движение товаров, услуг, капиталов и гражданских лиц». Для этого предполагалось ликвидировать пограничные таможенные посты и паспортный контроль, унифицировать технические стандарты и системы налогообложения, провести взаимное признание образовательных сертификатов. Поскольку мировая экономика переживала подъем, все эти меры удалось осуществить довольно быстро.

Яркие достижения ЕС стали в 1980-е гг. образцом для создания других региональных интеграционных блоков развитых стран, опасавшихся своего экономического отставания. В 1988 г. между США и Канадой было заключено Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), в 1992 г. к этому союзу присоединилась Мексика. В 1989 г. по инициативе Австралии образовалась организация «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС), членами которого первоначально стали 12 стран – как высокоразвитых, так и новых индустриальных (Австралия, Бруней, Канада, Индонезия, Малайзия, Япония, Новая Зеландия, Южная Корея, Сингапур, Таиланд, Филиппины, США).

Четвертый этап западноевропейской интеграции, развитие экономического союза, начался с 1993 г. и продолжается до сих пор. Главными его достижениями стали завершившийся в 2002 г. переход на единую западноевропейскую валюту, «евро», и введение с 1999 г., согласно Шенгенской конвенции, единого визового режима.

В перспективе возможен и *пятый этап* развития ЕС, политический союз, который предусматривал бы передачу национальными правительствами надгосударственным институтам всех основных политических полномочий. Это означало бы завершение создания единого государственного образования – «Соединенных Штатов Европы». Проявлением этой тенденции является рост значения наднациональных органов управления ЕС (Совета ЕС, Европейской комиссии, Европарламента и др.).

Что касается ЕАСТ, то эта организация не продвинулась далее организации беспошлинной торговли. В ее рядах в начале 2000-х гг. остались только четыре страны (Лихтенштейн, Швейцария, Исландия и Норвегия), которые тоже стремятся влиться в ЕС. Можно не сомневаться, что в начале XXI в. ЕАСТ полностью сольется с ЕС, образовав «Единую Европу».

Между крупнейшими современными региональными экономическими блоками развитых стран – ЕС, НАФТА и АТЭС – есть существенные различия (табл. 16-16). Во-первых, ЕС имеет гораздо более высокий уровень интеграции, что является результатом ее более долгой истории. Во-вторых, если ЕС и АТЭС являются полицентрическими группировками, то в НАФТА ярко видна асимметрия экономической взаимозависимости. В-третьих, НАФТА и АТЭС более разнородны, чем партнеры по ЕС, поскольку включают новые индустриальные страны «третьего мира» (в АТЭС входят даже еще менее развитые страны, такие как Вьетнам и Папуа-Новая Гвинея). В-четвертых, если в ЕС уже сложилась система надгосударственных органов управления, то в АТЭС эти органы гораздо слабее, а североамериканская интеграция вообще не создала регулирующих взаимное сотрудничество институтов (США не желают реально делить со своими партнерами функции управления). Таким образом, западноевропейская интеграция является более прочной, чем конкурирующие с ней другие экономические блоки.

Сравнительные характеристики ЕС, НАФТА и АТЭС

Характеристики	ЕС (с 1958 г.)	НАФТА (с 1988 г.)	АТЭС (с 1989 г.)
Число стран на начало 2000-х гг.	27	3	21
Уровень интеграции	Экономический союз	Зона свободной торговли	Формирование зоны свободной торговли
Распределение сил внутри блока	Полицентричность при общем лидерстве Германии	Моноцентричность (США – абсолютный лидер)	Полицентричность при общем лидерстве Японии
Степень разнородности стран-участниц	Наиболее низкая	Средняя	Наиболее высокая
Развитие органов наднационального управления	Система органов наднационального управления (Совет ЕС, Европейская комиссия, Европарламент и др.)	Специальных органов наднационального управления нет	Органы наднационального управления уже есть, но не играют большой роли
Доля в мировом экспорте в 1997 гг.	40%	17%	42% (без стран НАФТА – 26%)

Источник: http://bruma.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/EKONOMICHESKAYA_INTEGRATSIYA.html.

Регулирование международными экономическими организациями (на примере ГАТТ/ВТО)

В отличие от интеграционных блоков, изначально имеющих региональный масштаб, международные экономические организации создаются для регулирования именно мирохозяйственных связей. Эти организации стали создаваться после Второй мировой войны в большом количестве, на разных принципах и с разными целями. Общим является стремление превратить мировое хозяйство из сферы действия «невидимой руки рынка» в сферу сознательного регулирования.

Под их влиянием во второй половине XX в. регулируемое мировое хозяйство стало гораздо более стабильным. Однако при этом оно не сделалось намного «справедливее», поскольку контроль (прежде всего, финансовый) за большинством международных организаций осуществляют развитые страны, делая их инструментом защиты своих интересов.

Первый шаг в создании институтов глобального экономического регулирования был сделан в 1944 г., когда образовались Бреттон-Вудские финансовые институты, МВФ и МБРР, призванные обслуживать и регулировать межгосударственные финансовые отношения. В 1948 г. сформировалось регулирующее в мировом масштабе торговую политику Генеральное соглашение по тарифам и торговле, ГАТТ (с 1995 г. – ВТО). Именно указанные институты играли во второй половине XX в. роль главных центров надгосударственного экономического регулирования.

Рассмотрим их деятельность на примере ГАТТ/ВТО.

Первоначально предполагалось создать, помимо МВФ и МБРР, еще одну, третью по счету, организацию, которая занималась бы вопросами внешнеэкономического сотрудничества. По плану предполагалось создать Организацию по международной торговле (ОМТ) в виде специализированного агентства при ООН. В 1946 г., до окончательного утверждения устава ОМТ, 23 страны решили досрочно провести переговоры о снижении таможенных тарифов и принятии на себя соответствующих обязательств. Первый раунд переговоров привел к тому, что 45 тыс. тарифов были снижены, затронув 1/5 общемирового торгового объема. Пакет документов о сотрудничестве этих 23 стран, включавший и правила торговли, и скидки по тарифам, получил название Генерального соглашения по тарифам и торговле. Оно вступило в силу в январе 1948 г., когда по поводу устава ОМТ все еще шли переговоры.

Хотя устав ОМТ был в конце концов утвержден на Конференции ООН по торговле и занятости, в Гаване в 1948 г., но ратифицировать этот документ в ряде стран (включая США) оказалось невозможным. Хотя ГАТТ по замыслу имело временный характер, оно осталось единственным инструментом регулирования международной торговли.

Таблица 16-17

Раунды торговых переговоров в рамках ГАТТ

Время проведения	Место проведения	Основные обсуждаемые вопросы	Число стран-участниц
1947	Женева	Тарифы, принятие ГАТТ	23
1949	Аннеси	Тарифы	31
1951	Торки	Тарифы	38
1956	Женева	Тарифы	26
1960–1961	Женева («раунд Диллона»)	Тарифы	26
1964–1967	Женева («раунд Кеннеди»)	Тарифы и антидемпинговые меры	62
1973–1979	Токио, Женева («токийский раунд»)	Тарифы, нетарифные барьеры, рамочные соглашения, Кодекс по таможенной оценке, Кодекс о субсидиях и Антидемпинговый кодекс	102
1986–1994	Монтевидео, Женева («уругвайский раунд»)	Тарифы, нетарифные барьеры, правила, услуги, интеллектуальная собственность, урегулирование споров, текстильные изделия, сельскохозяйственная продукция, создание ВТО и т. д.	123

Исходной посылкой, на которой строилась договорная система ГАТТ, являлось стремление стран-членов развивать международную торговлю и обеспечивать экономическое развитие путем взаимной либерализации доступа на рынки, предсказуемости условий деятельности предпринимателей на иностранных рынках и минимизации регламентирующих действий правительств по регулированию внешнеэкономической сферы. Для достижения этих целей необходимым считается соблюдение ряда принципов и норм, лежащих в основе Генерального соглашения:

1) равноправие в торговле, которая обеспечивается взаимным предоставлением, с одной стороны, режима наибольшего благоприятствования в отношении экспортных, импортных и транзитных операций и связанных с ними таможенных пошлин и сборов, а с другой – равного подхода к импортным и отечественным товарам с точки зрения внутренних налогов и сборов, а также правил, регулирующих внутреннюю торговлю;

2) использование преимущественно тарифных средств защиты национального рынка, а не количественных ограничений или аналогичных административных мер;

3) постепенное снижение таможенных тарифов в ходе периодически проводимых раундов многосторонних торговых переговоров и их юридически оформляемое закрепление на согласованном уровне;

4) взаимность в предоставлении торгово-политических уступок;

5) разрешение торговых споров путем проведения консультаций и переговоров, а в случае невозможности достижения согласия – путем рассмотрения споров в специально создаваемых третейских группах, решения которых обязательны для договаривающихся сторон ГАТТ.

На основе этих принципов настойчиво осуществлялись попытки обоюдно снизить таможенные тарифы и иные барьеры на пути международных хозяйственных связей. Каждому очередному шагу по либерализации международной торговли предшествовали многосторонние переговоры, известные под названием раундов, в ходе которых происходило согласование позиций стран-участниц ГАТТ. Поскольку все наиболее серьезные прорывы в либерализации международной торговли были достигнуты в ходе именно таких раундов под эгидой ГАТТ, то их рассматривают как основные этапы развития самого ГАТТ, да и международной торговли в целом (см. табл. 16-17).

Прогресс в развитии ГАТТ заметен по нескольким направлениям. Во-первых, удалось достичь внушительных успехов по снижению таможенных тарифов: если в 1950-е гг. их средний уровень составлял 25–30%, то уже к началу 1980-х – только 5%. Во-вторых, произошло расширение круга обсуждаемых условий международной торговли. В-третьих, резко выросло число стран, участвующих в этом процессе. Повышение авторитета ГАТТ стало одновременно и условием, и следствием стремительно развивающейся во второй половине XX в. глобализации хозяйственной жизни.

Если ГАТТ занималась регулированием только торговли товарами, то сфера деятельности ее преемницы Всемирной торговой организации (ВТО) более широка: помимо торговли товарами она

регулирует также торговлю услугами и торговые аспекты прав интеллектуальной собственности. ВТО имеет юридический статус специализированного учреждения системы ООН.

На середину 2008 г. членами ВТО являлись 153 государства – развитых, развивающихся и пост-социалистических. Важным событием стало вступление в ВТО в декабре 2001 г. Китая, считающегося одним из наиболее перспективных участников мировой торговли. На долю входящих в ВТО стран приходится примерно 95% мирового товарооборота.

В деятельности всех созданных в 1940-е гг. международных экономических организаций изначально заметен перекоп, который можно охарактеризовать афоризмом «кто платит, тот и заказывает музыку». Поскольку лидером международной торговой и финансовой деятельности являлась небольшая группа развитых стран (прежде всего, США), постольку наднациональное регулирование выливалось в защиту интересов прежде всего именно этих стран-лидеров. «Третий мир» получал помощь на тех направлениях и в той степени, в какой это было выгодно развитым странам.

В 1960-е гг., когда вполне четко обозначилась недостаточность «американизированных» форм глобального регулирования, Организация Объединенных Наций попыталась сделать следующий шаг. В 1964 г. основана Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), а в 1966 г. – Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО). Главной целью этих организаций должна была стать помощь не просто развитию мирохозяйственных отношений (как у МБРР, МВФ, ГАТТ), но именно экономическому развитию отстающих стран. Фактически ЮНКТАД и ЮНИДО превратились в легальные инструменты давления «отсталого Юга» на «развитый Север». Но развитые страны стали уклоняться от исполнения решений, принятых «международными бюрократами», и даже от финансирования их деятельности.

В результате в конце XX в. сложилась патовая ситуация. Те надгосударственные организации, чьи решения по-настоящему действенны, считают своей главной задачей сохранение и упрочение status quo, доминирования центра над периферией. Те же надгосударственные организации, которые стремятся стимулировать не только глобальный экономический рост, но и глобальное экономическое развитие, не имеют реального веса.

Итак, идея «мирового правительства» пока выливается в такое наднациональное регулирование, которое осуществляют «богатые в интересах богатых». Отсталые страны «периферии» получают экономическую и иную помощь лишь в той мере, в какой это считают необходимым развитые страны «ядра». В настоящее время не ясно, какие факторы могли бы в XXI в. переломить эти негативные тенденции.

Учебно-методические материалы

Занятие 16. Централизованное регулирование смешанной экономики (развитые страны второй половины XX в.)

Общество массового потребления и государство благосостояния. Структурные сдвиги в обществе и экономике. Эволюция управленческих парадигм. Национальные модели смешанной экономики в развитых странах.

Типология современных моделей смешанной экономики. Три центра экономического развития: США (протестантский мир), Западная Европа (католико-протестантский мир), Япония (конфуцианский мир).

Либеральные модели: свобода выше равенства. Общие черты и специфические особенности в отдельных странах (Великобритания и США). Социальные модели: равенство выше свободы. Общие черты и специфические особенности в отдельных странах (Германия, страны Скандинавии и Япония).

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. *Van der Bee G.* История мировой экономики. 1945-1990. М., 1994.
2. *Grafts N.F.R.* The golden age of economic growth in Western Europe, 1950-1973 // *The Economic History Review*. Vol. XLVIII. № 3. 1995. P. 429-447.
3. *Woodward N.* The Search for Economic Stability: Western Europe since 1973 // In: *Western Europe: Economic and Social Change Since 1945*. Ed. by Schulze M.-S. L., Longman, 1997.

Дополнительная

4. *De Long J. B., Eichengreen B.* The Marshall plan: History's most successful structural adjustment program // CEPR, Discussion Paper Series No. 634 (May 1992).

5. The economics of World War II. Ed. by Harrison M. Cambridge University Press, 1997.
6. *Wright G.* The Civil Rights Revolution as Economic History // *ЖЕИ*. 1999. № 2. P. 267–289.

Web-ресурсы

7. *Клейн Л.* Глобализация: вызов национальным экономикам // Проблемы теории и практики управления. 1998. № 6. С. 44–49: http://www.ptpu.ru/issues/6_98/7_6_98.htm.
8. *Манделл Р.* Эволюция международной валютной системы // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 1: http://www.ptpu.ru/issues/1_00/9_1_00.htm.
9. *Тобин Дж.* Глобальная экономика: кто у руля? // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 1. С. 45 – 51: http://www.ptpu.ru/issues/1_99/8_1_99.htm.
10. *Bergesen A., Fernandez R.* Who Has the Most Fortune 500 Firms?: http://csf.colorado.edu/jwsr/archive/vol1/v1_nc.htm.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Как менялись представления о взаимосвязи свободы предпринимательства и социальной роли государства на протяжении XIX–XXI вв.?
2. Чем социально-экономические результаты Второй мировой войны отличаются от результатов Первой мировой?
3. По каким критериям можно проследить различия трех региональных моделей смешанной экономики – североамериканской, западноевропейской и дальневосточной?
4. Когда и почему США начали терять первенство в капиталистической мир-экономике?
5. Каковы критерии начала и завершения научно-технической революции?
6. В регулировании каких процессов преобладает влияние «большого бизнеса», а каких – государственных и надгосударственных институтов?
7. Чем и почему различаются процессы интеграции в трех ведущих регионах планеты – в Западной Европе, Северной Америке и на Дальнем Востоке?

ТЕСТЫ

1. Верны ли следующие утверждения?

1. За последнее столетие доля транзакционных издержек в общем объеме общественных издержек имеет тенденцию увеличиваться.

Да *Нет*

2. В шведской модели экономики очень высока доля государственных расходов в ВВП, но низкий уровень занятости в государственном секторе

Да *Нет*

2. Выберите правильный ответ

3. Когда после издания знаменитого романа Ж. Верна «Вокруг света за 80 дней» некоторые люди пытались повторить путь Филеаса Фогга, оказалось, что обогнуть земной шар можно даже несколько быстрее. Однако когда в наши дни английский журналист Джеймс Фрэнси решил повторить этот вояж, пользуясь теми же видами транспорта, как в XIX в. (поезда, корабли, но не самолеты), то выяснилось, что путь займет никак не менее 100 дней⁹. Главная причина удлинения времени кругосветного путешествия – это:

- а) снижение скорости транспорта;
- б) повышение издержек поиска информации о движении транспорта;
- в) повышение издержек заключения договоров по поводу предоставления прав на пересечение государственных границ;
- г) оппортунистическое поведение транспортных фирм, допускающих частое нарушение графиков движения.

4. Каковы слабые стороны японской модели смешанной экономики?

- а) неспособность генерировать качественные технологические инновации;
- б) чрезмерный бюрократический контроль;

⁹ Дорого и трудно // Знание – сила. 2000. № 2. С. 124.

- в) обремененность госбюджета высокими социальными расходами;
- г) высокая концентрация производства.

5. 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.

6. Какие методы организации производства из перечисленных являются формами гуманизации труда?

- а) метод чередования рабочих мест;
- б) метод расширения трудовых задач;
- в) метод обогащения содержания труда;
- г) верно все перечисленное.

7. Какая характерная черта японской национальной модели экономики сложилась после Второй мировой войны под влиянием консультантов по менеджменту из США?

- а) кружки контроля качества;
- б) пожизненная занятость;
- в) продвижение работников по принципу старшинства – прежде всего, за выслугу лет, а не за личные достижения;
- г) внутрифирменные профсоюзы.

8. Индикативное планирование является важным элементом

- а) германской модели экономики;
- б) французской модели экономики;
- в) японской модели экономики;
- г) всех трех перечисленных моделей.

ВОПРОСЫ ПОВЫШЕННОЙ СЛОЖНОСТИ И ЗАДАЧИ

9. Бергессен и Фернандес провели исследование, в результате которого они сделали вывод, что мировая гегемония США уходит в прошлое.

- а) Гегемонию в какой сфере они исследовали?
- б) Какие страны/области могут претендовать на гегемонию в будущем?
- в) Какая страна/область является наиболее серьезным претендентом на гегемонию? Почему?

10. Какие события экономической истории XX в. оказали определяющее влияние на развитие экономических идей – на революции в экономической теории?

11. Проследите, как с XVII в. и до наших дней менялось отношение экономистов к проблеме государственного регулирования экономики.

- а) Почему эта проблема постоянно находилась в центре внимания экономистов?
- б) Есть ли в эволюции взглядов экономистов по этой проблеме какая-либо закономерность?

ПСЕВДОИСТОРИЧЕСКИЙ ТЕКСТ

12. В данном тексте допущено 8 ошибок, связанных с неправильным отражением институциональных особенностей японской экономической модели. За каждую найденную ошибку начисляется 1,25 балла.

Умом японцев не понять **(псевдоисторический текст)**

Сэм Янки-младший, сын знаменитого «обувного короля» из Техаса, ехал в Японию, чтобы открыть новый филиал семейной фирмы, которая всюду славилась своими ботинками. И в Сиднее, и

в Сингапуре, и в Москве, и в Париже – по всему миру висели рекламные плакаты «Янки обувают всех!». Сэм думал, что Страна заходящего солнца вполне созрела, чтобы не только носить, но и производить знаменитые ботинки фирмы «Янки и Ко». «Смотри, Сэмми, Восток – дело тонкое», предупредил его на прощание отец, но молодой предприниматель лишь снисходительно улыбнулся. Если бы он знал, насколько тонким окажется это дело...

Странности начались уже в отеле. Когда Сэм Янки машинально дал доллар коридорному, который подносил тяжелые чемоданы, тот почему-то брезгливо бросил зеленую банкноту на пол, и дверь за ним захлопнулась как-то слишком громко. Следующие дни превратились для Сэма в сущий кошмар – весь обслуживающий персонал делал вид, будто не понимает нормального английского языка. Когда неделю спустя Сэм Янки переехал в другой отель, то наобум дал коридорному пять долларов – оказалось, это именно то, чего и требовалось. В дальнейшем американец, наученный горьким опытом, постоянно давал чаевые в несколько раз больше, чем привык в родной Америке.

Чтобы получить разрешение на открытие предприятия, Сэм пошел на прием к местному префекту. Решив, что раз в этой стране принято так по крупному брать, то так тому и быть, американец приготовил для чиновника приличный подарок. И снова попал впросак: ближайшую ночь Сэм провел в полицейском участке по обвинению в подкупе должностного лица и нанесении ему морального ущерба, и лишь вмешательство американского консула предотвратило скандал. Больше давать взятки чиновникам американский бизнесмен не рисковал. Кроме того, по совету консула он немедленно нанял личного адвоката: оказалось, что эти япошки – жуткие сутяги, их рисом не корми, дай только потащить своего ближнего в суд по любому поводу, отчего доля юристов в населении Японии заметно выше, чем в США.

Когда Сэм приобрел хороший фабричный корпус и начал уже нанимать рабочий персонал, он столкнулся с новыми проблемами. Работники отказались приступать к работе, пока на заводе не будет создана профсоюзная ячейка Всеяпонского профсоюза обувщиков, а также пока в Совет директоров не будет введен представитель профсоюза. На пламенные призывы Сэма избавляться от тирании профсоюзных бюрократов и проявлять личную инициативу японцы задумчиво качали головой и повторяли свои требования. Сэму пришлось капитулировать. Вскоре фабрика начала работать. Сырье приходило от поставщиков по японской традиции, точно в срок. Увы, эффективность труда несколько снижалась тем, что трижды в день работа останавливалась, и рабочие начинали нараспев скандировать какие-то лозунги. Когда Сэм Янки попросил переводчика перевести, тот сказал, что это гимн фирмы, сочиненный стихоплетом из профсоюза: «Славься продукция наша отличная, бега к прогрессу надежный оплот...». «В каждом монастыре – свои обычаи», решил американец, тем более что на качество продукции нареканий не было. Однако когда Сэм попытался призвать рабочих к соревнованию за усовершенствование производственного процесса, его призыв остался безответным.

Самое большое разочарование в своих способностях познать загадочную японскую душу ожидало его в конце финансового года. Когда он выдал отличившимся, по его мнению, работникам крупную премию в два оклада, то вместо ожидаемых восторгов пришлось выслушивать нудное поучения профсоюзного лидера: мол, это в ваших Америках работают за длинный доллар, а в нашей Японии – за честь фирмы, и премиальные считают оскорблением. На этом терпение Сэма Янки лопнуло.

Он немедленно вернулся в родную Америку, бросился на колени перед отцом и слезно стал умолять, чтобы его посылали куда угодно – хоть в Бразилию к анакондам, хоть в Россию к белым медведям, но только не в эту проклятую Японию. «В Россию, говоришь? – усмехнулся отец. – Хорошо, поезжай в Верхний Разгильдяйск, где мы открываем еще один филиал нашей фирмы». В Россию Сэм летел с легким сердцем – там свои люди, белые, а не эти узкоглазые. Если бы он знал...

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 Economics (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.

(Окончание¹)

§ 6. Оптимизация: два фундаментальных принципа рациональности

Теперь, когда связь интересов и неопределенности рассмотрена хотя бы в самом общем виде, можно вернуться к оптимизации. Прежде всего стоит задаться вопросом – кому и зачем нужна

¹ Начало статьи опубликовано в журнале *TERRA ECONOMICUS*, 2013, т. 11, № 2. С. 136–151.

оптимизация? Почему, вообще, признаком рациональности в хозяйствовании считается стремление что-то оптимизировать, искать не просто решение, а наилучшее решение? Ведь такие поиски сами требуют затрат и не всегда гарантируют искомый результат – «наилучшее решение». Не случайно народная мудрость гласит: «от добра добра не ищут». Почему эта мудрость оспаривается?

С учетом сказанного выше ответ может быть таким: именно неопределенности заставляют субъекта стремиться к оптимизации. Точнее, понимание самим хозяйствующим агентом неопределенности как фактора среды, в которой он старается обеспечить свои интересы, начиная с интереса выживания. Такое понимание бывает не всегда. Если условия долго остаются благоприятными для поддержания жизни в ее привычных, традиционных формах, то принятие хозяйственных решений сводится к рутинному повторению прежних решений как вполне достаточных для достижения цели. Как раз поиски иных, лучших решений («добра») могут не поощряться, или даже запрещаться на основе здравого смысла: «как бы чего не вышло».

Если же условия жизни подвержены большим и все возрастающим изменениям, причем все более неопределенным², то как раз рациональным становится стремление не только добиваться достижения целей «здесь и сейчас», но – попутно – улучшать свои возможности на будущее. При этом минимизация затрат и максимизация результата становятся «двумя сторонами одной медали».

Например, минимизация издержек обналичивания денег «здесь и сейчас», в текущем периоде, максимизирует прибавку к доходу, который будет доступен для использования в будущем³. Максимизация такого результата – это повышение обеспеченности существования. Можно сказать, что при «прочих равных» в условиях неполной определенности первый фундаментальный принцип хозяйственной рациональности состоит в повышении дохода, надежности его получения («эффект дохода»). Этот принцип можно также назвать принципом внешней рациональности, поскольку он ориентирован на условия существования, а не на саму жизнь людей.

Дополняющий его второй фундаментальный принцип хозяйственной рациональности состоит в минимизации затрат и прежде всего затрат собственного времени на получение определенного конечного результата, обеспечение ресурсами самой жизни, ее качества.

Но сокращение затрат одного фактора – времени – в рамках рационально устроенного хозяйства возможно только за счет замещающего увеличения затрат каких-то других факторов («эффект замещения»). Этот принцип можно также назвать принципом внутренней рациональности, поскольку он ориентирован непосредственно на саму жизнь людей.

Чаще всего в качестве такого «другого фактора» рассматриваются средства труда, которые изготавливаются самими людьми. В таком случае о рациональном хозяйствовании можно говорить только в том случае, если время, уделяемое производству замещающих средств, меньше высвобождаемого времени. На языке «границ производственных возможностей» это означает сдвиг самой линии вверх (см. рис. 4.9: штрихпунктирная линия над сплошной).



Рис. 4.9. Изменения результативности затрат времени

Строго говоря, изменения границ производственных возможностей, представленные на рис. 4.9, могут быть следствием двух совершенно разных причин – изменения повышения эффектив-

² Строго говоря, переход от натурального хозяйствования как основной формы к рыночной экономике привел к тому, что неопределенность перестала быть свойством только природной среды каждого субъекта. Она стала ключевым свойством социальной среды. Поэтому «запрос на оптимальность» принимаемых решений становится нормой.

³ Попутно можно отметить, что математическая простота модели Баумоля – Тобиана (квадратные уравнения – обязательная часть основного общего образования) позволяет использовать ее для иллюстрации некоторых ключевых идей хозяйствования на вводимом уровне.

ности технологий при неизменной интенсивности труда, и наоборот, – повышения интенсивности при неизменных технологиях. Далеко не всегда интенсивность труда является переменной, зависимой только от самого субъекта (или его работодателя, если труд по найму). Особенности внешней среды могут диктовать очень рваный ритм интенсивности, вплоть до фактически чрезмерной.

«Главной особенностью территории исторического ядра Российского государства с точки зрения аграрного развития является крайне ограниченный срок для полевых работ.... Что же касается крестьянина, то он располагал в расчете на десятину пашни лишь 22–23-мя рабочими днями на все виды пахотных работ (а если он был на барщине, то временем, вдвое меньшим).... Столь трагическая ситуация усугублялась тягчайшими условиями развития скотоводства, главным из которых был необычайно длительный (до 7 месяцев) период стойлового содержания скота, что требовало больших запасов кормов. А ведь период заготовки кормов буквально втискивался в напряженный и сжатый по времени цикл полевых работ и поэтому был крайне ограничен (20–30 суток). Отсюда горький парадокс российского Нечерноземья: обширные пространства, луга, перелески, а корма практически мало (и это в основном солома), поэтому и скота было мало, и удобрений для полей было очень мало... Описанная ситуация сказывалась на всем укладе жизни великорусского пахаря, охарактеризовать который в сжатом виде можно как “мобилизационно – кризисный режим выживаемости общества с минимальным объемом совокупного прибавочного продукта”. Весь быт земледельца был пронизан стремлением к крайней экономии ресурсов и времени»⁴.

На обычном языке это называется переходом на более эффективные технологии. Отчасти такие технологии появляются эволюционным путем, за счет постепенного совершенствования применяемых технологий (то, что по-английски называется «learning by doing»), отчасти – путем технологических революций разного масштаба. Изобретение и «доведение до ума» новых технологий обычно происходит в «свободное время». Поэтому структура свободного времени становится все более важным фактором хозяйственной рациональности. В обществе, экономика которого основана на знаниях, именно свободное время его членов становится экономическим фактором (и/или ресурсом). Точнее, в целом культура общества, которая и определяет структуру всего времени жизни каждого человека, становится важнейшим «фактором»⁵ хозяйствования.

Надо также иметь в виду, что неопределенность внешних условий порождает не только стремление агентов искать наилучшие решения, но и *делает невозможным их нахождение*. Ведь поиск минимума затрат на получение определенного результата основан на предположении, что этот результат обеспечивает реализацию всех интересов, начиная с интереса продолжения жизни. Соответственно, поиск максимума результата при определенных затратах основан на предположении о том, что эти ресурсы действительно есть и не претерпят непредвиденных изменений. Более важным свойством рационального решения становится его *устойчивость к изменениям*, а не «оптимальность» в неизменных определенных условиях.

Каждый человек имеет ограниченный ресурс – время собственной жизни. Но неопределенность количества этого ресурса не позволяет экономической науке вмешиваться со своими советами в принятие человеком решений, как «по-хозяйски», «оптимально», наилучшим образом распорядиться этим ресурсом. В культурах европейского типа вопрос о том, как лучше распорядиться своей жизнью, о ее смысле, который нередко человек, особенно молодой, задает самому себе или другим людям, рассматривается не как научный, а как религиозный в теистических или атеистических вариантах.

Поэтому сама фундаментальность принципов рациональности может быть поставлена под сомнение. Более фундаментальной – уже внеэкономической – оказывается способность расширять пространство собственных возможностей и умение их использовать по мере необходимости, в том числе и для обеспечения жизненных интересов. Можно сказать, что саморазвитие (лучше выразиться аккуратнее – самоизменение) при этом становится и способом жизни («самоцелью»), и средством ее обеспечения.

Так связи неопределенности, интересов и решений одного и того же агента выглядят в самом общем виде. Теперь можно немного посмотреть, «как все это работает».

Соотношение двух принципов рациональности в хозяйствовании одного, отдельно взятого, индивида можно проиллюстрировать таким примером. Работая в течение года, люди обычно старают-

⁴ См.: (Милов, 1998).

⁵ Кавычки здесь отражают тот факт, что культура в этом качестве подобна Золотой рыбке на посылках у Старухи. «Креативность человеческого капитала», о которой много говорится в связи с «экономикой», основанной на знаниях» (knowledge-based economy, или даже knowledge-based society), «инновационном обществе» рыночного типа – это, как представляется, того же поля ягода.

ся накопить денег (а если получится, то и «отгулов») «к отпуску». В этот период они руководствуются принципом минимизации затрат (на текущее функционирование с его вполне определенными характеристиками). Накопленные средства (денежные и иные) в период отпуска используются в режиме «максимального результата при заданных ограничениях»⁶.

Но если мы берем следующий за годом – и предельный для индивида – временной интервал, продолжительность его жизни, то мы попадаем в ситуацию, совершенно не укладывающуюся в рамки привычной экономической теории: сочетание жесткой ограниченности ресурса, в данном случае ресурса времени предстоящей жизни, и столь же жесткой неопределенности его величины для каждого конкретного человека. Именно это сочетание определенности (летального исхода) и неопределенности (момента его наступления) составляет «печку», от которой «танцуют» все и во всем, в том числе и в принятии хозяйственных решений⁷.

§ 7. Экономический суверенитет

Но то, что на уровне индивида – неопределенность, на уровне социума, даже небольшого, – уже вероятностная определенность, т. е. то, с чем можно и нужно работать «по науке» или «по традиции», руководствуясь писаными или неписаными законами, обычаями. Однако это ограничение поведения индивида «сверху», со стороны социума, означает делегирование «наверх»⁸ части субъектности.

Экономическая теория исходит из неявно формулируемого принципа суверенитета субъектов, принимающих решения. Он стоит, в частности, за отказом заниматься сравнением «полезностей» благ для разных субъектов, а самое главное – за «Парето-эффективностью».

В самом общем виде экономический суверенитет какого-либо субъекта представляет собой его возможность самостоятельно обеспечивать собственное существование. Экономический суверенитет может иметь разные степени реализации.

Сейчас мы попробуем кратко описать, как совместное действие двух принципов хозяйственной рациональности влияет на изменения в суверенитете.

В первой главе уже отмечалось, что полное объединение ресурсов, отображаемое суммарной границей производственных возможностей, дает большой простор для принятия решений, но не тем, кто имел суверенитет до объединения, а тому, кто пришел им на смену. Такую высокую цену – лишение свободы хозяйствования – люди обычно готовы платить, когда под угрозой оказывается сама их жизнь. Иначе говоря, «жизнь стоит свободы». Но свободы именно хозяйствования. Обратной стороной такого обмена части свободы на продолжение жизни является изменение качества свободы за пределами времени, уделяемого хозяйствованию. «Царство свободы» (время досуга) при этом оказывается экранированным от «царства необходимости» (времени хозяйственной деятельности, труда), которое начинается с необходимости «мониторить» внешнюю среду обитания, принимать хозяйственные решения, организовывать их исполнение и заканчивается глубоким погружением в однообразную рутину технологических процессов добывания и использования средств существования.

Утилизация возможностей «царства свободы» в интересах «царства необходимости» требует культивирования свободы самореализации (автономии, суверенитета) отдельных людей (т. е., на микро-уровне) за пределами хозяйствования, а стремление «выжать все» из имеющихся ресурсов ведет к культивированию единства хозяйственной воли, причастности к ней всех, занятых в одном большом хозяйстве, т. е. на макроуровне.

Содержание схемы, изображенной на рис. 4.10, вытекает из двух ключевых понятий экономической науки: альтернативных издержек и пары «эффект дохода – эффект замещения», дополненной разбором взаимных связей объективных интересов экономических субъектов⁹.

Рациональность рассматривалась выше с объективной стороны: все события, начиная с появления и исчезновения тел агентов, их имущества, в принципе поддаются внешнему наблюдению, о них можно говорить объективно.

⁶ Попутно можно отметить, что в том случае движущим началом выступает не вызов со стороны неопределенности внешней среды, а «внутренняя неопределенность» как свойство качественного интереса каждого человека.

⁷ Скорее всего, само это сочетание субъектной определенности /неопределенности вряд ли может быть «предметом» изучения какой-либо науки или философии. По-видимому, оно ближе к религиозному типу рационального мышления. Во всяком случае, в развитых религиозных системах ему уделяется большое внимание.

⁸ Термин «наверх» взят в кавычки, поскольку соответствует парадигме «общественного договора». «По жизни», скорее, происходит нечто противоположное: если брать всемирно-исторический масштаб, то наблюдается видимое расширение «свободы вниз» (в прямом и переносном смысле).

⁹ Иллюстрации этой схемы на конкретном материале в пределах стандартного школьного курса всемирной истории см. (Гребнев, 1996a,b; Гребнев, 2011a).

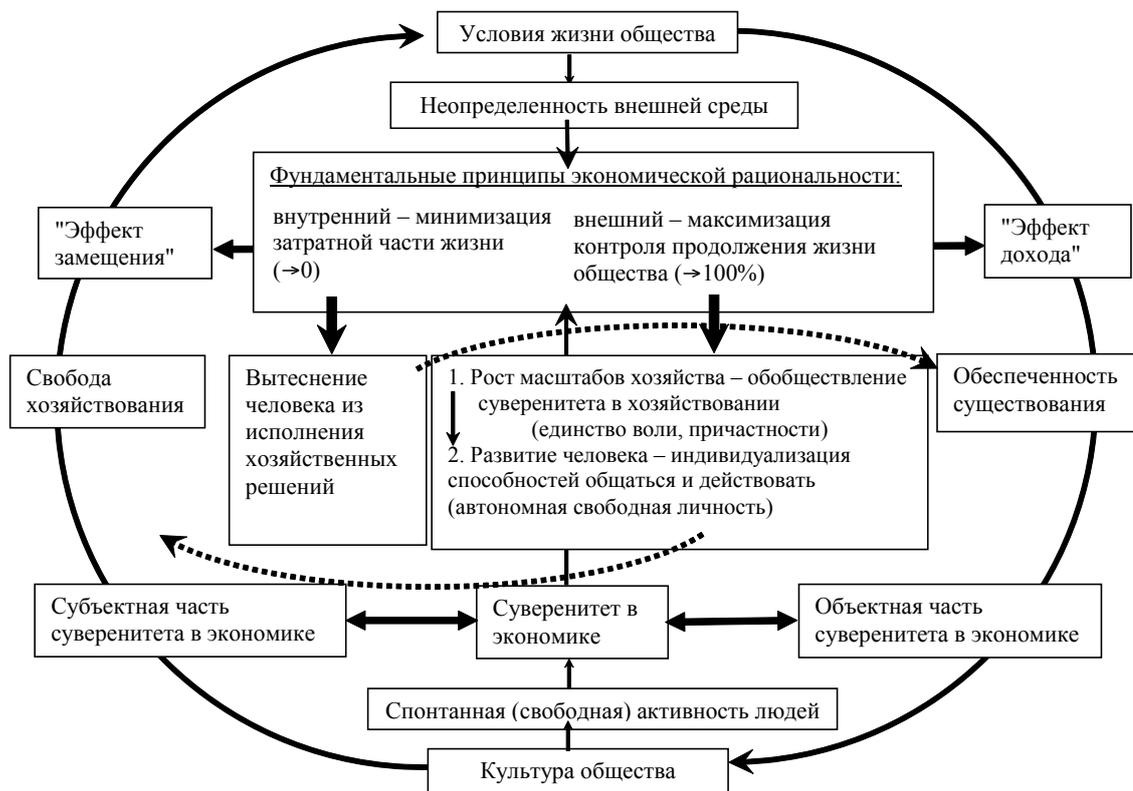


Рис. 4.10. Совместное воздействие фундаментальных принципов экономической рациональности

Но есть и вторая сторона рациональности хозяйствующих агентов – они сами, их решения. Это субъектная сторона. Она в принципе не наблюдаема извне. Никто, кроме самого человека, не знает, как он принимал то или иное решение (часто он и сам этого не знает). Наблюдаемо только поведение, в том числе реакция на стимулы ($S \rightarrow R$), а оно может выглядеть разумным, осмысленным не только у людей, но и у многих животных. Поэтому возникает один вопрос, на который довольно трудно дать определенный ответ: чем поведение человека в хозяйствовании отличается от поведения иных существ, в чем отличие человеческой рациональности в обеспечении будущей жизни от иных, например, у многих животных.

В целом предположение о полном суверенитете экономического агента в экономической теории базируется на христианском по происхождению понимании человека как *свободного существа* по своей природе. Это понимание – фундаментальное для всей европейской культуры последних двух тысяч лет. Оно не является «эмпирически обоснованным», а потому лежит «вне науки». В этом нет ничего странного или противоречивого. Современные представления о научной методологии принимают необходимость включения «внеаучных» положений в основание любой науки.

Как известно, Г. Саймон (Саймон, 1993) ввел понятие ограниченной рациональности. Прежде всего, оно относится к интеллекту как ограниченному ресурсу, к памяти, вниманию. Но это уточнение не очень меняло общий подход, основанный как раз на концепции ограниченности, редкости ценных ресурсов.

§ 8. Рациональность и базовые технологические уклады: кочевничество и оседлость

Ситуация с пониманием рациональности хозяйствующих агентов изменилась, когда ее конкретным изучением занялись профессиональные психологи. Результатом стало присуждение Нобелевской премии 2002 года по экономике психологу Дэниэлу Канеману, который значительно развил и обогатил содержание понятия ограниченной рациональности ментальных процессов у хозяйствующих агентов¹⁰.

¹⁰ Термин «ментальность» происходит от латинского слова *mens, mentis* – ум, мышление, рассудительность, образ мыслей, душевный склад. Этот термин сейчас широко применяется для обозначения способа восприятия мира, манеры чувствовать, думать, принимать решения, характерной для людей определенного образа жизни.

Современные психологи различают два базовых типа познавательных систем, в той или иной пропорции существующих у каждого человека (рис. 4.11).

ВОСПРИЯТИЕ	ИНТУИЦИЯ. СИСТЕМА 1	РАЗМЫШЛЕНИЕ. СИСТЕМА 2
ПРОЦЕСС	Быстрый Параллельный Автоматический Не требует усилий Ассоциативный Медленно осваиваемый в обучении Эмоционально окрашенный	Медленный Последовательный Контролируемый Интеллектоемкий Подчиняется правилам Гибкий Нейтральный
СОДЕРЖАНИЕ	Перцепты Текущая стимуляция Зависит от стимулов	Концептуальные репрезентации Прошлое, настоящее и будущее Может быть выражено словами

Рис. 4.11. Две когнитивные системы¹¹

Можно заметить, что первая из этих систем в большей мере присуща кочевой ментальности, а вторая – оседлой¹². Кочевнику, особенно когда он находится в движении со всем своим хозяйством, нередко приходится принимать экономические решения довольно оперативно, но не обязательно с оглядкой на их отдаленные во времени последствия, так как всегда есть возможность «взять ноги в руки» и поменять место жизни. Оседлому жителю надо семь раз «отмерить», прежде чем «резать», поскольку то, как он будет жить *потом*, в гораздо большей степени, чем у кочевника, зависит от того, какие решения он примет *сейчас*.

Можно также сказать, что на взгляд кочевника оседлый житель похож на травоядное животное («баран») или даже просто на растение («дуб»), которыми можно и нужно пользоваться «здесь и сейчас». На взгляд оседлого жителя кочевник похож на зверя – хищника, которого надо опасаться. Тем не менее, международная торговля в прошлом, особенно далеком, была делом как раз тех, кто вел кочевой образ жизни. Не только в прошлом, но и сейчас кочевое и оседлое начала постоянно взаимодействуют в практической экономике. Так, решения о том, что и как производить/потреблять в большей мере соответствуют оседлой ментальности, а решения о том, что и где купить/продать – кочевой.

По-видимому, можно также сказать, что из четырех рассмотренных выше интересов индивидов одна пара – интерес мобильности и разнообразия впечатлений – в большей мере реализуется при кочевом образе жизни, а другая пара – бытийный и количественный интерес – при оседлом¹³. Причем кочевой образ жизни хуже способствует развитию второго – важнейшего – аспекта качественного интереса, свободы мысли (см. рис. 4.12). Движение целого требует дисциплины, единства воли, высокоразвитого командного духа, наконец, коллективного разума. Возможно, следы такой – кочевой – ментальности присутствуют в английских выражениях «Look», «I see», которые на русский язык переводятся не буквально-визуально («смотри», «вижу»), а иносказательно-ментально («пойми», «понимаю»).

Безопасность и достаток – это такие «блага» жизни, которые оседлая жизнь обычно обеспечивает гораздо лучше, чем кочевая. Это одна из главных причин того, что не только наблюдается сейчас, но и в далеком прошлом наблюдалась тенденция перехода от кочевого к оседлому образу жизни. Современная экономическая наука рассматривает этот переход с применением моделей «бандита-гастролера» и «стационарного бандита». Первый из них стремится максимизировать краткосрочный доход, а второй – долгосрочный. Эти модели помогли разобраться в том, как древние греки перешли от пиратства в Средиземном море к рабовладельческим государствам. Оказалось также, что модель «стационарного бандита» хорошо описывает и поведение государства как экономического субъекта в различные исторические эпохи вплоть до наших дней.

¹¹ См.: (Канеман, 2006. С. 7, 22 – 24).

¹² Возможно, асимметричное удвоение частей целого (асимметрия полушарий и полов, появившиеся в мире живой природы задолго до человека два традиционных образа жизни) представляет собой что-то вроде фрактальной связи, в которую входит также пара интересов самосохранения и самоизменения (или даже пара «покой – движение», известная каждому человеку на собственном опыте).

¹³ Вряд ли будет большим преувеличением охарактеризовать кочевую общность как «коллективное животное», а оседлую – как «коллективное растение».

Образ жизни:	кочевой	оседлый
Сравнительное преимущество (сила):	M – мобильность $\rightarrow D^{ext}$ – качественный (разнообразие внешних впечатлений)	Q – количественный $\rightarrow E$ – бытийный $\rightarrow D^{int}$ – качественный (углубление понимания внешнего мира и себя)
Сравнительный недостаток (слабость):	Q – количественный $\rightarrow E$ – бытийный	M – мобильность $\rightarrow D^{ext}$ – качественный (узость кругозора)

Рис. 4.12. Сравнительное преимущество (легкость реализации) интересов при разных образах жизни – кочевом и оседлом

Можно также сказать, что роли «коллективных животных» и «коллективных растений» в глобальном масштабе сейчас все в большей степени «распределяются» между транснациональными корпорациями и современными государствами (рис. 4.13).



Рис. 4.13. Расщепление интересов «на пары» при кочевом и оседлом образах жизни

Как известно, исторически первым был кочевой образ жизни. Его слабость преодолевалась при переходе к оседлости, но альтернативной издержкой повышения надежности выживания было сокращение пространственной мобильности. В дальнейшем эти альтернативные способы существовали как частично взаимодополняющие, но конкурирующие. Их взаимодействие привело, в конце концов, к институциональному отделению «чисто хозяйственной» функции по производству вещей в отдельный институт – «фирмы», в котором распределение пар интересов на целевую и обеспечивающую стало симметричным отражением связей пар интересов в домашних хозяйствах (см. рис. 4.14). При этом для физических лиц доминирующим приоритетом остается качественный (вторым в паре – бытийный), а для фирм доминирующим – количественный¹⁴ (вторым в паре – мобильности).

Поскольку существование фирм в большей степени подвержено неопределенностям разного рода, чем домохозяйства, ведущие «полунатуральный» образ жизни (люди в них воспроизводятся на нерыночной основе), постольку мало-мальски содержательное описание их поведения во вводимом учебнике по экономике должно хотя бы в минимальной степени касаться правовой инфраструктуры хозяйствования. Как известно, существуют два основных типа такой инфраструктуры, традиционно называемых островной и континентальной (см. рис. 4.15). Они вполне логично впи-

¹⁴ По-видимому, ложное сведение в массовом общественном сознании всех реальных экономических интересов к единственному – количественному (или их игнорирование, вольное или невольное, когда interest – это только сокращенная форма от interest rate) – побудило А. Хишмана закончить энциклопедическую статью уже цитировавшимися во второй главе словами: «бесполезно пытаться свести человеческие действия к единственному мотиву – такому, например, как интерес» (см. во второй главе, § 9 сноску 104).

сываются в те две колонки, которые присутствуют как минимум на рис. 4.12 – 4.13 (на самом деле также на рис. 4.8, 4.10 и 4.11).

Целевые интересы (высшие ценности) у:	Интересы		Обеспечивающие интересы (инструментальные ценности) у:
физических лиц → («домохозяйств»)	<i>D</i> – качественный	<i>E</i> – бытийный	← юридических лиц («фирм»)
юридических лиц → («фирм»)	<i>M</i> – мобильности	<i>Q</i> – количественный	← физических лиц («домохозяйств»)
Справочно: легче обеспечиваются у общностей	кочевых	оседлых	

Рис. 4.14. Контрарный характер связей интересов домохозяйств и фирм

Последний элемент на схеме (рис. 4.15) – «Логистика хозяйственных благ → Транспортное право (цена ФОб...)» – вводит один из терминов сугубо практического хозяйствования – цену «свободно на борту»¹⁵. Как раз такие экономические термины чаще всего и встречаются «по жизни» людям, не являющимся профессиональными экономистами. Как видно из приведенной схемы, достаточно полное понимание их содержания, места в хозяйствовании (а не в экономической теории) требует примерно такого подхода, который предлагается в данной работе.

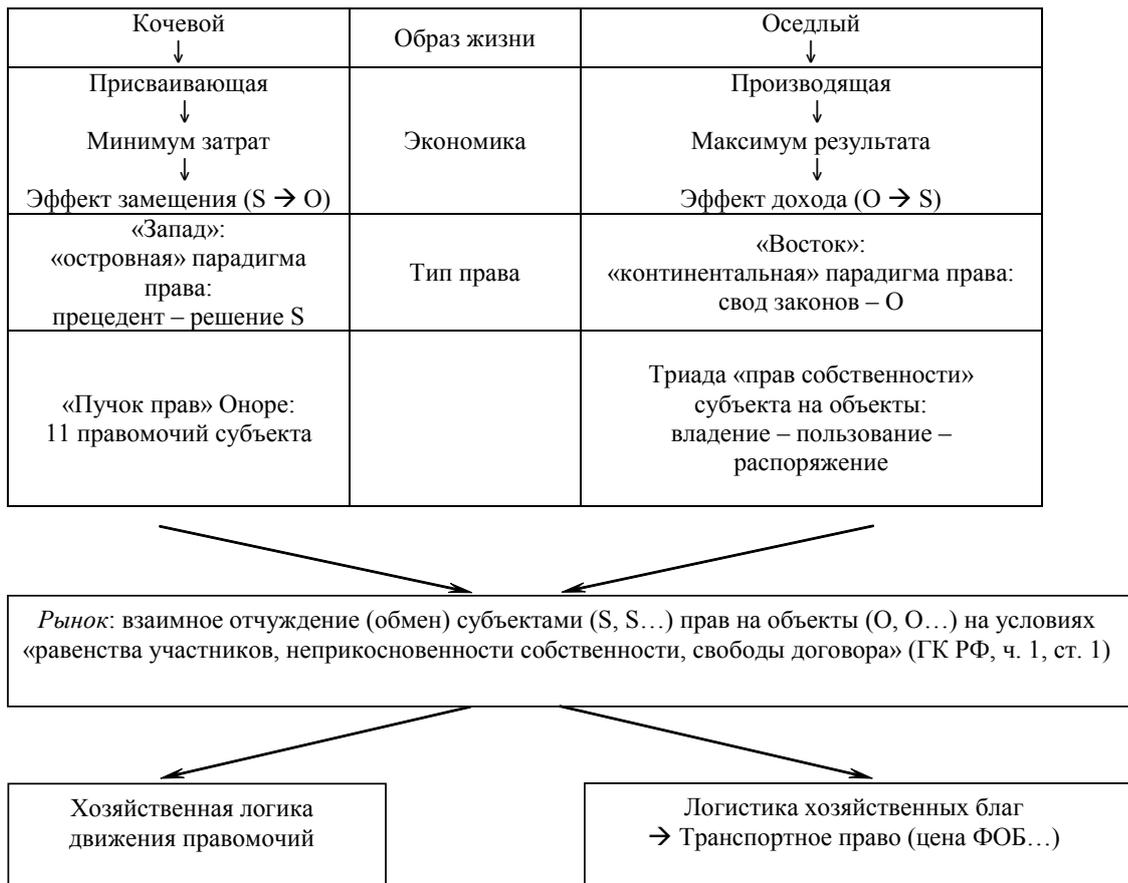


Рис. 4.15. Образы жизни, типы экономик и правовых систем...

Во второй главе уже отмечалось, что стандартная двумерная модель «граница (производственных) возможностей» представляет собой проекцию «торгово-обменного» аспекта хозяйствования, в которой само производство может и отсутствовать: на потребление любого блага тоже требуется

¹⁵ Цена ФОб (free of board – свободно на борту судна) – цена, которая означает, что продавец несет лишь часть расходов по транспортировке и страхованию, а именно – только до момента доставки товара на борт судна.

время (пропорциональное его количеству) и поэтому неизбежна конкуренция между потреблением разных благ.

Переход от натурального хозяйствования к рыночной экономике повышает в хозяйственной деятельности долю «кочевничества – присвоения – замещения», ведет к постепенному расширению сферы действия «островной» правовой культуры¹⁶. Но поскольку Земля остается в обозримом будущем не колыбелью человечества, как мечталось Циолковскому, а его домом, из которого уходить некуда, последующему «возврату» к линии «оседлость – производство – доход» альтернативы нет.

Возможно, перевод «производства вещей» с «Запада» на «Восток», проходящий под действием обычных рыночных сил, сравнительного преимущества в сфере *применения* технологий, станет уже сравнительно скоро началом такого возврата. Дело не только и не столько в доминировании в этом регионе правовых традиций континентального типа. И без этого уже общеизвестная восточная формула рационального хозяйствования – «родить сына¹⁷, построить дом, посадить дерево» – ориентирует на временные, причем сверхдолговременные по западным понятиям, интервалы времени. Экономика, основанная на знаниях, выдвигает на ведущую роль в экономике образование, причем продолжающееся всю жизнь каждого человека. Получается так, что целевой горизонт принятия стратегических решений уходит далеко за период смены хозяйствующего поколения (30–40 лет), а на 3 – 5 и даже 10–летних интервалах начинают ставиться только обеспечивающие, инструментальные цели¹⁸.

§ 9. Экономические интересы общества: специализация основных секторов

Завершая эту главу, посмотрим, как экономические интересы современного общества в целом реализуются через поведение его основных секторов. Для этого надо за основу взять общую схему связей интересов хозяйствования (см. рис. 4.8) и принять во внимание, что современное общество лишено мобильности: неизменность границ между государствами – это принцип, который имеет как минимум такой же приоритет, как право народов на самоопределение. Можно сказать, что современное общество в целом ведет оседлый образ жизни (несмотря на рост миграции, поскольку растет миграция индивидов, а не племен). Поэтому в общем случае речь идет о реализации трех интересов: качественного, количественного и самого фундаментального – бытийного.

Эти интересы очень по-разному присутствуют в жизни агентов трех секторов, что видно уже из того, какие решения они принимают:

- ✓ домохозяйство – экономический агент, состоящий из людей и принимающий решения о потреблении благ в интересах поддержания **собственного существования** и *развития*;
- ✓ фирма – экономический агент, принимающий решения о производстве благ (*средств существования и развития*) на продажу с использованием ресурсов, приобретаемых на рынке, с целью извлечения **прибыли**;
- ✓ государство – экономический агент, принимающий *в интересах общества* в целом (и/или населения определенной **территории**) решения о перераспределении частных благ в производстве *общественных благ* и ряда общественно значимых частных благ, а также защиты интересов, связанных с эксплуатацией природных ресурсов, у будущих поколений.

Из этого описания поведения основных экономических агентов (см. выделенное *курсивом*) можно сделать вывод, что:

- ✓ домохозяйства в значительной мере втянуты в реализацию целевого качественного интереса общества в целом. Когда говорится или пишется о «качестве жизни», обычно понима-

¹⁶ «Англосаксонская традиция является в настоящее время преобладающей и берется за основу при кодификации права на международном уровне. Специалисты отмечают, что свойственные ей гибкость и пластичность больше отвечают сложным экономическим, социальным и политическим реалиям современного общества» (Капелюшников, 1994).

¹⁷ Обычный восточный человек вряд ли может понять, как совмещаются в известной формуле «свобода, равенство и братство» второй и третий элементы. Братья не могут быть равны – всегда один старше, другой моложе, поэтому у каждого свои – неравные – права и обязанности в семье. Тем более не равны члены семьи разных поколений.

¹⁸ Это обстоятельство недавно учтено в учебнике «Макроэкономика» О. Бланшара (Blachard, 2005), Prentice-Hall Int): «Макроэкономисты различают кратко- (несколько лет), средние- (десятилетие) и долгосрочные (полвека и более) периоды. Они считают, что совокупное производство определяется спросом в краткосрочном периоде, во многом определяемым доверием людей и экономических агентов друг к другу и к властям, уровнем технологий, объемом капитала и численностью рабочей силы в среднесрочном периоде и такими факторами, как образование, исследования, сбережения и качество правительства в долгосрочном периоде» (Бланшар, 2010. С. 39).

«В эпоху интеллектуальной промышленности капитализму будут нужны долговременные общественные инвестиции в научные исследования и разработки, в образование и в инфраструктуру. Но когда используются нормальные для капитализма способы принятия решений, капитализм никогда не смотрит в будущее дальше, чем на восемь-десять лет, а чаще, всего – на три-четыре года. Проблема ставится просто. Капитализм остро нуждается в том, чего он, по своей внутренней логике, не обязан делать» (Туроу, 1996. Гл. 2).

ется именно жизнь людей, проходящая дома, в семьях, в общении людей между собой вне служебных рамок (хотя для полного понимания качества жизни и способов его улучшения надо принимать во внимание и общение с коллегами по работе и в присутственных местах);

- ✓ фирмы полностью втянуты в реализацию обеспечивающего количественного интереса;
- ✓ государство, производя общественное благо «национальная безопасность», втянуто в реализацию целевого *бытийного* интереса¹⁹.

Наглядно эти тенденции специализации секторов на реализации интересов общества в целом представлены на рис. 4.16.

Другая особенность – взаимная обособленность самих агентов и наличие у них особенных интересов, которые могут препятствовать реализации интересов общества в целом.

Из того же описания поведения основных экономических агентов (см. выделенное выше **полу жирным** шрифтом) можно сделать вывод, что:

- ✓ домохозяйства приоритетом имеют собственное существование, а не существование общества в целом. Поэтому их участие в жизни общества за пределами видимого им самим собственного интереса остается под вопросом. Это касается и уплаты налогов, и исполнения конституционных обязанностей по службе в Вооруженных силах, и даже места (в том числе, – государственва) проживания – «рыба ищет, где глубже, а человек – где лучше»;

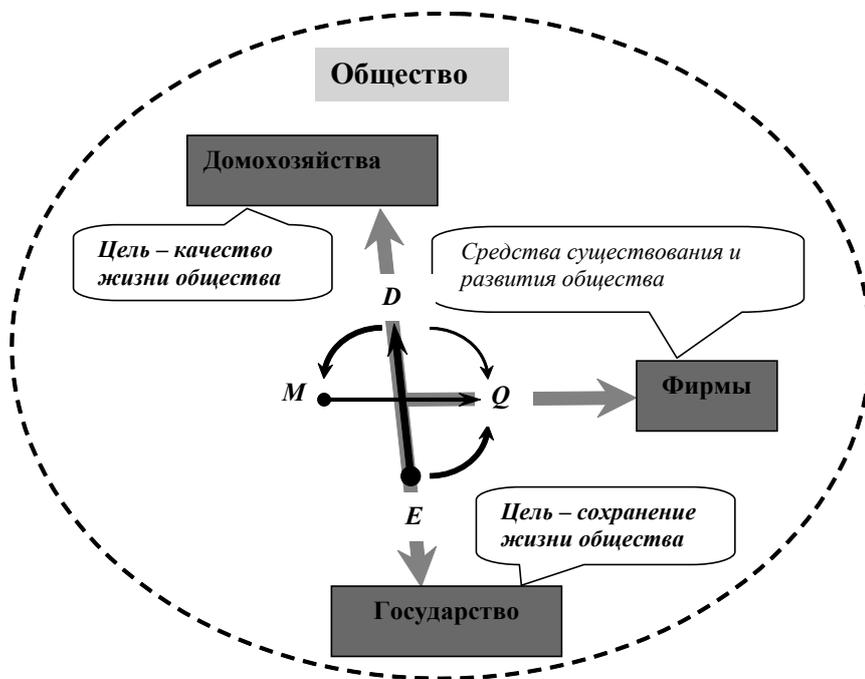


Рис. 4.16. Частичная «специализация» секторов на реализации интересов современного (оседлого) общества в целом

- ✓ приоритет фирмы – получение прибыли, а потому они готовы производить все что угодно и для кого угодно, не обращая особого внимания на ограничения, накладываемые государством в интересах поддержания жизни общества. Это касается не только производства и сбыта запрещенных к производству антиблаг (например, наркотиков), но и использования различных добавок, часто за пределами санитарных и иных норм, соблюдения техники безопасности. Сюда же относится и прямое совершение экономических преступлений, начиная с краж. В такой нелегальной хозяйственной деятельности наряду с обычными издержками есть и особые затраты – отбывание наказаний. Современная экономическая наука уже несколько десятилетий изучает такие преступления именно как бизнес²⁰. Кроме

¹⁹ По сути дела, интересы разных типов – качественного и бытийного, причем как разведенные между двумя секторами, домохозяйствами и государством, – просматриваются в названии монографии полувековой давности Эдмунда Фелпса (Phelps, 1965).

²⁰ Начало было положено в 1968 г. работой Нобелевского лауреата Г. Беккера «Преступление и наказание: экономический подход» (Becker, 1968).

того, фирмы в еще большей степени, чем домохозяйства, склонны к перемене места деятельности, а также охотно нанимают иммигрантов, если это экономически выгоднее;

- ✓ приоритетом государства является не столько жизнь общества как целостной культурной общности, складывавшейся на протяжении веков, сколько свой суверенитет на определенной территории, населенной и представителями коренных народов, и приезжими, в том числе остающимися гражданами других государств. Не случайно даже в США в качестве основного обобщающего показателя экономической активности в настоящее время перешли к ВВП – валовому внутреннему продукту, привязанному к территории государства, вместо ВВП – валового национального продукта, привязанного к его гражданам и юридическим лицам.

Иначе говоря, возможно и взаимное отчуждение агентов разных секторов между собой, и их отчуждение от жизни общества в целом, чреватое как минимум уходом в прошлое традиционной культуры. С точки зрения человечества в целом (человеческого рода) это – сокращение разнообразия жизни, ущемление реализации его качественного интереса.

Во второй главе (§ 8), при разборе случая «ремни безопасности», уже отмечалось, что люди не разделяют непроходимой стеной свойства благ, полезных для своей жизни, и свойства собственной жизни. Поэтому на рис. 2.12а «Иллюстрация альтернативных издержек водителя при принятии решения о скорости движения автомобиля» на осях отображались не вещи или их свойства, как это обычно делается в экономической теории (начиная с промежуточного уровня в микроэкономике), а «количество жизни» и «качество жизни» самих водителей.

Материал этой главы позволяет предположить, что содержательные (и, возможно, формальные) наработки по анализу эффектов замещения и дохода, накопленные за много десятилетий развития мейнстрима на примере внешних благ, могут быть применены и при объективном анализе интересов субъектов как в моносубъектном пространстве, так и в полисубъектных («горизонтальных» и «вертикальных»).

Во второй главе делалась попытка показать, что альтернативные издержки – не на двухмерной модели, а в жизни – происходят из жизни субъекта, ее деления на две части, связанную и свободную. Они связаны межвременными отношениями настоящего с прошлым и, главное, с будущим. Теперь можно к этому добавить, что альтернативные издержки, всегда моносубъектные, – это проявление конкуренции различных интересов одного и того же субъекта: увеличение разнообразия жизни сейчас («больше досуга») против повышения обеспеченности жизни потом («больше хранимых благ»). Увеличение объема хранимых благ – «эффект дохода» – объективно требует увеличения времени труда самого субъекта за счет уменьшения времени, уделяемого свободному творчеству.

Рациональность, проявляемая в принципе сравнительного преимущества, – это минимизация затрат, «эффект замещения».

В отличие от альтернативных издержек, «родина» сравнительного преимущества – жизнь объектов, вещей, в том числе и объективированная часть жизни самого субъекта, отдаваемая труду по производству хранимых объектов-благ²¹, объективные пропорции замещения одних благ другими в рамках одного хозяйства при неизменных технологиях использования рабочего времени. Эта жизнь объектов имеет значение для принятия решений этим субъектом в соответствии с принципом сравнительного преимущества по замене одних технологий другими при изменении внешних условий или самих технологий либо по взаимовыгодному обмену с другим субъектом, применяющим другие технологии и/или действующим в других внешних условиях.

То есть принцип сравнительного преимущества предполагает межсубъектные и/или межвременные технологические различия.

Представляется, что как раз отсутствие последовательной привязки «аксиоматики» экономической теории к культурному фундаменту европейского типа (четкой субъект-объектной оппозиции), зафиксированное уже в первой главе при анализе модели границ производственных возможностей (серия рис. 1.1), повлекло за собой большие деформации в понимании технологий и конкуренции, а также появление такого специфического феномена, как «производственная функция». Эти явления, присутствующие в учебниках П. Самуэльсона и В. Нордхауза, Н.Г. Мэнкью и многочисленных их подобию, будут предметом рассмотрения в следующей главе.

²¹ «Веществу природы он сам противостоит как сила природы. Для того чтобы присвоить вещество природы в форме, пригодной для его собственной жизни, он приводит в движение принадлежащие его телу естественные силы: руки и ноги, голову и пальцы» (Маркс, 1963. С. 188).

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*. М.: Проспект, с. 251–354. 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). Стратагемы. 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, по. 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., 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.
- 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., 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. <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://ecsosman.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., Нордхауз В. (1997). Экономика. М.: БИНОМ, 800 с.
- Самуэльсон П., Нордхауз В. (2009). Экономика. М.: Вильямс, 1360 с.
- Сломан Дж., 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/turou_lester/turou_lester_budushee_kapitalizma/
- Фишер С., Дорнбуш Р., 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.
- Blachard O. (2005). Macroeconomics. Prentice-Hall Int.
- 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*. M.: 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., 670 p. (In Russian.)
- 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., 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 libertarianum. 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., 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., Nordhaus W.* (1997). *Economics*. Moscow: BINOM Publ., 800 p. (In Russian.)
- Samuelson P., 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., 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. (In Russian.)

- Touou L.* (1996). Future of capitalism. Novosibirsk: Sibirskiy Hronograf Publ., 438 p. Available at: http://lib.aldebaran.ru/author/touou_lester/touou_lester_budushee_kapitalizma/. (In Russian.)
- Becker G.* (1968). Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, vol. 76, no. 2.
- Blachard O.* (2005). *Macroeconomics*. Prentice-Hall Int.
- 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.

К 100-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ

Дж. Мэйнстринг (1913–1972)

ARE YOU HERE? WHO ARE YOU?
(научно-исследовательский рассказ)

Пер. с англ. Анфима Кандопожского

Ранний американский институционалист Дж. МЭЙН-СТРИНГ на досуге баловался сочинением метафорических опусов, часто облакая их в форму научно-исследовательских рассказов. Публикуемое ниже эссе было написано предтечей американского институционализма на отдыхе в Майами (после публикации этого рассказа экономистов на отдых в Майами уже не пускали).

TO THE HUNDREDTH ANNIVERSARY

J. Meinstring (1913–1972)

ARE YOU HERE? WHO ARE YOU?
(a research story)

Translated by Anfim Kandopozhskiy

Being an early American institutionalist, J. Meinstring dabbled, in his spare time, in writing allegoric opuses, which frequently appeared as a research story. In what follows, an essay by the forerunner of American institutionalism written during vacation in Miami is presented. (After this essay's publication economists were strictly forbidden to visit Miami).

Ночью мне послышались странные звуки со второго этажа. Быстро накинув халат и взяв старый надежный браунинг, я осторожно поднялся по ступенькам и приблизился к двери библиотеки. К счастью, она была приоткрыта. Передо мной предстала удивительная картина.



На моем большом письменном столе бушевала толпа странных созданий, в которых я с изумлением узнавал изучаемые мною экономические категории. Пошатываясь на неявных методологических основаниях, эти, состоящие из отдельных букв, создания (те, в которых было больше букв, свысока смотрели на малобуквенные дефиниции) возбужденно пищали, а некоторые даже пытались в пылу полемики оторвать у соседей лишние, по их мнению, буквы.

Это потом я сообразил, что из шкафа выпала «**Большая экономическая энциклопедия**», и представленные в ней категории разлетались по всей библиотеке. А тогда я, спросонок, только остолбенело взирал на происходящее.

Постепенно я понял причину волнения – в Энциклопедии освободилось печатное место (изгонялась статья «**Социалистическое соревнование**») и был объявлен конкурс на ее замещение. Претенденты стояли здесь же, и толпа возбужденно обсуждала их достоинства и недостатки.

Недалеко, злобно поглядывая на бывших собратьев, пребывало и изгоняемое «**Социалистическое соревнование**». Оно из последних сил пыталось образумить бунтующие категории.

– Братья, – выкрикивало **«Социалистическое соревнование»**, – Окститесь! Не замайте! Что же вы, клятые, делаете? Да ведь только благодаря мне многие из вас стали докторами и кандидатами! Зачем вам эта **«Конкуренция»**? Эх вы, буквопродавцы!!!

Но категории уже не слушали падшую логическую конструкцию, вглядываясь в тройку претендентов.



Первым стоял малоизвестный широким категориальным массам некий **«Мерчендайзер»**. Он был одет, в соответствии с требованиями своей профессии, «с иголки» – воротничок широкого разноцветного импортного поло был по моде приподнят, тогда как узкие брючки обещали краткость и талант.

Председатель конкурсной комиссии (в качестве такового была единогласно избрана категория **«Экономика»**, отстоявшая свое старшинство в препирательстве с **«Философией хозяйства»**, также претендовавшей на статус фундаментальной категории) попросила претендента представиться.

«Поло, заправленное в брючки», с удовольствием принялось разглагольствовать:

– Мы, мерчендайзеры, специалисты по продвижению продукции в розничной торговле. Основная наша задача — поддерживать положительный имидж своей фирмы, обеспечивать выгодное расположение продукции на магазинных полках, отслеживать ее постоянное наличие в продаже. Мы снабжаем магазины рекламой, дарим от имени фирмы сувениры. А еще в наши функции входит корректировка розничных цен на товар: мы следим за их конкурентоспособностью, консультируем продавцов по поводу оптимального размера торговых надбавок. Чтобы выполнить все эти задачи, мерчендайзер хотя бы один раз в неделю объезжает все закрепленные за ним магазины (в среднем, пять и более точек в день). Положение дел в каждом из них он фиксирует в специальном паспорте. По результатам поездок мерчендайзер еженедельно представляет в отдел маркетинга фирмы отчет, в котором отражает изменение ситуации на рынке продаж данного вида продукции: наличие или отсутствие спроса, цены, устанавливаемые конкурентами на подобные товары, и т. п. Вот почему у меня презентабельная внешность (он продемонстрировал татуажные брови и губы), коммуникабельность (обворожительная улыбка), высшее образование (помахал дипломом китайского университета), молодость (показ паспорта с годом рождения), высокая работоспособность и базовое знание английского языка (выкрик – **«Merchandiser is a salesman of twenty-second century!»**), водительские права категории В...

Толпа расшвирилась – тут, понимаешь ли, муки абстрагирования, а это хлыщ строит из себя ученого.

– Сколько и где вы учились? – спросил **«Институционализм»**, сам недавно принятый в секцию «экономические дисциплины» и потому всячески пытающийся заручиться расположением Старших дефиниций.

– Целую неделю, – с уважением к себе признался кандидат, – в течение которой мне рассказывали о характеристиках ассортимента, знакомили со стандартами продукции, дали основы психологических знаний, необходимых мерчендайзеру для взаимодействия с работниками торговли. После этого краткого курса мне выдали удостоверение.

– А какое отношение вы имеете к науке? – спросила **«Экономическая теория»**, соперничающая с **«Экономикой»**.

– Мы уже разрабатываем диссертационный паспорт специальности по мерчейн... мерчен.. мерчендарзингу – кое-как выговорило молодое создание, – и нам даже обещали открыть кандидатский совет.

Председатель к толпе:

– Какие будут мнения?

Расталкивая возбужденные дефиниции, из гущи категориальной вышла **«Национальная экономика»** (она приходилась дальней родственницей **«Экономике»**) и возбужденно вскрикнула:

– Граждане понятия! Вы имеет понятие о том, что здесь происходит? Это же провокация! Да ведь это же – иностранный агент!¹ Вы что, хотите, чтобы прикрыли нашу «Большую экономическую энциклопедию»? И где мы тогда будем жить? Вы думаете, что раз вас склоняют члены Академии естественных наук, то вас пустят в «Естественную энциклопедию»?

Мерчендайзер съежился, – он не ожидал такого оборота дел и быстро опустил воротничок поло. Но это уже не помогло – мерчендайзера отправили менять иностранную фамилию.

¹ Закон о регистрации иностранных агентов (Foreign Agents Registration Act – FARA) был принят в США в 1938 году, – в год написания этого рассказа Мэйнстингом (примеч. переводчика).

Вторым претендентом было неясное существо сложного словосочетания – **«Управление человеческим персоналом»**.

Оно было покрыто стимулами и санкциями, которые подмигивали категориям, чем ужасно пугали толпу выборщиков.

– Пожалуйста, – **«Экономика»** любезно обратилась к **«Управлению человеческим персоналом»**, – вам предоставляется возможность сказать несколько слов.

– Граждане дефиниции, – стимулирующе зашептало **«Управление человеческим персоналом»**, – нам предстоит повысить качество и результативность категориального анализа. Для этого я вношу предложение – оставить в «Энциклопедии» только те категории, которые употребляли в своих публикациях лауреаты Нобелевской премии, а остальных – на пенсию.

Ужас объял толпу. Особенно бледными выглядели категории классической и капиталистической экономики – ведь ни Маркс, ни Кейнс не были «нобелевцами», не говоря уже о Смите и Риккардо.

Послышался малодушный вопрос:

– А категориям, используемым в «скопусовских» статьях, – можно остаться?

– Можно, – милостиво разрешило **«Управление человеческим персоналом»**, но – временно!

В этот момент толпа категорий раздвинулась и на шатких основаниях вышел старый **«Менеджмент»**, который в душе побаивался, что его пошлют вслед за **«Социалистическим соревнованием»**, а его место займет это сложное лексическое существо, и хитро спросил:

– Граждане категории, а можно вопрос по процедуре?

– Конечно, – приветливо улыбнулась **«Экономика»**, – просим, это – наш уважаемый старейшина (бросила она толпе), он в Энциклопедии занимает целых семь с половиной страниц!

– Эх, – завистливо вздохнул **«Капитализм»**, который после разоблачения марксизма был уплотнен в печатной площади до трех строк.

– Так вот о чем я, – хитро продолжил старый джентльмен, – от нас ушло **«Социалистическое соревнование»**, состоящее из двух слов, но на эту же площадь претендует особа, состоящая из ТРЕХ (он аж выкрикнул это число) слов! Это что же, нам всем придется ужиматься? До сих пор я слышал только о сиамских близнецах, но о «триамских» – еще нет! Вы подумайте, – пока объяснят «персонал», потом – «человеческий» (что, бывает «нечеловеческий»?), а потом «управление», так на этом и Энциклопедия закончится.

Старикан рассчитал верно – напуганные категории наотрез отказались допустить **«Управление человеческим персоналом»** к участию в конкурсе, хотя оно испуганно обещало сократиться до простого «Управления персоналом»².

Третьим претендентом оказался маленький интеллигентного вида чернявый господин, который держался крайне неуверенно и потому старался улыбаться всем сразу. Одет он был странно: когда он стоял левым боком, то на нем виднелись сразу зипун и армяк, а когда он поворачивался правым боком, то смокинг и джинсы; очки обличали в нем «гнилого интеллигента»; особенно озлобляло то, что он произносил не все звуки. И еще было видно, что все поколения этого субъекта ниже лимонада не сседали.

Толпа недружелюбно рассматривала малопатриотично одетого незнакомца.

– Ваша фамилия? – официально обратилась к хлыщу **«Экономика»**.

– Э-э-э, вы меня спрашиваете? – нервно переспросил хлыщ.

– Да-да, вас, господина, одетого одновременно в зипун и во фрак.

– Фамилия моя известная здесь всем, – загадочно произнес незнакомец.

– Я спрашиваю вас в последний раз – фамилия?

Хлыщ как-то вздохнул, поежился, но затем собрал остатки отсутствующего мужества и произнес:

– А зовемся мы, ежели по-простецки, вот так – **«Либерализм»**³.

– Уу-у-хх, – раздалось в толпе категорий, – дивитесь, сам **«Либерализм»** пожаловал.

– Ну-ко, дай взглянуть, никогда в жизни не видел вживую, хотя много и писал о нем разоблачительного, – простодушно признался **«Консерватизм»**, одетый во все темное, – а вот слышал о ем часто...

² Хотя категория «управление персоналом» была введена еще в конце XIX века, она была сосредоточена тогда на вопросах благосостояния работников, поскольку основными сотрудниками являлись женщины; в период 1914–1939 гг. задачи, выполняемые женщинами, смещаются в мужскую сторону и возникли должности «менеджер труда»; после Второй мировой войны оно и переросло в «управление персоналом» (примеч. Мэйнстринга).

³ Здесь Дж Мэйнстринг делает сноску на слова Рональда Рейгана – «Не в том беда, что либералы многого не знают. Хуже другое – они знают много вещей, которые не понимают» (см.: The 40 Best Quotes From Ronald Reagan, источник – <http://www.rightwingnews.com/quotes/the-40-best-quotes-from-ronald-reagan/>).

– А ну, дай, и я гляну – пробасило **«Государственное регулирование экономики»**, фу, неказистый какой... А ведь сколько нам нагадил... И с таким сморчком столько возни...

Воцарилась тишина – категории воззрились на **«Либерализм»**.

– Я пришел к вам надолго, можно сказать, навсегда, – с надеждой тихо произнес **«Либерализм»**.

Но и этого было достаточно, чтобы площадь опустела, – категории разбегались по своим страницам, оставив наедине со страшным **«Либерализмом»** юную **«Развивающуюся экономику»**.

– Знаете что, шли бы вы отсюда подальше, – сказала **«Развивающаяся экономика»**, – не ровен час, документы проверят, так как бы вас не подвела Ваша, я извиняюсь, громкая фамилия.

И она припустила за своими развитыми товарками.

На столе остались никому не нужный **«Либерализм»** и утешавшее его **«Социалистическое соревнование»**:

– Не дрейфь, – бормотало оно, – давай объединимся в **«Либерально-социалистическое соревнование»**, арендуем все страницы «Энциклопедии», а их выселим по Суду Экономической Истории.

Я вернулся в спальню. Мне не спалось.

Маленькие категории теснились вокруг меня, дрались между собой и пытались спихнуть меня с моей же кровати.

И каждая из них кричала:

– **Я – главная! Сейчас же пустите меня в «Энциклопедию!» Я требую трехстраничной статьи о себе!**

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

**Экономический вестник
Ростовского государственного университета**

2013

Том 11

Номер 3

Сдано в набор 15.08.2013. Подписано в печать 28.08.2013.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № 16. С. 144.

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.