



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

12
ТОМ

2014

2
номер

TERRA ECONOMICUS

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

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

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

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

Учредитель:

Южный федеральный университет

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,
Алешин В.А., доктор экономических наук, профессор,
Архипов А.Ю., доктор экономических наук, профессор,
Белокрылова О.С., 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,
Михалкина Е.В., доктор экономических наук, профессор,
Наймушин В.Г., доктор экономических наук, профессор,
Нуреев Р.М., доктор экономических наук, профессор,
Сероштан М.В., доктор экономических наук, профессор,
Туманян Ю.Р., доктор экономических наук, профессор,
Ханин Г.И., доктор экономических наук, профессор,
Цыганенко С.С., доктор юридических наук, профессор,
Чернышев М.А., доктор экономических наук, профессор,
Шевченко И.К., доктор экономических наук, профессор,
Элман М.Дж., почетный 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, получившими мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

Адрес учредителя:

344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Б. Садовая, 105/42.
тел.: (863) 265-31-58, 264-84-66
факс: 264-52-55, 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,
Aleshin V.A., Doctor of Economics, Professor,
Arkhipov A.Yu., Doctor of Economics, Professor,
Belokrylova O.S., Doctor of Economics, Professor,
Belousov V.M., Doctor of Economics, Professor,
Borovskaya M.A., Doctor of Economics, Professor,
Chernyshov M.A., Doctor of Economics, Professor,
Ellman M.J., Emeritus Professor, Amsterdam University,
Germanova O.E., Doctor of Economics, Professor,
Ketova N.P., Doctor of Economics, Professor,
Khanin G.I., 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,
Mikhalkina E.V., Doctor of Economics, Professor,
Naimushin V.G., Doctor of Economics, Professor,
Nureev R.M., Doctor of Economics, Professor,
Seroshtan M.V., Doctor of Economics, Professor,
Shevchenko I.K., Doctor of Economics, Professor,
Tsyganenko S.S., Doctor of Laws, Professor,
Tumanyan Yu.R., Doctor of Economics, Professor,
Volchik V.V., Doctor of Economics, Professor

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) 265-31-58, 264-84-66
Fax: 264-52-55, 265-31-58, 264-84-66
e-mail: rektorat@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. Глобализация национальной экономики начинается с ее либерализации	6
---	---

«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

Грачёв Г.А. Выделение и оценка параметров деловых циклов российской экономики	12
Вольчик В.В. Институциональные подходы к исследованию собственности: возможен ли синтез?	22
Мельников В.В. Конкуренция и неконкурентность: две стороны одной медали	34

«ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ»

Ханин Г.И. Экономические дискуссии 1990-х годов о реформировании российской экономики	42
--	----

«ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ»

Паин Э.А. Традиции номадизма как капитал модернизации: опыт антрополого-экономического исследования (на примере Казахстана)	72
--	----

«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ»

Развадовская Ю.В., Шевченко И.К. Роль прямых иностранных инвестиций и транснациональных корпораций в развитии металлургического комплекса России	82
Шафиров Л.А. Гармонизация интересов устойчивого развития территорий, заемщиков и кредиторов как основа программ разработки и внедрения кредитных продуктов для населения (обзор исследований)	88

«ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ»

Высотская А.Б. Влияние глобализации на национальные учетные системы развивающихся стран в условиях информационной экономики	109
--	-----

«РЕЦЕНЗИИ»

Эллман М. Рецензия на книгу Г.И. Ханина «Экономическая история России в новейшее время»	117
--	-----

«ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ»

Шмаков А.В. Экономика – наука о выборе. С кем пойти в клуб, как продать цыпленка и можно ли стать богаче, не увеличивая доходы?	120
--	-----

«ОН ТАКОЙ ОДИН»

Мэйнстринг Дж. Мэйнстринг и Бурбаки	124
--	-----

EDITORIAL

- Mamedov O.Yu.** Globalization of the national economy starts from its liberalization 6

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

- Grachev G.A.** Selection and estimation of parameters of business cycles of Russian economy 12
- Volchik V.V.** Is it possible to synthesize various institutional approaches to the analysis of property? 22
- Melnikov V.V.** Competition & non-competitiveness: Two sides of the same coin 34

HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

- Khanin H.I.** Economic discussions of 1990s concerning the Russian economic reforms 42

REVIVING THE WHOLENESS OF SOCIAL SCIENCE

- Pain E.A.** Traditions of nomadism as the capital for modernization: Anthropological and economic research (Considering experience of Kazakhstan) 72

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

- Razvadovskaya Y.V., Shevchenko I.K.** The role of foreign direct investment and transnational corporations in the development of the Russian metallurgical complex 82
- Shafirov L.A.** Harmonizing the interests of lenders and borrowers with the goals of sustainable territorial development: The basis for product development in retail banking (A survey of the literature) 88

TRENDS IN WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT

- Vysotskaya A.B.** Globalization and its impact on the accounting systems in developing countries in the informational economics 109

REVIEW

- Ellman M.** Review 117

THE OPEN AUDIENCE

- Shmakov A.V.** Economics is a science about choice. What friend should we invite to the club? How to sell a chicken? Could we become richer than now, getting the same income? 120

HE IS THE ONE

- Meinstring J.** Meinstring and Bourbaki 124

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НАЧИНАЕТСЯ С ЕЕ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ

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: terraeconomicus@mail.ru

В публикации рассматриваются актуальные аспекты либерализации российской экономики, показана её необходимость для решения социальных проблем страны, изложена авторская позиция относительно сущности экономической либерализации; в условиях глобализации либерализация экономики трактуется как новая сфера межстрановой конкуренции, приводятся доказательства эффективности либеральной экономики; российская экономическая история рассматривается как история несостоявшейся либерализации; показано, что развивающиеся экономики совершенствуются посредством ускоренной либерализации; автор исследует, откуда исходит угроза либерализации российской экономики и приходит к выводу о том, что экономический либерализм неизбежно восторжествует.

Ключевые слова: глобализация национальной экономики; экономическая либерализация; либерализация экономики как сфера межстрановой конкуренции; эффективность либерализации национальной экономики; история российской экономики как история несостоявшейся экономической либерализации.

GLOBALIZATION OF THE NATIONAL ECONOMY STARTS FROM ITS LIBERALIZATION

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: terraeconomicus@mail.ru

The paper discusses topical aspects of liberalization of the Russian economy, showing the need to address social problems of the country. The author's position regarding the nature of economic liberalization is stated; liberalization of the economy in the context of globalization is treated as a new area of cross-country competition; evidence for the effectiveness of a liberal economy is provided. The Russian economic history is regarded as the history of failed liberalization. The paper shows that developing economies evolve through rapid liberalization. The author reveals threats to liberalization of the Russian economy and concludes that economic liberalism will inevitably triumph.

Keywords: globalization of the national economy; economic liberalization; liberalization of the economy as a sphere of cross-country competition; effective liberalization of the national economy; Russian economic history as the history of failed economic liberalization.

JEL classification: E02, E61, F41, F60.

**«В сомнительных случаях
всегда следует предпочесть
более либеральное толкование».**
Марк Туллий Цицерон

ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ СООБРАЖЕНИЯ

Уважаемые коллеги, прежде всего, позвольте воздать должное устроителям конференции¹, **справедливо и мужественно усмотревшим в великом достижении человечества – глобальной экономике – торжество идей либерализма.**

Выбор темы потребовал мужества ещё и потому, что конференция проходит на фоне непрекращающейся травли либералов и либерализма.

В такой ситуации, может, было бы правильно выступающим публично обозначать своё отношение к этой концепции.

Либерализм – старинная и благородная классическая экономическая школа, украшенная такими звёздными именами как – Локк, Гоббс, Милль, Руссо, Смит, Хайек, фон Мизес, Токвиль.

Но сегодня расхожий образ либерала – чуть ли не образ «врага народа»². Уж не идёт ли спецоперация по дискредитации либерализма?

Одно радует, клеймящие «коварных либералов» всегда предусмотрительно оговариваются, что уж настоящие либералы – они сами.

Если наша встреча поможет объясниться, если она превратится – как того требует статус научной конференции, – в арену реальной конкуренции авторских методологий и концепций, то она станет важной вехой в развитии отечественной экономической мысли.

Впрочем, сказать откровенно, я ещё ни разу не видел, чтобы кого-нибудь в чём-нибудь удалось переубедить.

ПЯТИВЕКОВАЯ ПРОБЛЕМА

Редкий случай, когда известна точная дата возникновения проблемы, – 1471-й, год падения «Господина Великого Новгорода», олицетворявшего либерально-демократический вектор развития российского общества.

Но только **сегодня появляются, наконец, необходимые условия для того, чтобы идеи либерализма, восторжествовавшие в Западной Европе и Северной Америке, так же необратимо восторжествовали и в нашей стране.** К этим условиям относятся: политико-идеологическая революция 1991 года; переходный объём реализованных рыночных реформ; необходимость совместной (с другими государствами) борьбы с мировым экономическим кризисом; монетаризация экономики; вступление России во Всемирную торговую организацию.

Не секрет, что многие отечественные экономисты относятся к либерализации экономики страны как к особой для неё угрозе. Но, может, послушать не только экономистов, но и (когда-нибудь) саму Экономику? Ведь если она чревата либерализацией, то «роды» состоятся при любой политико-идеологической погоде, и мешать им крайне опасно.

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЛИБЕРАЛИЗМА

Экономический либерализм – это предоставление и поддержка максимально возможной (для данной стадии развития экономики) степени свободы хозяйствующим агентам.

Консервация уже достигнутой ступени свободы вызывает стагнацию экономики, и только переход к новой производственной технологии разрешает это противоречие, открывая движение к новым формам экономической свободы.

Сложная эволюция либерализма оставила неизгладимым самое главное в нём – **требование предоставления большей свободы первичным социальным субъектам за счёт сокращения масштаба вмешательства государства в сферу частной жизни.**

¹ Доклад на Международной научной конференции «Современные проблемы глобальной экономики: от торжества идей либерализма – к новой «старой» экономической науке» (Финансовый университет при Правительстве РФ, 4 марта 2014 года).

² Искоренение марксизма и либерализма являлось целью НСДАП с 1921 г. (см.: Орлов, 2013).

Трактующие это требование как основной механизм социального прогресса и есть либералы. Имеющие иное представление о механизме социальной динамики – антилибералы.

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ?

Формулировка темы конференции адекватно отразила связь глобализации и либерализации – **экономическая глобализация могла начаться только как интеграция либерально-организованных национальных экономик, открытых миру и не боящихся конкуренции**, – но она никогда бы не могла начаться как объединение замкнутых, закрытых и консервативных национальных экономик, подозревающих во всём заговор против себя, боящихся (из-за отсталости) конкуренции и находящихся под разрушающим рынком государственным протекционизмом.

А всё это означает только одно – **«пропуском» в мир глобализации служит только реальная либерализация национальной экономики. И ровно в той мере, в какой национальная экономика либерализована, лишь в той мере она может участвовать в процессах глобализации.**

НОВАЯ СФЕРА МЕЖСТРАНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Но тогда мы вправе сделать вывод о том, что на каждом витке экономической истории существует особая (и роковым образом недооцениваемая нами) конкуренция между национальными системами производства в виде отыскания и построения ими социально-эффективного механизма предоставления максимальной степени свободы хозяйствующим субъектам.

И в межстрановой конкуренции побеждает та национальная экономика, которая опережает другие в реальном формировании сферы экономической свободы.

ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИБЕРАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Постоянные наблюдения ООН дают репрезентативный материал, иллюстрирующий неоспоримое превосходство либеральной организации национальной экономики над всеми по-иному организованными экономическими системами (например, максимальные quartили экономического роста демонстрируют устойчивое опережение в странах, имеющих большую экономическую свободу – см. рис. 1). Аналогичная зависимость отмечается и по другим базовым экономическим индикаторам – по объёму и притоку капиталовложений, по доходу на душу населения, по уровню производительности труда.

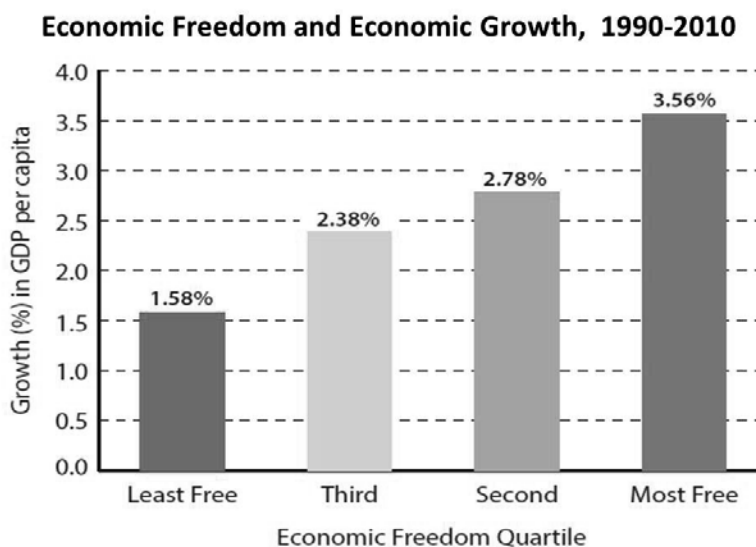


Рис. 1. Экономическая свобода и экономический рост
Источник: (Gwartney, Lawson, Hall, 2012. P. 23).

ИСТОРИЯ НЕСОСТОЯВШЕЙСЯ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ

Экономическая история России – это история несостоявшейся либерализации, начиная с трагической ошибки Великой реформы 1861 года, которая предоставила крестьянам только личную свободу, но не экономическую (которой для крестьянина является владение землёй).

Полвека спустя эту ошибку пытался исправить Столыпин, «расщепляя» крестьянскую общину, но и он не одолел противодействия антилибералов, доведших дореволюционную социально-экономическую систему до самоубийства.

А затем пошли судорожные всплески либерализации экономики как конъюнктурного средства предотвращения социального взрыва: замена продразвёрстки продналогом, переход к НЭПу, хрущёвское освобождение крестьян от налогов, косыгинская реформа, стремление к реальному хозрасчёту, щёкинский и акчинский эксперименты...

Но – не хотели, боялись и – погубили экономику страны.

А вот повторить подобное было бы уже не только непоправимым историческим преступлением, но и глупостью исторического масштаба.

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ ЭКОНОМИКИ СПАСАЮТСЯ... ЛИБЕРАЛИЗАЦИЕЙ!

В то время как отечественные консерваторы побеждают (на радость конкурентам России) отечественных либералов, все другие страны – и развитые, и развивающиеся, – упорно занимаются только либерализацией своей экономики, усматривая в ней главное средство конкурентоспособного экономического роста: сегодня разработаны и приняты специальные программы либерализации экономики Китая, Индии, Бразилии, Турции, Нигерии, Сальвадора, Египта, Южной Кореи, Ямайки, Мексики...

По данным ООН, «индекс мировой экономической свободы достиг в 2013-м году рекордного уровня». И те страны, которые поднимались на новый уровень экономической свободы, заметно опережали отстающие в этом отношении страны по экономическому росту, долгосрочному процветанию и социальному прогрессу.

КОКЕТСТВО – НЕ ЛЮБОВЬ!

В 2013 г. правительства 114 стран предприняли решительные шаги в сторону роста экономической свободы своих граждан (семёрка лидеров – Гонконг, Сингапур, Австралия, Швейцария, Новая Зеландия, Канада)³, – оказывается, либерализация национальной экономики под силу всем народам всех континентов!

Благодаря этому и вопреки финансовым кризисам, мировая экономика всего за 20 лет расширилась почти на 70% (с 32 трлн долл. в 1993-м – до 54 трлн долл. в 2012-м гг.).

Это значит – либерально-организованная экономика может позволить себе пококетничать антилиберальной риторикой, но горе той антилиберально-организованной экономике, которая всерьёз поведётся на эту риторiku.

Рыночная экономика может существовать только как пространство свободы, как система либерализма, как сфера гражданского общества.

ОТКУДА ИСХОДИТ УГРОЗА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ?

За длительное торжество идей консерватизма, за многолетнее идеологическое насилие над собой российская экономика постоянно расплачивается унижительной моделью «догоняющего развития».

Поэтому в историческом плане сегодняшняя победа консерватизма над экономическим либерализмом завтра неизбежно обернётся (говоря языком политической экономии) противоречием между новым базисом и старой надстройкой. А что бывает в этом случае, все отлично знают.

Увы, диаметрально противоположные взгляды не дают надежды на консолидацию на позициях либерализма даже отечественных экономистов, – что же тогда говорить о политиках и идеологах?

³ См.: (Центр гуманитарных технологий, 2014).

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЛИБЕРАЛИЗМ ВОСТОРЖЕСТВУЕТ!

Экономика – к счастью для экономистов и к несчастью для неэкономистов – это не идеология, в которой сражаются трактаты, и не политика, в которой сражаются пиар-акции.

Экономика – единственная сфера общественной жизни, в которой побеждают не более убедительные слова, а более убедительная действительность, имя которой – *социальная эффективность*.

Какое же общество следует считать эффективным?

То, которое длительно демонстрирует превосходство в производительности и организации общественного труда, в механизме решения социальных проблем и в качестве повседневной жизни.

И если либерализм в экономике детерминирует названные превосходства, то, как бы он ни был повержен в политике и идеологии, он всё равно окажется победителем в исторической перспективе.

ДРУЗЬЯ И ВРАГИ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Либерализация экономики должна дать импульс приоритетному развитию современных производственных и сервисных секторов, вытеснить на аутсайдерские позиции государственные промышленные корпорации и ресурсодобывающие компании, а также поставить под контроль региональные власти, которые во многих случаях занимаются преимущественно формированием подчиненных им региональных рынков.

Помимо коррупции, бюрократизма и вертикализации, российскую экономику в кризисное состояние загнала многолетняя зависимость от экспорта сырьевых ресурсов и объема неэффективных государственных инвестиций.

Вот почему стране срочно нужна радикальная либерализация экономики, которая бы полностью обновила и расширила систему факторов её развития⁴.

СТРАННЫЙ РЕПРИМАНД

То, что наша номенклатура прямо заинтересована в дискредитации либерализма, не удивительно. Ещё бы, либерализация всегда направлена на сокращение её роли в экономике.

Сильнее удивляют предприниматели, сплотившиеся, например, вокруг Московского экономического форума и рьяно отдающиеся разоблачению либерализма, – системы, которая только и даёт свободу бизнесу, которая только и способна его защитить, которая только и гарантирует приоритетность института предпринимательства!

Тут что-то не так: или проклиняемое – не либерализм, или проклинаящие – не предприниматели, а переодетые чиновники!

Предпринимателей-обличителей «раздирает» противоречие между идеологическим неприятием либерализма и практической благосклонностью к нему: «Не так давно бизнесмен и политик Константин Бабкин (совладелец «Ростсельмаша» и тракторного завода в канадском Виннипеге и – NB: лидер Московского экономического форума – О.М.) опубликовал в своем блоге ответ на вопрос Владимира Путина, почему он, Бабкин, собирает свои тракторы в уже упомянутой нами Канаде, а не в России. Вывод предпринимателя очень простой: прибыльный канадский завод, перенесенный на российскую почву, просто разорится» (Смагин, 2014). По расчётам К. Бабкина, тракторное производство в Канаде (NB: страна входит в десятку самых либеральных экономик мира – О.М.), которое ежегодно приносит 16,4 млн долларов чистой прибыли, при переносе завода в Россию обернется 21,7 млн убытка; 48 млн налогов с завода, которые платит Бабкин в Канаде, в России возрастут до 74 млн (Бабкин, 2013).

Итак, душой – антилиберал, кошельком – либерал. Чудеса!

Согласно программным документам «форумцев», неолиберальный курс себя уже давно исчерпал⁵, но при этом выдвигают целью преобразования страны «сделать государственного служащего подотчетным обществу»⁶, а ведь это и есть либерализм – хоть классический, хоть «нео»! Совсем запутались...

⁴ См. подр.: (Мамедов, 2010).

⁵ См.: (Гринберг, Бабкин, 2014).

⁶ См.: («Партия дела», 2010).



Российская экономика жаждет либерализма, о чём она криком кричит, надывается кризисными явлениями!

Неужели мы – в который раз – будем противодействовать объективным общемировым экономическим тенденциям, чтобы об этом горько пожалеть, – и в самом скором времени?

Говорят, вопрос о войне слишком важен, чтобы его можно было доверить военным. Но сегодня, пожалуй, эта сентенция ещё актуальнее по отношению к экономистам.

ЛИТЕРАТУРА

«Партия дела» (2010). Программа всероссийской политической партии «Партия дела». Принята Учредительным съездом всероссийской политической партии «Партия дела» 14 октября 2010 года // Доступно на: <http://www.partyadela.ru/who-we-are/the-program-of-the-party/>.

Бабкин К. (2013). Почему тракторный завод останется в Канаде // *Константин Бабкин. Дневник партийца*. Доступно на: <http://babkin-k.livejournal.com/182898.html>.

Гринберг Р.С., Бабкин К.А. (2014). Резолюция Московского экономического форума // *Московский экономический форум*, 26–27 марта. Доступно на: <http://me-forum.ru/upload/iblock/c2a/c2a55e47c19d9021a75fbac4fdad19f.pdf>.

Мамедов О.Ю. (2010). Идентичность российской экономики: испытание глобализацией // *Terra Economicus*, т. 8, № 2, с. 85–94.

Орлов Б.С. (2013). «Мартовская революция» Адольфа Гитлера // *Новая газета*, № 33, 27 марта. Доступно на: <http://www.novayagazeta.ru/society/57382.html>.

Смагин Н. (2014). Почему иностранцы не будут менять 10 миллионов на российское гражданство // *Собеседник.ru*, 12 февраля. Доступно на: <http://sobesednik.ru/obshchestvo/20140212-pochemu-inostrancy-ne-hotyat-pokupat-rossiyskiy-pasport-0>.

Центр гуманитарных технологий (2014). Рейтинг стран мира по уровню экономической свободы – информация об исследовании // Доступно на: <http://gtmarket.ru/ratings/index-of-economic-freedom/index-of-economic-freedom-info>.

Gwartney J., Lawson R., Hall J. (2012). Economic Freedom of the World: 2012 Annual Report // Fraser Institute. Available at: <http://www.fraserinstitute.org/uploadedFiles/fraser-ca/Content/research-news/research/publications/economic-freedom-of-the-world-2012.pdf>.

REFERENCES

«Partiya dela» (2010). The program of the Russian political party «Partiya dela». Adopted by the Constituent congress of the Russian political party «Partiya dela» on October 14 2010. Available at: <http://www.partyadela.ru/who-we-are/the-program-of-the-party/>. (In Russian.)

Babkin K. (2013). Why is the tractor factory to be held in Canada. *Konstantin Babkin. A diary of a Party member*. Available at: <http://babkin-k.livejournal.com/182898.html>. (In Russian.)

Grinberg R.S. and Babkin K.A. (2014). Resolution of the Moscow Economic Forum. *Moscow Economic Forum*, March 26–27. Available at: <http://me-forum.ru/upload/iblock/c2a/c2a55e47c19d9021a75fbac4fdad19f.pdf>. (In Russian.)

Mamedov O.Y. (2010). Identity of Russian economy: trial of globalization. *Terra Economicus*, vol. 8, no. 2, pp. 85–94. (In Russian.)

Orlov B.S. (2013). Adolf Hitler's « March Revolution». *Novaya Gazeta*, no. 33, March 27. Available at: <http://www.novayagazeta.ru/society/57382.html>. (In Russian.)

Smagin N. (2014). Why foreigners won't change 10 million to Russian citizenship. *Sobesednik.ru*, February 12. Available at: <http://sobesednik.ru/obshchestvo/20140212-pochemu-inostrancy-ne-hotyat-pokupat-rossiyskiy-pasport-0>. (In Russian.)

Centre for Human Technologies (2014). Countries' ranking based on economic freedom – Information about the research. Available at: <http://gtmarket.ru/ratings/index-of-economic-freedom/index-of-economic-freedom-info>. (In Russian.)

Gwartney J., Lawson R. and Hall J. (2012). Economic Freedom of the World: 2012 Annual Report. Fraser Institute. Available at: <http://www.fraserinstitute.org/uploadedFiles/fraser-ca/Content/research-news/research/publications/economic-freedom-of-the-world-2012.pdf>.

ВЫДЕЛЕНИЕ И ОЦЕНКА ПАРАМЕТРОВ ДЕЛОВЫХ ЦИКЛОВ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Г.А. ГРАЧЁВ,

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

В работе определены параметры среднесрочного и короткого циклов российской экономики. Установлено, что кризис в 2008–2009 гг. произошел в минимуме среднесрочного цикла, что дает основание полагать, что следующий кризис может произойти летом 2019 г., а предшествующая ему рецессия начнется в 2015 г. Для выделения и оценки параметров деловых циклов использована динамика доли промышленного производства в отраслевой структуре экономики.

Ключевые слова: отраслевая структура; тренд; деловой цикл; период колебаний; экономический кризис.

SELECTION AND ESTIMATION OF PARAMETERS OF BUSINESS CYCLES OF RUSSIAN ECONOMY

G.A. GRACHEV,

Candidate of Physical and Mathematical Sciences (PhD),
Leading Staff Scientist, Southern Federal University,
Rostov-on-Don,
e-mail: gga48@bk.ru

The paper defines the parameters of the medium-term and short-term cycles in the Russian economy. The author proves that the crisis of 2008–2009 had occurred in the bottom of the medium-term cycle, which gives reason to believe that the next crisis could happen in summer 2019, and precedes the recession in the beginning of 2015. The dynamics of the share of industrial production in the branch structure of the economy is used for the business cycle parameters estimation.

Keywords: branch structure of the economy; trend; business cycle; period of oscillation; economic crisis.

JEL classification: E32, E37.

Введение

В странах с рыночной системой хозяйствования рост ВВП сопровождается периодами спадов и подъемов экономики. В отдельных случаях спады приводят к экономическим кризисам, оказывающим негативное влияние на жизнь целого поколения людей. Поэтому одной из главных задач антикризисного управления является прогнозирование дат возможных сбоев в экономике. Для

российской экономики решение этой задачи стало особенно актуальным после «неожиданно» начавшегося в 2008 г. экономического кризиса.

Основным инструментом прогнозирования кризисов в странах с рыночной экономикой является теория деловых (экономических) циклов. По длительности периода колебаний (T) деловые циклы делят на краткосрочные ($T = 3-4$ года), среднесрочные ($T = 7-12$ лет), длинные циклы ($T = 15-25$ лет) и «длинные волны» ($T > 45$ лет)¹. Факт существования экономических циклов в РФ пока не установлен в силу объективных обстоятельств. Во-первых, короткий для циклического анализа временной интервал рыночного ведения хозяйства. Во-вторых, отсутствие в базе данных Госкомстата РФ многих индикаторов экономической динамики, необходимых для вычисления общепризнанных композитных (составных) индексов деловой активности (*Остапкович, 2000*). Поэтому основные усилия отечественных экономистов-эмпириков в настоящее время направлены на установление природы колебаний отечественной экономики (внутренняя или внешняя) и определение набора индикаторов, которые оптимально отражают эту колеблемость (*Райская и др., 2009; Смирнов, 2010, 2012; Бессонов, 2011; Белянова, Николаенко, 2012*). Параллельно, в рамках программы ООН, в РФ ведутся работы по усовершенствованию статистической базы данных (*Краткосрочная экономическая статистика, 2014*).

Целью работы является анализ циклических составляющих временной динамики российской экономики. Для выделения циклов и оценки их параметров использована, доступная в существующей базе статистических данных динамика доли промышленного производства в отраслевой структуре ВВП (ДПП).

Работа имеет следующую структуру. В разделе 1 выполнен сравнительный анализ набора циклических составляющих ВВП и ДПП, подтвердивший возможность использования динамики ДПП для выделения и оценки параметров деловых циклов. В разделе 2 дано обоснование тренда ДПП, описана модель циклической составляющей, разработан алгоритм для оценки параметров среднесрочного цикла и определены параметры цикла. В разделе 3 анализируются результаты проведенного исследования, и делается прогноз даты следующего экономического кризиса. Заключение содержит основные результаты и выводы работы, а также направление дальнейших исследований.

1. Сравнительный анализ колеблемости ВВП и ДПП

Гипотеза. Известно, что колебания индекса промышленного производства (ИПП) и индекса ВВП (ИВВП) взаимосвязаны, поэтому циклические индикаторы промышленного производства могут служить и показателями колеблемости ВВП (*Остапкович, 2000*). В данном исследовании было сделано *предположение*, что колебания доли промышленного производства в отраслевой структуре и колебания ВВП также являются взаимосвязанными. В то же время, поскольку темп роста (спада) ДПП существенно меньше темпа роста ВВП, то использование динамики ДПП должно упростить задачу выделения и оценки параметров экономических циклов.

Выбор временного интервала. При выборе временного интервала для исследования циклов учитывалось то, что беспрецедентный по глубине спад ВВП в России в период с 1992 по 1998 гг. был обусловлен не внутренними механизмами рыночной экономики, а радикальным переходом от плановой экономики к рыночному ведению хозяйства. Такие спады называют трансформационными (*Kornai, 1994; Полтерович, 1996*). Поэтому для анализа цикличности современной российской экономики был выбран временной интервал начиная с 1997 г.

База данных. Несмотря на большие успехи Российской государственной статистики, переориентированной в кратчайшие сроки с потребностей плановой экономики на потребности рыночной экономики, в ней до сих пор остается ряд недостатков, затрудняющих анализ временной динамики (*Бессонов, 2005; 2009*). Одним из таких недостатков является то, что проводимые Госкомстатом усовершенствования методик вычисления показателей экономической динамики, как правило, оставляют без внимания ранее наработанную информацию. Как следствие, каждый исследователь работает со своими, собственноручно реконструированными временными рядами (*Смирнов, 2012а; 2012б*), табличные значения которых, как правило, недоступны другим исследователям, что часто приводит к противоречивым результатам исследования одной и той же проблемы разными авторами. Поэтому в данной работе были использованы только общедоступные статистические данные.

¹ Существует мнение, что наиболее разрушительные кризисы происходят тогда, когда совпадают минимумы «длинные волны» и длинных циклов, длинных циклов и среднесрочных циклов, средних и коротких деловых циклов (*Кушлин, 2010*).

В качестве эмпирических значений ВВП и ДПП использовалась обновленная в 2014 г. база данных Госкомстата. Реконструированные значения отраслевой структуры РФ в период с 1995 по 2009 гг. были взяты из статьи А. Петрова (Петров, 2011).

Динамика ВВП РФ в период с 1995 по 2013 гг. показана на рис. 1.

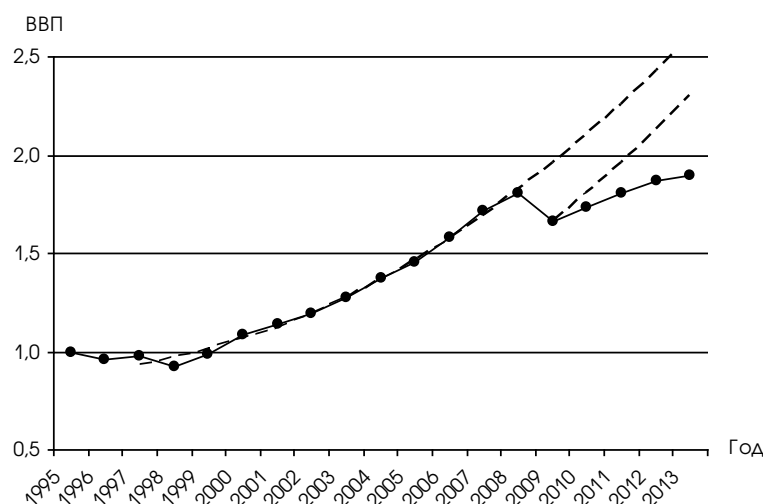


Рис. 1. Динамика ВВП РФ

Из рисунка 1 видно, что в период 1998–2008 гг. рост ВВП в РФ можно аппроксимировать полиномом второй степени (см. штриховую линию на рис. 2), что означает: в этот отрезок времени ВВП рос с ускорением. Во время кризиса 2008–2009 гг. ВВП скачкообразно уменьшился на 7.8%, после чего вышел на новую траекторию роста.

Динамика отраслевой структуры экономики РФ показана на рис. 2.

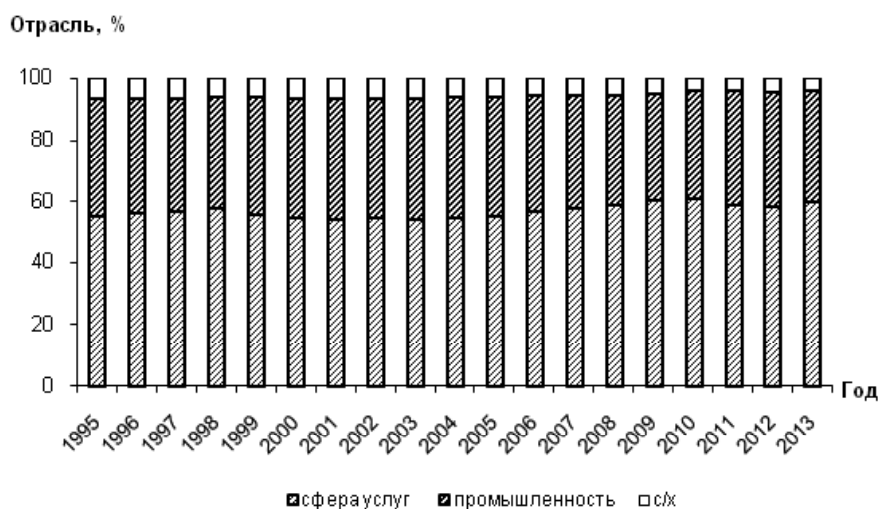


Рис. 2. Динамика пропорций базовых отраслей структуры РФ

Из рис. 2 видно, что во время кризиса 2008–2009 гг. заметного скачка в динамике доли промышленного производства не произошло, что позволяет для выделения деловых циклов использовать один и тот же тренд на всем интервале наблюдений.

Проверка гипотезы. Главным инструментом для датирования поворотных точек экономических показателей является индекс прироста (g), вычисляемый по формуле: $g = ((Y_t - Y_{t-1}) / Y_{t-1}) * 100\%$, где Y_t — экономический показатель текущего периода, а Y_{t-1} — показатель предыдущего периода (Остапович, 2000). Вычисленные по приведенным данным индексы прироста ВВП и доли промышленности представлены на рис. 3.

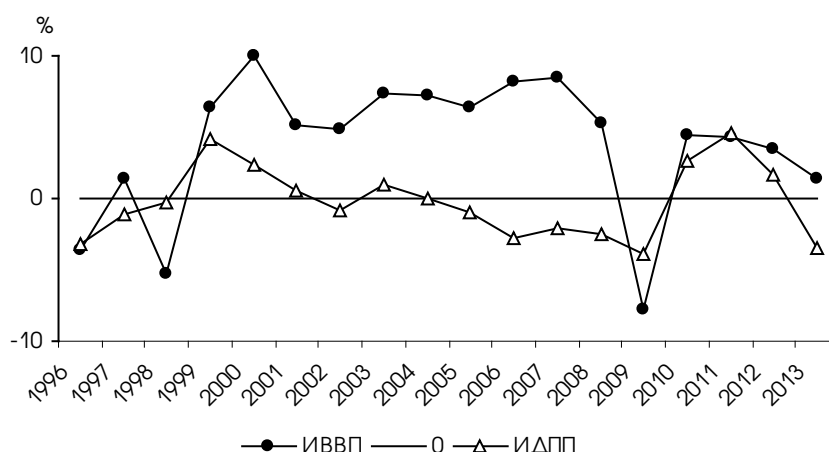


Рис. 3. Динамика индекса прироста ВВП и ИДПП

Из рис. 3 видно, что начиная с 1999 г. ИВВП и ИДПП имеют одинаковое число локальных экстремумов (4 максимума и 3 минимума). Это означает, что оба индекса содержат одинаковый набор циклических составляющих (Кендэл, 1981). Имеющие место расхождения в датах поворотных точек можно объяснить тем, что индекс доли промышленного производства, в отличие от ВВП, не содержит циклических колебаний сельскохозяйственной отрасли экономики.

Принципиальным отличием динамик ИВВП и ИДПП является то, что в период с 1999 по 2008 гг. ИВВП имеет положительное значение, соответствующее росту ВВП, а динамика ИДПП описывает уменьшение доли промышленности в ВВП. Уменьшение доли промышленного производства происходило за счет увеличения доли сферы услуг, в которой в этот период времени интенсивно развивались розничная торговля, банковский сектор и сектор рыночных услуг (посреднических, консалтинговых, в сфере недвижимости и т. д.).

Таким образом, сравнительный анализ колеблемости ИВВП и ИДПП показал, что оба индекса имеют близкий набор циклических составляющих, что позволяет использовать ДПП для выделения и оценки параметров деловых циклов.

2. Выделение и оценка параметров делового цикла

Выбор и обоснование тренда. Из теории реальных деловых циклов Ф. Кидланда и Э. Прескотта следует, что фирмы принимают решения об инвестициях, исходя из ожиданий будущего спроса на их товар (Kydland, Prescott, 1982; Prescott, 1986) или, другими словами, в зависимости от знака производной тренда. Производная больше нуля (рост) – предприниматели инвестируют в экономику, меньше нуля (спад) – сворачивают инвестиции. Предположим, что долгосрочный тренд имеет положительную, равную константе производную. Из теории реальных деловых циклов следует, что в этом случае предприниматели будут постоянно инвестировать в экономику. В первый момент времени, когда тренд покажет положительную динамику роста, они сделают это синхронно, что даст толчок к формированию делового цикла, так как обновление основного капитала произойдет у всех фирм также в одно и то же время (Грачёв, 2010). В последующем, в силу роста энтропии, их инвестиции станут асинхронными, что сделает невозможным формирование делового цикла. Исходя из этого, можно утверждать, что сам факт существования циклических колебаний говорит о нелинейном характере тренда. Учитывая данное обстоятельство, в качестве тренда для выделения экономических циклов в работе был использован квадратичный полином. Динамика доли промышленности в отраслевой структуре РФ и тренд (жирная линия) представлены на рис. 4.

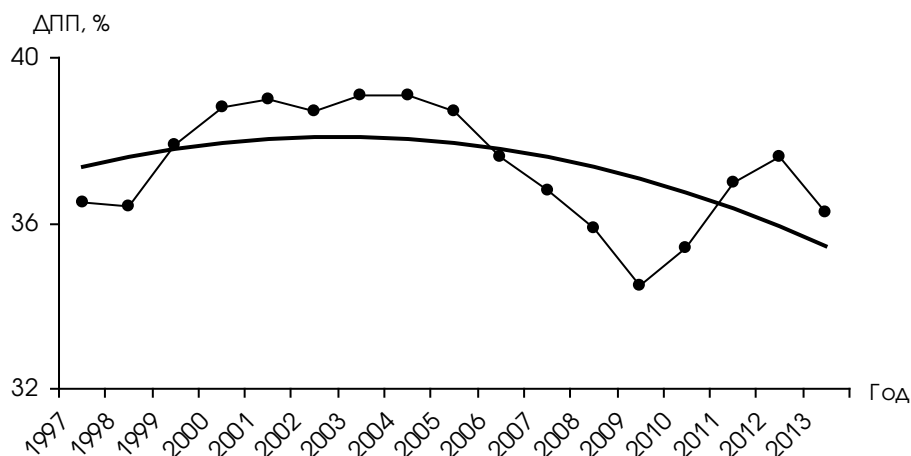


Рис. 4. Динамика доли промышленного производства в отраслевой структуре РФ

Оценка параметров циклических составляющих. Для выделения циклических составляющих ДПП в работе была использована аддитивная модель, представляющая из себя сумму тренда, среднесрочного цикла, краткосрочных колебаний и ошибок измерений. Циклическая составляющая временного ряда, вычисленная путем вычитания из ДПП тренда, представлена на рис. 5. Для оценки амплитуды (a), периода (T) и начальной фазы (ϕ) среднесрочного цикла минимизировался квадратичный функционал

$$F(a, T, \phi) = \sum_t (y_t - \hat{y}_t)^2 \rightarrow \min,$$

где $y_t = a \sin\left(\frac{2\pi}{T}t + \phi\right)$ – модель среднесрочного цикла, $\hat{y}_t$ – эмпирическое значение циклической составляющей ДПП в момент времени t .

Дифференцируя F по искомым параметрам цикла, получаем систему нелинейных уравнений

$$\begin{cases} \sum_t \frac{\partial y_t}{\partial a} (y_t - \hat{y}_t) = 0 \\ \sum_t \frac{\partial y_t}{\partial T} (y_t - \hat{y}_t) = 0 \\ \sum_t \frac{\partial y_t}{\partial \phi} (y_t - \hat{y}_t) = 0 \end{cases} \quad (1)$$

Обозначим k -е приближения искомым параметрам, отличающиеся от точных значений на величины Δa , ΔT , $\Delta \phi$ идентификаторами: $a^{(k)}$, $T^{(k)}$, $\phi^{(k)}$

$$a = a^{(k)} + \Delta a, T = T^{(k)} + \Delta T, \phi = \phi^{(k)} + \Delta \phi.$$

Неизвестные погрешности Δa , ΔT , $\Delta \phi$ можно определить методом Ньютона. Разложим для этого y_t в ряд Тейлора в окрестности k -го приближения и ограничимся линейным приближением:

$$y_t = y_t^{(k)} + \frac{\partial y_t^{(k)}}{\partial a} \Delta a + \frac{\partial y_t^{(k)}}{\partial T} \Delta T + \frac{\partial y_t^{(k)}}{\partial \phi} \Delta \phi.$$

Тогда система (1) заменится нормальной системой уравнений

$$\begin{cases} b_{11}\Delta a + b_{12}\Delta T + b_{13}\Delta \phi = c_1 \\ b_{12}\Delta a + b_{22}\Delta T + b_{23}\Delta \phi = c_2, \\ b_{13}\Delta a + b_{23}\Delta T + b_{33}\Delta \phi = c_3 \end{cases} \quad (2)$$

где

$$b_{11} = \left(\frac{\partial y_t^{(k)}}{\partial a} \right)^2 = \sum_t \sin^2 x_t^{(k)},$$

$$b_{12} = \frac{\partial y_t^{(k)}}{\partial a} \frac{\partial y_t^{(k)}}{\partial T} = -\frac{2\pi a^{(k)}}{(T^{(k)})^2} \sum_t t \sin x_t^{(k)} \cos x_t^{(k)},$$

$$b_{13} = \frac{\partial y_t^{(k)}}{\partial a} \frac{\partial y_t^{(k)}}{\partial \phi} = a^{(k)} \sum_t \sin x_t^{(k)} \cos x_t^{(k)},$$

$$b_{22} = \left(\frac{\partial y_t^{(k)}}{\partial T} \right)^2 = \left(\frac{2\pi a^{(k)}}{(T^{(k)})^2} \right)^2 \sum_t t^2 \cos^2 x_t^{(k)},$$

$$b_{23} = \frac{\partial y_t^{(k)}}{\partial T} \frac{\partial y_t^{(k)}}{\partial \phi} = -2\pi \left(\frac{a^{(k)}}{T^{(k)}} \right)^2 \sum_t t \cos^2 x_t^{(k)},$$

$$b_{33} = \left(\frac{\partial y_t^{(k)}}{\partial \phi} \right)^2 = (a^{(k)})^2 \sum_t \cos^2 x_t^{(k)},$$

$$x_t^{(k)} = \frac{2\pi}{T^{(k)}} t + \phi^{(k)},$$

$$c_1 = -\sum_t \frac{\partial y_t^{(k)}}{\partial a} (y_t^{(k)} - \hat{y}_t) = -\sum_t \sin x_t^{(k)} (y_t^{(k)} - \hat{y}_t),$$

$$c_2 = -\sum_t \frac{\partial y_t^{(k)}}{\partial T} (y_t^{(k)} - \hat{y}_t) = \frac{2\pi a^{(k)}}{(T^{(k)})^2} \sum_t t \cos x_t^{(k)} (y_t^{(k)} - \hat{y}_t),$$

$$c_3 = -\sum_t \frac{\partial y_t^{(k)}}{\partial \phi} (y_t^{(k)} - \hat{y}_t) = -a^{(k)} \sum_t \cos x_t^{(k)} (y_t^{(k)} - \hat{y}_t).$$

Решение системы (2) методом итераций с точностью $\varepsilon = 0.001$ дало следующие значения параметров среднесрочного цикла: $a = 0.0117$, $T = 11.5$ лет, $\phi = -1.99$. Выделенный таким образом среднесрочный деловой цикл показан на рис. 5 штриховой линией.

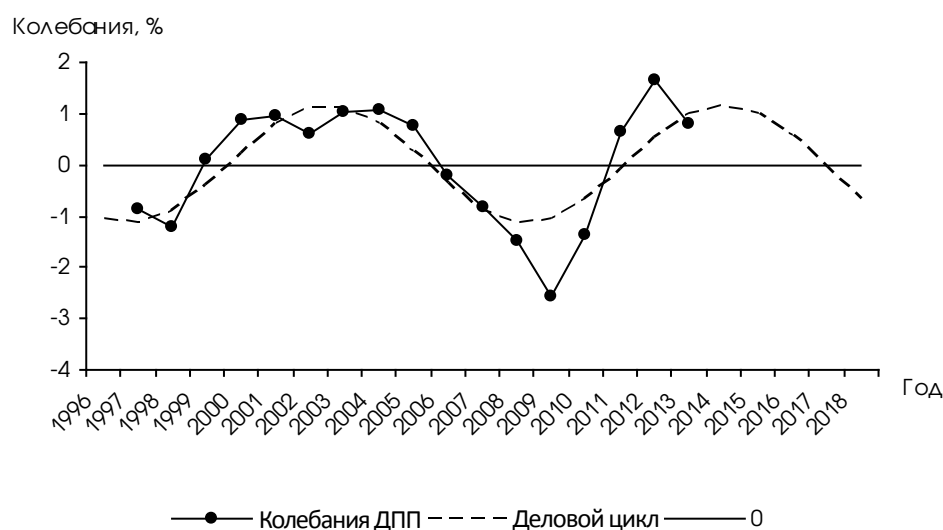


Рис. 5. Динамика циклической составляющей доли промышленного производства

Из рис. 5 видно, что кризис 2008–2009 гг. пришелся на минимум среднесрочного делового цикла.

Для выделения краткосрочных колебаний из ДПП был удален среднесрочный цикл. Полученный результат представлен на рис. 6.

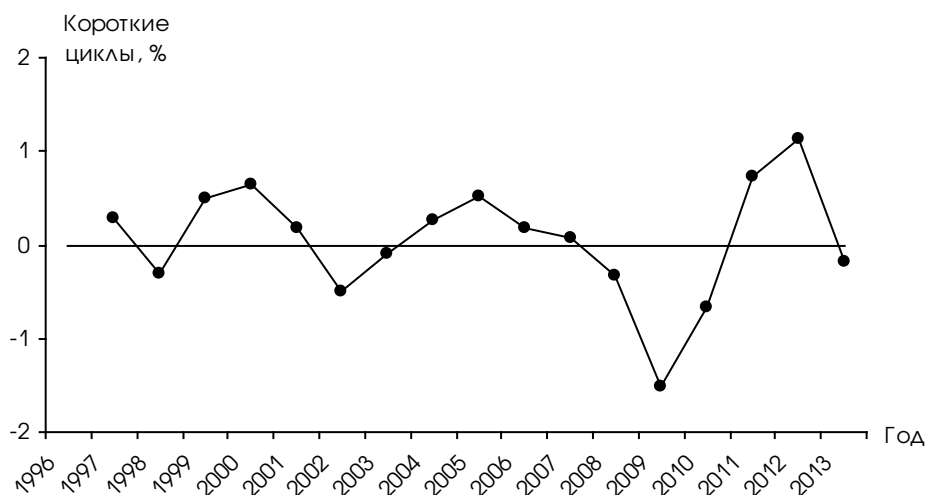


Рис. 6. Краткосрочные колебания доли промышленного производства

Из рис. 6 видно, что на фазах подъема среднесрочного делового цикла период колебаний короткого цикла $T = 4^2$ года. На фазах спада краткосрочные колебания перестают быть периодическими, так как фирмы начинают сворачивать свои инвестиционные программы.

Отметим, что для выделения и оценки параметров деловых циклов российской экономики в работе использовались годовые статистические данные. Из этого следует, что полученные параметры среднесрочного делового цикла относятся к середине года.

3. Анализ полученных результатов

Выделенный в динамике ДПП деловой цикл с периодом колебаний 11,5 лет формально можно классифицировать как цикл К. Жугляра, деловой цикл с периодом колебаний 4 года – как цикл Дж. Китчина. Возникновение циклов Китчина обусловлено инвестициями в товарно-материальные запасы. Излишки запасов «замораживают» собственные оборотные средства, недостаток – увеличивает упущенную выгоду. Оба случая приводят к кризису экономики.

Из рис. 5 видно, что в 1998 г. дно цикла Китчина пришлось на фазу подъема цикла Жугляра. Скачкообразное уменьшение ВВП в 2008–2009 гг. произошло в момент минимума цикла Жугляра. Сворачивание инвестиций в товарно-материальные запасы началось в 2005 г., когда производная среднесрочного цикла была отрицательной и максимальной по абсолютной величине. Из рис. 5 также видно, что в 2002 и 2008 гг. фирмы «проскочили» поворотные точки среднесрочного цикла. В области пика это произошло из-за стремления фирм «выжать» максимум прибыли, в области дна – уменьшить убытки от нереализованной продукции. Таким образом, инвестиционная активность предпринимателей начиная с 1998 г. полностью соответствует теории реальных деловых циклов Ф. Кидланда и Э. Прескотта, что позволяет сделать вывод о том, что кризис 2008–2009 гг. является первым экономическим кризисом постсоветского периода российской экономики. Учитывая большую инерцию экономики, можно предположить, что без принятия срочных антикризисных мер, следующий экономический кризис может произойти в конце 2019 г., а предшествующая ему рецессия начнется в 2015 г.

Известно, что эффективными инструментами стимулирования инвестиций являются: уменьшение учетной ставки до 1%, снижение налогов для предпринимателей, полный или частичный отказ от обложения налогами капиталов, вложенных в производство и остающихся в нем³. После кризиса

² Для более точного определения периода колебаний короткосрочного цикла необходимо использовать временной ряд с шагом дискретизации меньше года (предварительно удалив сезонную составляющую).

³ Недостаточные поступления в бюджет в таких случаях компенсируют уменьшением расходов на госаппарат и увеличением эффективной ставки налогообложения для физических лиц.

2008–2009 гг. Правительство РФ декларировало необходимость поддержки предпринимательской инициативы. Однако достаточного для этого снижения учетной ставки не произошло, а вместо снижения налогового бремени была увеличена ставка страховых взносов для индивидуальных предпринимателей. В таких условиях предприниматели, как правило, уходят в «тень» и ориентируются только на краткосрочный результат, избегая инвестирования в рост эффективности. Произошедший в 2010 г. переход ВВП РФ на новую траекторию роста, имеющую скорость меньше, чем у докризисной траектории говорит о том, что избранный правительством путь выхода из кризиса оказался неэффективным. Подтверждением этому служит и тот факт, что в 2012 г. ВВП РФ составил только 112% от ВВП 1991 г., в то время как 6 из 11 стран СНГ (Туркменистан, Армения, Азербайджан, Узбекистан, Белоруссия и Казахстан) удвоили свой ВВП по отношению к 1991 г. (Головин, Ушкалова, 2014).

Мировой опыт показывает, что мощный экономический рост достигается в тех странах, где динамика отраслевой структуры становится объектом стратегического управления. Из этого следует, что для повышения эффективности российской экономики необходим план стратегического развития отраслевой структуры. Для выработки такого плана можно использовать, например, модель целостных систем (Грачёв, 2011). Согласно данной модели, доля сферы услуг в ВВП должна удовлетворять неравенству $69.3\% \leq w_1 \leq 88.9\%$, промышленности – $9.8\% \leq w_2 \leq 18\%$, сельского хозяйства – $1.3\% \leq w_3 \leq 12.6\%$. В настоящее время доля сферы услуг в отраслевой структуре РФ составляет 59.8 %, промышленности – 36.6%, сельского хозяйства 3.9%. Это означает, что российское общество находится на стадии перехода от индустриального общества к постиндустриальному. Из рис. 2 видно, что скорость перехода настолько мала, что без принятия экстренных мер РФ придет к постиндустриальному обществу только через 50–70 лет. В этой связи предпринимателям и простым гражданам РФ для планирования своих инвестиций необходимо знать стратегические планы развития хозяйства, и каким образом государство собирается решать тактические задачи переходного периода (Нуреев, 2013). В отсутствие такой информации они по-прежнему будут ориентироваться только на краткосрочный результат и не станут вкладывать средства в повышение эффективности производства, что неизбежно приведет к еще большему технологическому отставанию РФ не только от экономически развитых стран, но и от стран СНГ.

Заключение

Проведенное исследование показало, что ВВП и доля промышленного производства в отраслевой структуре экономики содержат одни и те же циклические составляющие, что позволяет для выделения и оценки параметров деловых циклов использовать вместо ВВП динамику доли промышленного производства. Преимуществом ДПП по отношению к ВВП являются месячная доступность статистических данных, отсутствие необходимости пересчета выпуска продукции в реальные цены (погрешность которых существенно возрастает в периоды кризиса) и плавные изменения в динамике тренда.

Получены оценки периодов среднесрочного ($T = 11.5$ лет) и краткосрочного ($T = 4$ года) деловых циклов российской экономики. Оценка начальной фазы среднесрочного цикла показала, что уменьшение ВВП в 1998 г. пришлось на фазу подъема среднесрочного цикла. Скачкообразное уменьшение ВВП в 2008–2009 гг. – на минимум среднесрочного цикла. Кризис 2009–2009 гг. произошел из-за отсутствия у участников рынка своевременной информации о состоянии экономики. Поэтому кризис 2008–2009 гг. является первым деловым кризисом постсоветского периода российской экономики. Исходя из длины периода среднесрочного цикла, можно предположить, что рецессия следующего делового цикла может начаться уже в 2015 г., а сам кризис – в конце 2019 г.

Дальнейшие исследования предполагают уточнение параметров среднесрочного цикла за счет использования квартальных данных о структуре ВВП РФ.

ЛИТЕРАТУРА

- Белянова Е.В., Николаенко С.А. (2012) Экономический цикл в России в 1998–2008 годах: зарождение внутренних механизмов циклического развития или импортирование мировых потрясений? // *Экономический журнал ВШЭ*, т. 16, № 1, с. 31–57.
- Бессонов В.А. (2009) Взгляд на российскую статистику со стороны пользователя // *Вопросы статистики*, 2009, № 5, с. 50–61.
- Бессонов В.А. (2011) Анализ краткосрочных тенденций в российской экономике: как рассеять «туман настоящего»? // *Вопросы экономики*, № 2, с. 93–108.

- Бессонов В.А. (2012) О проблемах развития российской статистики // *ЭКО*, № 3, с. 35–49.
- Головин М.Ю., Ушкалова Д.И. (2014) Макроэкономические итоги 20 лет трансформации стран СНГ: роль инвестиций // *Журнал Новой экономической ассоциации*, № 1 (21), с. 200–205.
- Грачёв Г.А. (2010) Эволюция цикличности хозяйственной деятельности и прогнозирование кризисов // *Журнал экономической теории*, № 1, с. 92–95.
- Грачёв Г.А. (2011) Моделирование принципа Парето. Ростов-н/Д. Изд. Южного федерального университета, 224 с.
- Кендэл М. (1981) Временные ряды. М.: Финансы и статистика, 199 с.
- Кушлин В. (2010) Посткризисная экономика: управление развитием // *Экономист*, № 6, с. 14–24.
- Нуреев Р.М. (2013) Западный мир на пути к постиндустриальному обществу // *Terra economicus*, т. 11, № 4, с. 120–143.
- ООН (2014). Доклад Генерального секретаря Организации Объединенных Наций E/CN.3/2014/27 // *Краткосрочная экономическая статистика. Статистическая комиссия*. 45-я сессия, 4–7 марта.
- Остапкович Г.В. (2000) О системе индикаторов цикличности экономики // *Вопросы статистики*, № 12, с. 15–17.
- Петров А.Н. (2011) Анализ процесса отраслевой реструктуризации национальной экономики // *Экономический анализ: теория и практика*, № 7(214), с. 21–35.
- Полтерович В.М. (1996) Трансформационный спад в России // *Экономика и математические методы*, т. 32, № 1, с. 54–69.
- Райская Н.Н., Сергиенко Я.В., Френкель А.А. (2009) Использование интегральных индексов в анализе циклических изменений российской экономики // *Вопросы статистики*, № 12, с. 8–12.
- Смирнов С.В. (2001) Система опережающих индикаторов для России // *Вопросы экономики*, № 3, с. 23–42.
- Смирнов С.В. (2010) Циклические колебания промышленного производства в США и России: причины различий // *Экономический журнал ВШЭ*, № 2, с. 185–201.
- Смирнов С.В. (2012а) Динамика промышленного производства и экономический цикл в СССР и России, 1861–2012: препринт WP2/2012/04/ С.В. Смирнов. М.: Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», 76 с.
- Смирнов С.В. (2012б) Российские циклические индикаторы и их полезность «в реальном времени»: опыт рецессии 2008–2009 гг. // *Экономический журнал высшей школы экономики*, № 4, с. 479–513.
- Kornai J. (1994). Transformational Recession: The main Causes // *Journal of Comparative Economics*, vol. 19, no. 1, pp. 39–63.
- Kydland F., Prescott E. (1982). Time to Build and Aggregate Fluctuations // *Econometrica*, no. 50, pp. 1345–1370.
- Prescott E. (1986). Theory Ahead of Business-Cycle Measurement // *Carnegie-Rochester Series on Public Policy*, no. 25, pp. 11–44.

REFERENCES

- Belyanova E.V. and Nikolaenko S.A. (2012). The Economic Cycle in Russia in the Years 1998–2008: the Emergence of Internal Mechanisms for Cyclic Development or Importation of the Global Turmoil? *HSE Economic Journal*, vol. 16, no. 1, pp. 31–57. (In Russian.)
- Bessonov V.A. (2009). User's View on the Russian Statistics. *Voprosy Statistiki*, no. 5, pp. 50–61. (In Russian.)
- Bessonov V.A. (2011). Analysis of Short-Term Trends in the Russian Economy: How to Clear the «Fog of the Present»? *Voprosy ekonomiki*, no. 2, pp. 93–108. (In Russian.)
- Bessonov V.A. (2013). On the Problems of Russian Statistics. *EKO*, no. 3, pp. 35–49. (In Russian.)
- Golovnin M.Yu. and Ushkalova D.I. (2014) Macroeconomic Results of 20 Years of Transformation in CIS Countries: The Role of Investments. *Journal of the New Economic Association*, no. 1 (21), pp. 200–205. (In Russian.)
- Grachev G.A. (2010). Evolution of the cyclic nature of business activity and prediction of crises. *Journal of Economic Theory*, no. 1, pp. 92–95. (In Russian.)
- Grachev G.A. (2011). The modeling of the principles of Pareto. Rostov-on-Don: South Federal University Publ., 224 p. (In Russian.)
- Kendal M. (1981). Time-Series. Moscow: Finance and statistics, 199 p. (In Russian.)
- Kushlin V. (2010). Post-crisis economy: management of development. *Economist*, no. 6, pp. 14–24. (In Russian.)

- Nureev R.M. (2013). Western world on the way toward postindustrial society. *Terra Economicus*, vol. 11, no. 4, pp. 120–143. (In Russian.)
- Ostapkovich G.V. (2000). About system of indicators of recurrence of economy. *Voprosy Statistiki*, no. 12, pp. 15–17. (In Russian.)
- Petrov A.N. (2011). The analysis of the process for field restructuring of the national economy. *Economic Analysis: Theory and Practice*, no. 7 (214), pp. 21–35. (In Russian.)
- Polterovich V.M. (1996). Transformational Recession in Russia. *Economics and Mathematical Methods*, vol. 32, no. 1, pp. 54–69. (In Russian.)
- Raiskaia N.N., Sergienko Ia.V. and Frenkel A.A. (2009). Use of integrated indexes in the analysis of cyclic changes of the Russian economy. *Voprosy Statistiki*, no. 12, pp. 8–12. (In Russian.)
- Smirnov S.V. (2001). System of advancing indicators for Russia. *Voprosy ekonomiki*, no. 1, pp. 23–42. (In Russian.)
- Smirnov S.V. (2010). Cyclical fluctuations in industrial production in the United States and Russia: the reasons for differences. *HSE Economic Journal*, no. 2, pp. 185–201. (In Russian.)
- Smirnov S.V. (2012a). Industrial production and the economic cycle in the USSR and Russia, 1861–2012. *Working papers by NRU Higher School of Economics*, WP2/2012/04, 76 p. (In Russian.)
- Smirnov S.V. (2012b). Russian cyclical indicators and their usefulness in «real time»: the experience of the 2008–2009 recession. *HSE Economic Journal*, no. 4, pp. 479–513. (In Russian.)
- UN (2014). Report of the Secretary general of the United Nations E/CN.3/2014/27. *Short-term economic statistics. Statistical commission*, forty fifth session, march 4–7. (In Russian.)
- Kornai J. (1994). Transformational Recession: The main Causes. *Journal of Comparative Economics*, vol. 19, no. 1, pp. 39–63.
- Kydland F., Prescott E. (1982). Time to Build and Aggregate Fluctuations. *Econometrica*, no. 50, pp. 1345–1370.
- Prescott E. (1986). Theory Ahead of Business-Cycle Measurement. *Carnegie-Rochester Series on Public Policy*, no. 25, pp. 11–44.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ СОБСТВЕННОСТИ: ВОЗМОЖЕН ЛИ СИНТЕЗ?

В.В. ВОЛЬЧИК,

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

В статье рассматриваются различные подходы к исследованию института собственности. Делается акцент на важности делиберативного процесса во взаимодействии различных научных школ в рамках современной институциональной экономической теории. Анализируются теоретические концепты старого институционализма и новой институциональной экономики применительно к институту собственности. Выделяются основные теоретические инструменты анализа в рамках каждого из научных направлений. В статье обозначены основные современные проблемы при исследовании института собственности.

Ключевые слова: институциональная экономика; собственность; институт собственности; старая институциональная экономическая теория; неoinституционализм; государственная экономическая политика.

IS IT POSSIBLE TO SYNTHESIZE VARIOUS INSTITUTIONAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF PROPERTY?

V.V. VOLCHIK,

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

Manifold approaches to the analysis of the institution of property are considered in the article. We, in particular, stress the deliberative nature of the process of various schools interaction in the framework of modern institutional economic theory. The theoretical concepts of Old Institutionalism and New Institutional Economics applied to the institution of property have been analyzed. We have likewise exposed the primary theoretical instruments of the analysis. The major contemporary problems concerned with the institution of property are posed in the article.

Key words: institutional economics; property; the institution of property; old institutional economic theory; neo-institutionalism; government economic policy.

JEL classification: B15, B25, B52, P14.

Собственность как экономический феномен имеет ключевое значение для многих направлений экономической науки. Если в неоклассике почти любые неэффективности объясняются проблемой монополии или рыночной власти, то в институциональной экономике неэффективность обычно

ассоциируется с институтом собственности. Экономическая наука иногда напоминает терпящий бедствие корабль, где в экстренном порядке наглухо задраены переборки между отсеками – различными научными направлениями.

В данной статье последовательно рассматриваются несколько научных подходов к анализу феномена собственности. Теории, релевантно объясняющие сложный и меняющийся мир хозяйственных порядков, должны сосуществовать в ходе делиберативных процессов в самой экономической науке (*Вольчик, 2013*); поэтому настоящая статья направлена на поддержание дискуссии между различными течениями в институциональной экономической теории.

Философские подходы к исследованию собственности

Категория собственности имеет множество трактовок и значений в научной литературе. Можно выделить, по крайней мере, четыре области знания, которые оперируют данным понятием – экономика, право, философия и социология. Возникший в XX в. в социальных науках экономический империализм способствует тому, что экономисты в настоящее время занимают лидирующие позиции в теоретическом исследовании собственности. Однако оторванность современной экономической теории от реального положения дел в тех или хозяйственных порядках делает значительное количество таких исследований схоластическими.

Собственность возникла только тогда, когда человек своим трудом выделил из общего количества неэкономических природных благ предметы, необходимые ему для жизнедеятельности. Выделение собственности, принадлежащей конкретному индивиду, имело прогрессивный характер. «Мы видим в случаях общего владения, ... что именно изъятие части того, что является общим, и извлечение его из состояния, в котором его оставила природа, кладут начало собственности», – писал Д. Локк (*Локк, 1988. С. 278*). На начальной стадии своего существования собственность имела форму индивидуальной частной собственности. Первоначально объектом собственности служили блага первого порядка (предметы потребления), но в дальнейшем главным предметом собственности стали блага высшего порядка (средства производства). Размеры такой собственности были обусловлены характером процесса производства: «Участок земли, имеющий такие размеры, что один человек может вспахать, засеять, удобрить, возделывать его и потребить его продукт, составляет собственность этого человека. Человек как бы отгораживает его своим трудом от общего достояния» (*Локк, 1988. С. 279*). В дальнейшем, благодаря труду и бережливости, размеры собственности и продукт, который приносит ее использование, стали превышать индивидуальные потребности. Это, по мнению Локка, привело к возникновению денег, накопления и расширению обмена: «...Люди согласились на непропорциональное и неравное владение землей, обнаружив благодаря молчаливому и добровольному согласию способ, посредством которого человек может честно иметь гораздо большее количество земли, нежели то, с которого он может использовать продукт; он состоит в том, чтобы получать в обмен на свои излишки золото и серебро, которые можно накапливать без ущерба для кого-либо» (*Локк, 1988. С. 290*).

Дальнейшее развитие форм собственности в философской литературе часто связывается с проблемой справедливости. Многие ученые, как экономисты, так и философы, рассматривали проблему распределения собственности в обществе неразрывно с проблемой справедливости. Этическая проблема справедливости, когда она рассматривается в связи с вопросом об эффективности и даже самой возможностью существования частной собственности, часто не имеет удовлетворительного решения.

Часто под справедливостью понимают соответствие усилий полученному результату (*Жувель, 1995. С. 42*). Но для анализа института собственности такое понимание справедливости вряд ли подходит. Обоснование такой точки зрения находим у Д. Юма: «Отношение соответствия, или пригодности, никогда не следует принимать во внимание при распределении собственности среди людей; мы должны руководствоваться при этом правилами, более общими по способу применения и более свободными от сомнений и недостоверности. Такими правилами являются при первоначальном установлении общества наличное владение, а впоследствии – захват, давность, приращение и наследование» (*Юм, 1995. С. 280*). Справедливое установление прав собственности в обществе гарантирует его стабильность. Поэтому институт собственности должен отвечать двум условиям: 1) постоянности и стабильности владения; 2) передачи собственности только при согласии на это ее владельца. «Все это потребует взаимного обмена и торговых соглашений; поэтому передача собственности посредством согласия точно так же имеет своим основанием естественный закон, как и стабильность ее при отсутствии подобного согласия» (*Юм, 1995. С. 281*).

Большое значение исследованию капиталистической частной собственности отводится в марксистской философии и политической экономии. Безусловно, категория частной собственности отражает экономическую действительность классического капиталистического способа производства, но экономические системы не являются статическими, они подвержены эволюционным и, иногда, революционным изменениям. Карл Маркс предлагал следующий вариант трансформации частной собственности: «Капиталистический способ присвоения, вытекающий из капиталистического способа производства, а следовательно, и капиталистическая частная собственность, есть первое отрицание индивидуальной частной собственности, основанной на собственном труде. Но капиталистическое производство порождает с необходимостью естественного процесса свое собственное отрицание. Это – отрицание отрицания. Оно восстанавливает не частную собственность, а индивидуальную собственность на основе достижений капиталистической эры: на основе кооперации и общего владения землей и произведенными самим трудом средствами производства» (Маркс, 1955–1981. С. 706). Историки экономической мысли иногда называют Маркса первым институционалистом. Действительно, приведенная цитата подтверждает этот тезис. «Достижения капиталистической эры» в современной терминологии представляют собой систему экономических и социальных институтов, определяющих условия функционирования экономических систем.

Старый институционализм

Исследования института собственности занимают значительное место среди современных работ по экономической теории. В настоящее время сложилась явная асимметрия в сторону неинституционального подхода, который доминирует в современном институционализме. Теория прав собственности хорошо разработана и обладает обширным и разнообразным инструментарием. Однако, для понимания эволюции института собственности теории старых институционалистов могут быть не менее полезны. «Последователям старой школы институционального анализа удалось существенно скорректировать парадигму экономического анализа в части пересмотра исходных допущений» (Сухарев, 2013. С. 6). Ими были отвергнуты неправдоподобные допущения неоклассической экономической теории, в частности, предпосылка совершенной рациональности поведения людей. Взамен этого старые институционалисты признавали влияние институтов на цели деятельности индивидов.

Первоначально институционально-эволюционный подход к исследованию проблемы возникновения института собственности был изложен в известной работе Т. Веблена «Теория праздного класса». Согласно его теории, образованию института собственности предшествует «мирный» период социального развития, когда общество ведет преимущественно оседлый образ жизни, и наиболее полное проявление способностей отдельного человека может происходить, главным образом, в занятиях, направленных на поддержание жизни группы. Постепенно внутри первобытной группы возникает соперничество среди ее членов. Веблен отмечает, что такое экономическое соперничество будет касаться, главным образом, степени полезности членов общности в трудовой деятельности.

Вместе с распространением массовой охоты, а затем и войн происходит переход от «миролюбивой» стадии к стадии «хищничества». На смену миролюбивым формам соперничества приходит борьба, результаты которой все больше начинают цениться в обществе. Именно в это время и формируется институт собственности. В обществе все большую ценность начинают приобретать трофеи. Собственность в виде трофеев и другого имущества становится выражением доблести. Работа и труд вообще приобретают «характер нудного занятия в силу пренебрежительного к нему отношения». В связи с этими процессами происходит возникновение «праздного класса». Торстейн Веблен пишет: «В процессе эволюции культуры возникновение праздного класса совпадает с зарождением собственности» (Веблен, 1984. С. 73). Но для возникновения праздного класса недостаточно привычного пренебрежения работой. Для этого необходима трансформация традиции в институт собственности.

С образованием праздного класса и первоначальным расслоением общества возникает частная собственность. Веблен связывает образование этого института с борьбой за обладание имуществом. Обладание богатством наделяет человека почетом и уважением среди членов группы, но это также порождает зависть к собственнику, стремление достичь такого же благосостояния. «Мотив, лежащий в основе собственности, – соперничество; этот же мотив соперничества, на базе которого возникает институт собственности, остается действенным в дальнейшем развитии этого института

и в эволюции всех тех черт социальной структуры, к которым собственность имеет отношение» (Веблен, 1984. С. 75–76), – пишет Т. Веблен.

Постепенно начальная стадия приобретения собственности путем захвата сменяется стадией организации производства, зарождающегося на основе частной собственности. Теперь приобретения начинают цениться не как свидетельства успешного набега или захвата, а как свидетельства превосходства обладателя этих ценностей в силе над другими членами группы. По мере того, как хищническая деятельность сменяется производственной деятельностью, трофеи набегов, как общепризнанный показатель успеха и превосходства в силе, постепенно заменяются накапливаемой собственностью. С ростом налаженного производства обладание богатством приобретает силу в качестве привычной основы уважения и почета. Теперь, чтобы занять почетное положение в обществе, необходимо обладать собственностью. Веблен отмечает: «Чтобы сохранить свое доброе имя, каждый человек теперь обязательно должен накапливать и приобретать собственность» (Веблен, 1984. С. 78). Также стоит отметить, что с развитием института собственности богатство, полученное путем унаследования от родственных предков, становится даже более почетным, чем приобретенное собственными усилиями владельца.

Но человек постоянно делает новые приобретения, и достигнутый им новый уровень благосостояния становится для него привычным. Поэтому этот новый уровень благосостояния уже перестает приносить удовлетворение, следовательно, он становится отправным моментом для нового витка к увеличению богатства. Стремление к постоянному увеличению богатства и связанное с этим соперничество между собственниками, безусловно, является положительным моментом и сыграло не последнюю роль в развитии цивилизации. Вместе с тем, появление частных собственников связано и с расслоением общества, с возникновением класса эксплуататоров и класса эксплуатируемых. Развивающиеся между ними противоречия постепенно сглаживаются эволюцией института частной собственности.

У Джона Коммонса понимание категории собственности вытекает из его трактовки институтов. Институт, согласно Коммонсу, это «коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия» (Коммонс, 2012. С. 69). В его трактовке собственности, благодаря, в первую очередь, правовым нормам и механизмам правоприменения, позволяет значительно расширить масштаб рыночных и нерыночных трансакций.

Поскольку экономические блага ограничены, их приобретение регулируется коллективным действием. Коллективное действие создает права и обязанности в отношении собственности и свобод, без которых в обществе царил бы анархия. Институциональная экономика дает коллективному действию собственное место в разрешении конфликтов и сохранении порядка в мире ограниченных ресурсов, частной собственности и противоречий (Commons, 1990. P. 7).

Институциональный подход к собственности позволил пойти дальше от анализа распределения ограниченных ресурсов – к анализу действующих правил, определяющих возможности и параметры сделок. Согласно Коммонсу: «...изменения от механизма к ограниченности ресурсов, а затем – к действующим нормам, рассматриваемым в качестве базовых принципов экономики, оказали сильнейшее влияние на концепцию собственности, изменяя эту концепцию от принципа исключительного владения физическим объектом для частного использования самим владельцем в принцип контроля над ограниченными ресурсами, в которых нуждаются другие для того, чтобы использовать их в своих интересах, и, таким образом, в концепцию нематериальной и невещественной собственности, возникающей исключительно на основании положений закона, контролирующего сделки» (Коммонс, 2011. С. 16).

Таким образом, институт собственности в традиции Коммонса неразрывно связан с действующими нормами¹ (working rules), существующими в хозяйственном порядке. В старой институциональной экономике понятие действующих норм является центральным для понимания экономических взаимодействий, которые могут быть сведены к трем видам трансакций: торга, управления и нормирования (рационализации) (Коммонс, 2012). «Характеристикой всех действующих норм является то, что они действительно регулируют те аспекты человеческого поведения, которые могут получать имена прав и свобод. Действующие нормы (правила) просто сообщают, что индивиды должны или не должны делать, что им позволено делать, а также что они могут или не могут делать, если властные органы, разрешающие споры, употребляют коллективную власть сообщества в отношении указанных индивидов» (Коммонс, 2011. С. 156).

¹ Как синоним используется также понятие «действующие правила».

Коммонс утверждал, что трактовка собственности в экономической науке должна базироваться на правотворчестве и правоприменении относительно разрешения хозяйственных споров в рамках существующей правовой системы². Решения судов изменяют действующие правила и, следовательно, это необходимо учитывать, рассматривая эволюцию института собственности в современном капиталистическом хозяйственном порядке.

В рамках институциональной экономической теории мы уходим от обыденного понимания собственности как физической вещи, разъясняя «всякий раз, что обозначаемое термином «собственность» есть способы использования, а не вещь» (Коммонс, 2011. С. 30). Поэтому Коммонс выделяет два типа собственности: невещественную собственность и нематериальную собственность: «...в соответствии с обычаями и традициями предпринимательской деятельности имеется лишь два типа собственности, оба невидимые и поведенческие, поскольку их ценность зависит от ожидаемой деятельности на денежном и товарном рынках. Один из этих типов может быть технически определен как «невещественная собственность», заключающаяся в долговых обязательствах, кредитах, облигациях, ипотеках – короче говоря, в обещаниях выплат. Второй может быть определен как «нематериальная собственность», заключающаяся в меновой ценности чего угодно, будь то вещественная собственность, невещественная собственность и даже нематериальная собственность. Более короткое название для нематериальной собственности – активы. Активы – это ожидаемая меновая собственность чего угодно, будь то репутация, лошадь, дом, земля, способность к труду, гудвилл, патент, хорошая кредитная история, акции, облигации или банковские вклады; короче говоря, нематериальная собственность – это все то, что позволяет одному человеку получать прибыль от других – в процессах купли-продажи, заимствования и кредитования, приема на работу и увольнения, найма и сдачи в аренду, в рамках любой сделки современного бизнеса. Мы определим эти два класса собственности как «обременения» и «возможности». Обременения суть невещественная собственность, т. е. обещания выплат, исполнение которых обеспечивает государственная власть; возможности суть нематериальная собственность, т. е. возможность выхода на рынки, которую также обеспечивает государственная власть» (Коммонс, 2011. С. 28–29).

Необходимо отметить, что существование и эффективное функционирование института собственности у Коммонса связывается с действием «видимой руки государства». Властные структуры должны использовать действующие нормы (правила) для поощрения кооперации в производстве и обмене, а также в решении множества серьезных проблем, возникших вследствие погони за собственной выгодой в результате экономических взаимодействий. Согласно Коммонсу, эти функции не возникают автоматически согласно «системе естественных свобод» Смита, но должны порождаться соответствующими стимулами, созданными «видимой рукой государства», и проводиться в жизнь с помощью различных санкций, включая угрозу физического насилия (Commons, 1990).

В трактовке собственности у Коммонса ключевое значение принадлежит отождествлению понятий собственности и свободы: «Переход от права собственности на потребительные ценности вещей к праву собственности на их меновые ценности есть изменение от физических вещей к действующему предприятию, и наиболее важным здесь является тот факт, что он объединяет собственность и свободу в некоем тождественном понятии. Собственность обозначает все то, что может быть продано или куплено, а поскольку свобода человека может быть продана или куплена, то она является активом и, соответственно, свобода есть собственность» (Коммонс, 2011. С. 32).

Институт собственности в старом институционализме трактуется в поведенческом контексте, причем именно собственность определяет будущее поведение и, следовательно, от ее соответствия существующим проблемам развития хозяйственного порядка зависит эффективность деятельности основных экономических акторов.

Функционирование института собственности может реализовываться в применении различных уровней экономической власти в ходе хозяйственной деятельности: «...свобода есть отсутствие ограничения, или принуждения, или обязанностей и эквивалентна употреблению власти (exercise of power) и выбору возможностей, которые она допускает. Но выбор возможностей является на самом деле не чем иным, как выбором между двумя уровнями власти... Следовательно, экономический эквивалент свободы – это свобода выбора между двумя уровнями власти над другими лицами. В некоторых случаях это властное измерение собственности привлекает большее внимание, не-

² В случае Коммонса это общее право (common law).

жели измерение, связанное с возможностями. Законы, регулирующие предприятия коммунального хозяйства, законы против ростовщичества и трудовое законодательство были направлены на обуздание рыночной власти собственности в тех случаях, когда она кажется избыточной» (Коммонс, 2011. С. 39).

В отличие от господства одной формы частной собственности в глубоко дифференцированных классовых обществах в полиформичных обществах современной цивилизации, частная собственность неоднородна. Это обостряет проблему распределения прав собственности особенно тогда, когда объектом собственности владеют несколько лиц. С другой стороны, понятие «частная собственность» иногда используется в экономической литературе как нечто устаревшее и поэтому непригодное для исследования современных экономических явлений. Примером этому могут служить работы Джона Кеннета Гэлбрейта.

В своей книге «Новое индустриальное общество» Гэлбрейт приходит к выводу, что в индустриальной системе власть от частных собственников капитала переходит к управляющим или «техноструктуре». В индустриальном обществе предприниматель, который имеет возможность свободно распоряжаться капиталом (т. е. классический частный собственник), – «исчезающая фигура». По его мнению, власть в обществе перешла ныне не к отдельным личностям, а к организациям. Современное экономическое общество может быть понято лишь как синтез групповой индивидуальности, вполне успешно осуществленный организацией. Этот процесс, по Гэлбрейту, обусловлен тремя объективными причинами:

1. Технологическими потребностями современной промышленности. «Подлинное достижение современной науки и техники состоит в том, что знания самых обыкновенных людей, имеющих узкую и глубокую подготовку, в рамках и с помощью соответствующей организации объединяются со знаниями других, специально подготовленных, но таких же рядовых людей» (Гэлбрейт, 1969. С. 102).

2. Необходимостью объединения специальных знаний, которая определяется прогрессом техники, связанным с ним использованием капитала и вытекающей отсюда потребностью в планировании, предполагающем установление контроля над внешними условиями производства. Это положение Гэлбрейт обосновывает следующим образом: «Производитель ракет, космической техники или современных самолетов должен предвидеть, какие ему понадобятся специализированные заводы, специализированная рабочая сила, необычные материалы и сложные комплектующие изделия, а также принимать меры, чтобы обеспечить их наличие в тот момент, когда они потребуются... Рынок не может обеспечить всего этого или же не надежен в этом отношении» (Гэлбрейт, 1969. С. 103).

3. Третья причина состоит в том, что из потребности в разнообразных специализированных знаниях вытекает необходимость их координации. «Знания должны быть использованы в соответствии с общей целью» (Гэлбрейт, 1969. С. 104).

Исходя из вышеизложенных предпосылок, Гэлбрейт делает вывод о неизбежности перехода власти от частных собственников капитала к техноструктуре. Иллюстрацией этого процесса можно считать переход к отдельным элементам макроэкономического планирования во многих странах Запада в 60-80-е гг. XX в. Действительно, при трансформации классической капиталистической системы в различного рода «социально-ориентированные» порядки власть отдельных индивидуумов, частных собственников над средствами производства переходит к корпорациям, «общественным комитетам», государству в лице правительства и трудовым коллективам.

Новая институциональная экономика

В рамках неoinституционализма пионерные работы А. Алчиана (Alchian, 1965. Р. 816–829; Алчиан, 2004. С. 714–723), Р. Коуза (Coase, 1993), С. Пейовича (Pejovich, 1990), Р. Познера (Posner, 2004), Г. Демсеца (Demsetz, 1967. Р. 347–59; Demsetz, Villalonga, 2001. Р. 209–233), Э. Остром (Ostrom, 2005) сформировали устойчивую традицию исследования феномена прав собственности наряду с проблемами минимизации транзакционных издержек, обмена и эффективности различных режимов собственности.

Приведем одно из самых распространенных в неoinституциональной экономической теории определений: «Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно

соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения» (*Furuboth, Pejovich, 1974. P. 3 [цит. по: Капелюшников, 1990. С. 8]*).

В приведенном определении одной из важнейших является фраза о «поведенческих отношениях между людьми». В неоинституциональной экономической теории эффективность функционирования института собственности связывается с двумя ключевыми условиями: 1) четкая спецификация прав собственности; 2) снижение трансакционных издержек. Поведенческие же отношения, более того, особенности восприятия информации при принятии решений не часто анализируются в связи с исследованиями института собственности.

Собственность создает стимулы. Чем совершеннее институты собственности, тем все более и более стимулы способствуют хозяйственному сотрудничеству и экономическому росту. Стимулы определяют модели экономического поведения, которые позволяют использовать преимущества децентрализованного, спонтанного рыночного обмена. Однако психологические особенности восприятия информации, склонность (несклонность) к риску и влияние институтов, а также поведенческих паттернов и фреймов также должны учитываться при анализе эволюции и функционировании института собственности.

Экономисты недооценивают психологическую и поведенческую составляющие при анализе института собственности. Важность исследования психологии собственности отмечал известный социолог и историк Р. Пайпс: «по состоянию на 1980 год почти не велись эмпирические исследования и систематические теоретические работы по психологии собственности – об истоках и развитии этого чувства» (*Pipes, 1996 [цит. по: Бетелл, 2008. С. 18]*). Именно усложнение пучков собственности и механизмов контроля дает пищу для размышлений относительно поведенческих моделей акторов, связанных с управлением и обменом пучками собственности.

Искажения в восприятии прав собственности при функционировании института собственности в современном глобализирующемся мире могут приводить к психологическим искажениям³ при принятии хозяйственных решений. Как показали Д. Канеман и А. Тверски, принятие решений в условиях неопределенности должно основываться на учете психологических факторов (*Tversky, Kahneman, 1974. Pp. 1124–1131*). Например, «неправильные представления о регрессии»⁴ (как проявление регресса к среднему), «иллюзия валидности»⁵ и «иллюзорная взаимосвязь»⁶ могут приводить к нерелевантной оценке обществом тех стимулов, которые дает частная (индивидуализированная собственность) в условиях современной экономики, где большая роль принадлежит государственному регулированию хозяйственных процессов.

Теорема Коуза предполагает, что собственник может четко оценить выгоды от использования собственности и вступить в обмен, если выгоды от продажи собственности выше, чем от ее использования. Но можно задаться вопросом, может ли собственник в современных условиях четко определить границы своего права собственности, и создают ли права собственности однозначные стимулы для экономических действий? Наша гипотеза заключается в том, что индивиды, являющиеся собственниками (что в принципе лежит в основе индивидуализированной собственности) вследствие фундаментальной неопределенности и сложности экономического порядка, а также несовершенства институциональной структуры и механизмов восприятия информации, могут не получать соответствующих стимулов, которые необходимы для эффективного рыночного использования объектов собственности. Иными словами, собственность и мотивация собственников должны согласовываться с особенностями интерпретации информации при выработке стратегий экономического поведения. Здесь очень важными представляются результаты современной поведенческой теории, которые необходимо адаптировать к достижениям и экономической теории прав собственности.

Неверное понимание стимулов и, следовательно, поведенческих моделей, связанных с функционированием института частной (индивидуализированной) собственности, может приводить к выработке и применению субоптимальных или вовсе неэффективных и даже разрушительных мер

³ По сравнению со стандартными моделями принятия решений в условиях доступности информации и реализации принципа максимизации.

⁴ Что ведет к переоценке отрицательных стимулов (наказаний) по сравнению с положительными стимулами.

⁵ Под иллюзией валидности понимается ситуация избыточности входных данных, которая уменьшает точность прогноза при принятии решений в условиях неопределенности. Данный психологический эффект влияет на переоценку действенности мер государственного регулирования, заключающегося в рационализации механизмов распределения и перераспределения прав собственности.

⁶ Неправильное предубеждение в оценке частоты, с которой два события произойдут одновременно.

экономической политики (*Letiche, 2006. P. 775–796*). Вместо института частной собственности в обществе могут формироваться симулякры, дезориентирующие общественное восприятие важных закономерностей институциональной структуры хозяйственного порядка.

Одна из главных идей, на которой базируется частная собственность, – это ее транспарентность. Собственность только тогда становится собственностью, когда общество признает законными и обоснованными права на тот или иной объект. Современная структура прав собственности характеризуется не только и не столько размытостью, а закрытостью для четкой идентификации субъектов собственности. Это относится, прежде всего, к собственности крупных и средних предпринимателей, так или иначе связанных с властными структурами. Особенно актуальна проблема транспарентности собственности для стран с формирующейся рыночной экономикой.

Сложность экономических механизмов контроля (как, впрочем, и ухода от контроля за собственностью) сильно возросла по сравнению с началом XX в. Одной из значимых причин усложнения институтов собственности является глобализация экономики. В современном мире существуют институты, которые создают препятствия для формирования прозрачной и четкой структуры собственности. Таким институтом являются офшоры. Использование схем оптимизации налогообложения с использованием офшорных компаний приводит к регистрации фирм и финансовых организаций с непрозрачной структурой собственности. Непрозрачность собственности офшорных компаний может приводить к стимулам для оппортунистического поведения лиц, контролирующих через офшоры бизнес в других странах.

Важной проблемой при анализе института собственности является использование ресурсов, находящихся в коллективной (коммунальной) собственности. Данной проблеме посвящено множество научной литературы, суть которой можно свести к двум тезисам. Во-первых, решение проблемы использования коллективной собственности может быть получено путем приватизации различных пучков правомочий, т. е. переводом части (или) всей коллективной собственности в режим частной (индивидуализированной). Во-вторых, общины, использующие коллективную (коммунальную) собственность, могут выработать правила, которые способствуют регулированию доступа к использованию редких ресурсов. Такие правила формируются эволюционно и позволяют предотвратить ситуацию «трагедии общин» при использовании ресурсов, находящихся в коллективной собственности. Значимым вопросом при анализе данных ситуаций является вопрос о стимулах и долгосрочной мотивации, а также инструментах регулирования, связанных с использованием частной собственности в общественных интересах.

Формализация права частной собственности не означает, что этот институт собственности на тот или иной актив будет демонстрировать большую эффективность, чем иные формы, например, коллективной или государственной собственности. Важной иллюстрацией данного, на первый взгляд, парадокса может служить пример относительно неэффективного функционирования института земельной собственности сельскохозяйственного назначения в постсоветских странах (*Noa, Sproorb, 2006. P. 580–587*).

Экономисты и правоведа часто забывают, что преимущества частной собственности в создании созидательных стимулов для ее использования могут реализовываться только в конкурентных рыночных условиях и связаны с обменом и стабильностью прав. Однако в последние десятилетия стала актуальной как для развитых, так и для развивающихся стран экономическая политика нового феодализма (*Бетелл, 2008. С. 397–419*) или нового меркантилизма⁷. Главным отличием новых феодализма и меркантилизма от традиционных является то, что, если ранее решение об изъятии и наделении собственностью принимал монарх или феодал, то в настоящее время такой привилегией пользуются политики посредством демократических и квазидемократических процедур, эксплуатирующие идеи «общественных интересов» в своих целях. Таким образом, важнейшая характеристика частной собственности – стабильность – постепенно размывается и перестает быть незыблемой в общественном мнении.

Формирование эффективных (неэффективных) институтов связано с действиями групп специальных интересов (*Олсон, 1998; Олсон, 1995; Olson, 1995*). Именно эволюционный отбор групп интересов обуславливает доминирование тех или иных институтов в исторической пер-

⁷ Термин новый меркантилизм, или неомеркантилизм был предложен Э. де Сото для описания ситуации неэффективного государственного регулирования в развивающихся латиноамериканских странах (*Де Сото, 1995; Де Сото, 2001*). Политика неомеркантилизма также характерна для значительного числа постсоветских стран, что во многом определяет феномен развития и доминирования института власти-собственности (*Вольчик, 2005; Вольчик, 2006. С. 877–882; Бережной, Вольчик, 2008*).

спективе (Вольчик, 2004. С. 55–68). Социальный склероз и действия групп специальных интересов связаны с такой важной тенденцией, как доминирование в постсоциалистических и развивающихся странах института власти-собственности. Одним из интереснейших проявлений власти-собственности в современной российской экономике является пример использования и приватизации муниципальной собственности. Доходы, которые получают местные группы специальных интересов от дискреционного распоряжения муниципальной собственностью, могут сравниться только с доходами от использования богатейших природных ресурсов, таких как нефть и газ.

Современные проблемы в исследованиях собственности

Процессы, протекающие в современной экономике, особенно в период участвовавших системных кризисов, могут быть объяснены, в частности, дисфункциями эволюционирующих институтов собственности. И здесь важно не просто концентрировать внимание на спецификации и защите прав собственности и снижении транзакционных издержек при их обмене, а рассматривать эволюцию собственности в более широком контексте социальных ценностей, культуры и коллективного действия.

Современная эволюция института собственности связана с усилением следующих эффектов:

1. Сложностью механизмов контроля.
2. Деперсонификацией собственников (формированием нетранспарентной структуры собственности).
3. Поведенческими искажениями при восприятии стимулов частной собственности.
4. Усилением государственного регулирования и рационирования.
5. Доминированием института власти-собственности.

Обычно эффективная частная собственность связывается с демократической формой организации политической жизни общества и рыночной экономикой. Однако экономическая история дает пищу для размышлений, когда автократические и диктаторские режимы способствуют формированию устойчивых и относительно эффективных прав частной собственности (Olson, 2000. P. 40–43). Тем не менее, серьезными проблемами таких режимов являются стабильность и социальный склероз⁸, что, впрочем, может быть отнесено и на счет демократических режимов, но в иных институциональных контекстах.

Теоретические исследования института собственности не должны игнорировать комбинации социальных ценностей, сложившихся в том или ином хозяйственном порядке, и культурный контекст. Например, тот факт, что церемониальные ценности имеют доминантный характер (Bush, 1987. P. 1075–1116) в эволюционной перспективе, заставляет глубже изучать характер государственной политики. И, хотя институт собственности формируется эволюционно, государственная политика остается важнейшим фактором, определяющим долгосрочную траекторию развития. Блокировка на неэффективных поведенческих паттернах, связанных с институтом собственности, зачастую также зависит от неверной экономической политики государства.

В эмпирических исследованиях важно концентрировать внимание на конкретных действующих правилах, детерминируемых структурой собственности действующих предприятий. Большую роль в этом контексте играют конкретные национальные особенности правовой системы, механизмов правоприменения и разрешения споров.

ЛИТЕРАТУРА

- Алчиан А. (2004). Права собственности / В кн.: Итуэлл Дж., Милгейт М., Ньюмен П. (ред.) (2004). Экономическая теория. М.: ИНФРА-М, с. 714–723.
- Бережной И.В., Вольчик В.В. (2008). Исследование экономической эволюции института власти-собственности. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 239с.
- Беттелл Т. (2008). Собственность и процветание. М.: ИРИСЭН, 2008.
- Веблен Т. (1984). Теория праздного класса: экономическое исследование институций. М.: Прогресс.
- Вольчик В.В. (2004). Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, т. 2, № 2, с. 55–68.

⁸ О проблеме социального склероза в социалистических и рыночных системах см.: (Олсон, 1995. С. 53–81; Olson, 1995. P. 22–27).

- Вольчик В.В. (2005). Природа меркантилистической экономики и институт власти-собственности // *Экономический Вестник Ростовского государственного университета*, т. 3, № 2.
- Вольчик В.В. (2006). Современный меркантилизм как устойчивый тип неэффективной рыночной экономики // *Экономическая теория: истоки и перспективы*. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, с. 877–882.
- Вольчик В.В. (2013). Принципы делиберативной демократии для решения проблем в экономической теории // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, т. 5, № 2.
- Гэлбрейт Дж.К. (1969). Новое индустриальное общество. М.
- Де Сото Э. (1995). Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.
- Де Сото Э. (2001). Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М.
- Жувенель Б. (1995). Этика перераспределения. М.
- Капелюшников Р.И. (1990). Экономическая теория прав собственности. М.
- Коммонс Дж. (2011). Правовые основания капитализма. М.: Издательский дом высшей школы экономики.
- Коммонс Дж. (2012). Институциональная экономика // *Terra Economicus*, т. 10, № 3, с. 69–76. Доступно на: <http://ecsocman.hse.ru/data/2012/11/20/1251380341/journal10.3.1-7.pdf>.
- Коуз Р. (1993). Фирма, рынок и право. М.
- Локк Дж. (1988). Сочинения, т. 3. М.
- Маркс К. (1955–1981). Капитал / В кн.: *Маркс К., Энгельс Ф. (1955–1981). Сочинения*, т. 23. М.: Госполитиздат.
- Олсон М. (1995). Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.
- Олсон М. (1995). Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления экономического роста // *Экономика и математические методы*, т. 31, вып. 4.
- Олсон М. (1998). Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск.
- Познер Р. (2004). Экономический анализ права. СПб: Экономическая школа, СПбГУЭФ, ГУ–ВШЭ.
- Сухарев О.С. (2013). Институциональный анализ в исследовании экономических изменений: принципы, допущения, ограничения // *Экономический анализ: теория и практика*, № 33.
- Юм Д. (1995). Трактат о человеческой природе, т. 2. М.
- Alchian A.A. (1965). Some economics of property rights // *Il Politico*, no. 30, pp. 816–829.
- Bush P.D. (1987). The Theory of Institutional Change // *Journal of Economic Issues*, vol. XXI, № 3, pp. 1075–1116.
- Demsetz H. (1967). Towards a theory of property rights // *American Economic Review*, no. 57, pp. 347–59.
- Demsetz H., Villalonga B. (2001). Ownership structure and corporate performance // *Journal of Corporate Finance*, vol. 7, issue 3, pp. 209–233.
- Furuboth E.G., Pejovich S. (eds.) (1974). The economics of property rights. Cambridge (op. cit: *Kapelyushnikov*, 1990. P. 8).
- Hoa P., Spoorb M. (2006). Whose land? The political economy of land titling in transitional economies // *Land Use Policy*, vol. 23, pp. 580–587.
- Letiche J.M. (2006). Positive economic incentives: New behavioral economics and successful economic transitions // *Journal of Asian Economics*, vol. 17, pp. 775–796.
- Olson M.Jr. (1995). The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // *American Economic Review*, v. 85, № 2, pp. 22–27.
- Olson M. (2000). Power and prosperity: outgrowing communist and capitalist dictatorships. NY: Basic Books.
- Ostrom E. (2005). Understanding Institutional Diversity. Princeton University Press.
- Pejovich S. (1990). The Economics of Property Rights: Towards a Theory of Comparative Systems. London: Kluwer Academic.
- Pipes R. (1996). Human Nature and the Fall of Communism // *Bulletin of the American Academy of Arts and Science*, vol. 49, no. 48 (op. cit: *Bethell*, 2008. P. 18).
- Tversky A., Kahneman D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // *Science*, vol. 185, no. 4157, pp. 1124–1131.

REFERENCES

- Alchian A. (2004). Property rights / In *Eatwell J., Milgate M. and Newman P. (eds.)* (2004). *Economic theory*. Moscow: INFRA-M Publ., pp. 714–723. (In Russian.)
- Berezhnoy I.V. and Volchik V.V. (2008). Research of the economic evolution of the power-property institute. Moscow: UNITY-DANA Publ., 239 p. (In Russian.)
- Bethell T. (2008). Property and prosperity. Moscow: IRISEN (In Russian.)
- Coase R.H. (1993). The Firm, the Market, and the Law. Moscow. (In Russian.)
- Commons J.R. (2011). Legal Foundations of Capitalism. Moscow: Higher School of Economics Publishing House, 416 p. (In Russian.)
- Commons J.R. (2012). Institutional Economics. *Terra Economicus*, vol. 10, no. 3, pp. 69–76. Available at: <http://sfedu.ru/evjur/data/2012/journal10.3.1.pdf>. (In Russian.)
- De Soto H. (1995). The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World. Moscow. (In Russian.)
- De Soto H. (2001). The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else. Moscow. (In Russian.)
- Galbraith J.K. (1969). New Industrial State. Moscow. (In Russian.)
- Hume D. (1995). A Treatise of Human Nature, vol. 2. Moscow. (In Russian.)
- Jouvenel B. (1995). The Ethics of Redistribution. Moscow. (In Russian.)
- Kapelyushnikov R.I. (1990). Economy theory of property rights. Moscow. (In Russian.)
- Locke J. (1988). Works, vol. 3. Moscow. (In Russian.)
- Marx K. (1955–1981). Capital / In: *Marx K. and Engels F. (1955–1981). Works*, vol. 23. Moscow. (In Russian.)
- Olson M. (1995). Devolution of power and society in a transitional period. Remedies to corruption, economic decline and deceleration of economic growth. *Economics and Mathematical Methods (Ekonomika i matematicheskie metody)*, vol. 31, issue. 4. (In Russian.)
- Olson M. (1995). The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. Moscow. (In Russian.)
- Olson M. (1998). The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation, Social Sclerosis. Novosibirsk. (In Russian.)
- Posner R. (2004). Economic Analysis of Law. Saint-Petersburg: The School of Economics Publ., Saint-Petersburg State University of Economics Publ., Publishing House of Higher School of Economics. (In Russian.)
- Sukharev O.S. (2013). Institutional analysis in research of economic change: principles, assumptions, limitations. *Economic analysis: theory and practice*, no. 33. (In Russian.)
- Veblen T. (1984). The Theory of Leisure Class. An Economic Study of Institutions. Moscow: Progress Publ. (In Russian.)
- Volchik V.V. (2004). Neutral markets, nonneutral institutes and economic evolution. *Economic Herald of Rostov State University*, vol. 2, № 2, pp. 55–68. (In Russian.)
- Volchik V.V. (2005). The essence of mercantilistic economy and power-property institute. *Economic Herald of Rostov State University*, vol. 3, № 2, pp. 73–82. (In Russian.)
- Volchik V.V. (2006). Modern mercantilism as a stable type of inefficient market economy. *Economic theory: origins and prospects*. Moscow: Economic Faculty of Moscow State University, TEIS, 2006, pp. 877–882. (In Russian.)
- Volchik V.V. (2013). The principles of deliberative democracy to solve problems in economic theory. *Journal of Institutional Studies*, vol. 5, no. 2. (In Russian.)
- Alchian A.A. (1965). Some economics of property rights. *Il Politico*, no. 30, pp. 816–829.
- Bush P.D. (1987). The Theory of Institutional Change. *Journal of Economic Issues*, vol. XXI, no. 3, pp. 1075–1116.
- Demsetz H. (1967). Towards a theory of property rights. *American Economic Review*, no. 57, pp. 347–59.
- Demsetz H. and Villalonga B. (2001). Ownership structure and corporate performance. *Journal of Corporate Finance*, vol. 7, issue 3, pp. 209–233.
- Furuboth E.G. and Pejovich S. (eds.) (1974). The economics of property rights. Cambridge (op. cit: *Kapelyushnikov, 1990. P. 8*).
- Hoa P. and Spoorb M. (2006). Whose land? The political economy of land titling in transitional economies. *Land Use Policy*, vol. 23, pp. 580–587.
- Letiche J.M. (2006). Positive economic incentives: New behavioral economics and successful economic transitions. *Journal of Asian Economics*, vol. 17, pp. 775–796.

Olson M. (2000). *Power and prosperity: outgrowing communist and capitalist dictatorships*. NY: Basic Books.

Olson M.Jr. (1995). The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies. *American Economic Review*, v. 85, no. 2, pp. 22–27.

Ostrom E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*. Princeton University Press.

Pejovich S. (1990). *The Economics of Property Rights: Towards a Theory of Comparative Systems*. London: Kluwer Academic.

Pipes R. (1996). Human Nature and the Fall of Communism. *Bulletin of the American Academy of Arts and Science*, vol. 49, no. 48 (op. cit: *Bethell*, 2008. P. 18).

Tversky A. and Kahneman D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, vol. 185, no. 4157, pp. 1124–1131.

КОНКУРЕНЦИЯ И НЕКОНКУРЕНТНОСТЬ: ДВЕ СТОРОНЫ ОДНОЙ МЕДАЛИ

В.В. МЕЛЬНИКОВ,

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

Статья представляет собой развернутый комментарий к публикации Ричарда Т. Эли «Конкуренция: ее природа, постоянство и благотворность», отражающей полемику в научной среде Европы и США в начале XX в. В данной статье предлагается точка зрения на конкурентное поведение, относительно которой мнения обеих сторон идеологического конфликта – сторонников и противников конкурентной идеологии – становятся непротиворечивыми. С учетом достижений социальной психологии и социологии XX в. вводится понятие неконкурентности как свойства психологически рационального поведения. Показано влияние роста межличностной конкуренции на нарушение соглашений и снижение их эффективности, что способствует положительному восприятию только той конкуренции, которая не выходит за институциональные рамки. Обосновывается эффективность рыночного конкурентного механизма как фактора снижения транзакционных издержек адаптации.

Ключевые слова: конкуренция; неконкурентность; адаптация; экономическое поведение; институты.

COMPETITION & NON-COMPETITIVENESS: TWO SIDES OF THE SAME COIN

V.V. MELNIKOV,

Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor,
Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk,
e-mail: vvm_ru@mail.ru

The article represents an extensive commentary on the paper by R.T. Ely «Competition: its Nature, its Permanency, and its Beneficence» which reflects debate in European and American scientific community in the beginning of XX century. The point of view is offered which allows both sides of ideological conflict – proponents and opponents of competitive ideology, – to treat competitive behavior in non-contradictory way of thinking. Taking into consideration the achievements of XX century social psychology and sociology, the concept of non-competitiveness as a feature of psychologically rational economic behavior is introduced. The influence of interpersonal competition's increase on agreements' violations is shown as a factor decreasing their efficiency; therefore, only competition within the institutional framing to be perceived as favorable. The efficiency of market competitive mechanism as the factor reducing transaction costs of adaptation is argued.

Keywords: competition; non-competitiveness; adaptation; economic behavior; institutions.

JEL classification: B41, D03, D23.

Введение: проблема амбивалентности в восприятии конкурентной идеологии

Стремительное развитие капитализма и научно-технический прогресс конца XIX – начала XX вв. стали следствием свободной конкуренции независимых от государства предпринимателей, рабо-

тающих на нерегулируемых рынках. Предсказуемым результатом ускоренной индустриализации стал процесс последующей концентрации производства и довольно быстрое преобразование свободного капитализма в государственно-монополистическую форму с общей тенденцией к сращиванию промышленного и банковского капитала, усилению межгосударственной напряженности и использованию силового метода решения хозяйственных проблем.

Томас Гоббс (1651), Бернард Мандевиль (1714), механистическая модель мира Исаака Ньютона, «Происхождение видов» Чарльза Дарвина (1859), наконец, эволюционизм социальной философии популярного в начале XX в. Герберта Спенсера способствовали тому, что конкуренция стала восприниматься как часть человеческого естества и краеугольный камень формирования благополучного общества и процветающего государства¹. Вместе с тем, усиление конкурентных процессов быстро привели к поляризации общества, значительной дифференциации доходов, росту социальной напряженности и перспективам вооруженных конфликтов между крупными державами за передел мировых ресурсов. В начале XX века все эти негативные факторы вызвали потребность переосмысления постулатов межличностных отношений. Базовые для общества институты, определяющие «конкурентные нормы поведения» в ряде жизненных сфер, стали вызывать неприятие в научной среде, что определило появление работ, подвергающих сомнению необходимость пропаганды конкуренции и, более того, ее несообразность и негармоничность природе устойчивого человеческого социума.

Ричард Эли пытается защитить классический концепт от агрессивных нападок, отвергающих конкурентную риторику социалистов-ортодоксов. «Конкуренция – это борьба при определенных ограничениях» – так он делает попытку вывести рыночные процессы из-под удара критики (Эли, 2013. С. 55). «Если я ударю Вас мешком по голове и ограблю, это можно назвать конкуренцией? А если солгу Вам – мошенничество и обман являются частью процесса конкуренции?» Не знаю, как в начале XX в., но, не правда ли, сегодня в этом месте хочется ответить «да»?

Эли действительно предстояла трудная задача: с одной стороны, нельзя закрыть глаза на очевидные деструктивные черты конкурентной идеологии: «культ успеха», – как писал его современник Джордж Хэррон, – «есть великое безумие современного материализма, поглощающее лучшие умы, мысли и жизнь нации» (Herron, 1896). С другой – история демонстрирует эволюционно устойчивый конкурентный паттерн поведения индивидов в человеческом сообществе, за тысячелетия лишь немного изменивший свои формы. Эли придумывает следующий способ защиты своей точки зрения: он переопределяет конкуренцию, уделяя ей гораздо более узкую сферу применения, чем она того заслуживает: «Конкурентная борьба ограничена конституционным и статутным правом. Это борьба, границы которой определяются наличествующим социальным порядком. ... Когда мы держим эту характеристику в уме, такую простую и очевидную, многочисленные сложности исчезают, словно туман перед рассветом». Едва ли такой подход можно считать убедительным. Существует ли конкуренция в условиях незначимости формальных правил или их отсутствия, а также при стихийно меняющихся неформальных? Конкурируют ли в таком случае друг с другом упоминаемые Эли пираты и преступники и благотворна ли антиинституциональная конкуренция для общества? Ответить на такие вопросы в рамках предлагаемого подхода весьма непросто.

С другой стороны, мы можем подозревать, что размышления автора были не в полной мере поддержаны и приверженцами социал-дарвинизма, поскольку он выдвигает тезис о различии конкуренции в среде животных и «цивилизованных людей», которым свойственна кооперация и сотрудничество, а противоестественные формы, такие как рабство и пиратство, вытесняются из «конкурентного социального порядка»² (Эли, 2013. С. 56).

Вместе с тем Эли обращает внимание на весьма важные детали, необходимые для всех наших последующих рассуждений. Во-первых, он подчеркивает, что социальная эволюция способствует развитию взаимосвязей, наряду с развитием конкуренции; во-вторых, по мере роста конкурентных групп конкуренция для каждого отдельного индивида может стать мягче; наконец, в-третьих, альтруизм на общественном уровне вполне совместим с конкурентным процессом. Эли замечает, что распространение той, правильной, «конкуренции» сокращает жесточенность в обществе, и делает

¹ Английский философ Хьюстон С. Чемберлен (1899), основываясь на теории Дарвина, пришел к выводу о превосходстве одних рас над другими, что вызвало к жизни теорию о превосходстве «арийской расы» (Саркисянц, 2003. С. 153–168), овеяло духом респектабельности национал-социализм в Германии и привело к ряду печальных политических и социальных последствий.

² В развитие этой мысли стоит обратить внимание на более позднюю работу (1982) Франса де Ваала «Chimpanzee Politics: Power and Sex among Apes», где он показал, как самцы шимпанзе живут в мире политических интриг, формируя сложные альянсы и коалиции, конкурируя с использованием хитрости и предательства (De Waal, 2007).

вывод в духе приверженцев ордолиберализма о необходимости «консервативного спроса» на государственную деятельность, «направленную на сохранение конкуренции» (Эли, 2013. С. 58–59).

Мы можем предположить, что эмоциональная амбивалентность в восприятии феномена конкуренции происходит из невозможности провести более-менее четкую границу между конкурентным поведением на рынке и межличностными или межгрупповыми конфликтами. В итоге рассуждения вынужденно скатываются к субъективным оценкам, нормативным утверждениям и произвольному толкованию этого всеобъемлющего явления.

Ряд известных ученых пытаются определить место для конкуренции на шкале гармонии человеческой природе, то примеряя ее к одному концу шкалы – «правильно понимаемой христианской любви» (Atkinson, 1895), то к противоположному – «греховной борьбе» и «каннибализму» (Kingsley, 1850. Pp. 82–83). Острота приведенной Р. Эли дискуссии позволяет констатировать, что стороны идеологического конфликта находятся в состоянии полного неприятия оценочных суждений и позиций друг друга. И единственное, что их объединяет, это осознание органичности и неизбежности процессов взаимодействия в социуме, выражающих потребности в социально-экономической адаптации.

Стоит добавить, что такой обмен мнениями вполне мог бы состояться и в наши дни: широко распространенная риторика *laissez-faire*, как известно, не находит своего отражения в экономической политике (Хайек, 2011. С. 134–136), а «конкурентный порядок» при переходе от теории к практике государственного управления с легкостью подменяется «упорядочением конкуренции».

Неконкурентность в экономическом поведении

Попробуем несколько развить мысль Эли, чтобы, с одной стороны, высказаться в ее поддержку, с другой – избавиться от очевидного противоречия, заключенного в попытке разделения конкурентной сферы на части. Начнем с того, что разделение конкурентного процесса – на правильный и неправильный, на соответствующий нормам и несоответствующий – не имеет практического смысла. Ведь правила поведения и эвристические алгоритмы, применяемые в одной сфере жизнедеятельности, будут безусловно и гарантированно перенесены на другие, если индивид не страдает расстройством личности. Здесь было бы уместно вспомнить Фредерика Бастиа, который в работе «Экономические гармонии» (1850) тоже пытался разделить две сферы человеческих отношений: «дружеские, семейные» и «экономические», предполагая, что поведение в этих сферах будет разным (Бастиа, 2007). По озвученным уже причинам рационализация поведения в одной сфере обязательно приведет к подсчету экономического эффекта в остальных.

Очевидно, нам будет несколько проще, нежели Ричарду Эли, описывать явление конкуренции, поскольку в нашем анализе возможно сослаться на богатый эмпирический материал, подаренный экономической наукой, социальной психологией и социологией XX в.

Необходимость достижения целей, определяемых мотивами поведения, требует постоянных энергетических затрат, что предполагает для индивида в качестве долгосрочной стратегии благополучного существования экономию жизненных ресурсов³. В этой связи хозяйственная активность индивида, в том числе ответ на вопрос: конкурировать или не конкурировать, – является производной по отношению к его психофизиологическому состоянию. В большинстве случаев в процессе приспособления к положению, его удовлетворяющему, субъект адаптации исходит из принципов применения «неинновационных» и апробированных стратегий с учетом минимизации затрат организма и существующих институциональных ограничений.

Если взглянуть с позиций функционально-структурной методологии, то адаптивность будет определяться по следующим признакам (Ромм, 2002. С. 183):

- 1) успешная продуктивная деятельность (на индивидуальном или групповом уровне);
- 2) состояние психологического комфорта, связанного с отсутствием стресса, конфликта;
- 3) возможность наиболее полной реализации индивидуальных способностей личности;
- 4) достижение состояния устойчивого самоуважения и уважения в референтной группе.

Психологическое состояние индивида в процессе принятия решений в значительной степени определяется ощущением состояния *приватности*, которое является инструментом селективного контроля доступности личности для окружающего мира, а также способности индивида предотвра-

³ Согласно принципу наименьшего усилия Эдварда Толмена или закону минимального труда Кларка Халла, при достижении своих целей субъекты стараются расходовать минимальное количество времени и энергии (Hull, 1943; Tolman, 1932). Аналогичное представление об экономном поведении, касающееся получения и обработки информации, исходя из принципа «разумной достаточности», можно встретить у Герберта Саймона (Simon, 1982).

щать нежелательные контакты и информационные воздействия⁴. Приватность позволяет обеспечить ослабление внешних воздействий, эмоциональное расслабление, построение планов, создание и защиту «территории». Понятие «территории» в данном случае означает не только физический контроль над личным пространством, но и защиту неформальных правил своей группы, а также культурных ценностей. Основными проявлениями приватности являются свобода в выборе поведения и контроль за степенью хозяйственной активности в некотором пространстве – то, что называется преобразованием территории и объектов в «свои» и их персонализацией. «Собственность» представляет собой те окружающие индивида объекты, вывод которых из-под его контроля потребует значительного роста энергетических затрат и несопоставимых с выигрышем иных транзакционных издержек такого вмешательства.

Учитывая теорию ограниченной рациональности Г. Саймона (*Simon, 1982*), теорию перспектив Д. Канемана и А. Тверского (*Канеман, 2006*), основываясь на теории когнитивного диссонанса Л. Фестингера (*Фестингер, 1999*), теории социального действия Т. Парсонса (*Парсонс, 2000*) и теории приватности И. Альтмана (*Altman, 1975*), введем понятие «неконкурентность», под которым подразумевается свойство психически рационального поведения индивида, связанное с необходимостью интеграции в окружающую среду и попытками избежать ситуаций (соперничества), которые способны нарушить состояние внутреннего равновесия (гомеостаза, баланса), а также с ликвидацией его эмоциональных последствий. С биологической точки зрения это может быть обосновано нежеланием организма нести высокие энергетические затраты, или превышающие затраты «конфликтующей» стороны в данном виде деятельности. Вместе с тем, неконкурентность предполагает не только создание пространства низких энергетических затрат, но и агрессивное поведение по его защите. При этом, чем принципиальнее для индивида набор объектов и событий в этом пространстве, тем вероятнее перевод ситуации в состояние соперничества и «игры с нулевой суммой»⁵.

Выделим для удобства нашего анализа зоны неконкурентности:

1) «первичная зона» (пространство идеологии) – зона абсолютной неконкурентности, вторжение на которую представляет угрозу для личной идентичности, что предполагает высокую заинтересованность в сохранении порядков, несклонность к риску и потерям материальных и идеальных «объектов» экзистенциального характера, здесь располагающихся. В пределе рациональным в «первичной зоне» может считаться поведение, связанное даже с неприемлемыми для организма энергетическими затратами по ее защите;

2) «вторичная зона» (пространство иерархий) – это пространство объектов или событий, достижение рационального результата в котором предполагает вероятностную природу, однако подразумевает существенные энергетические затраты в случае нарушения порядков. Отличается от «первичной зоны» принципиальной приемлемостью результата, связанного с его нарушением, однако, не ставящего под сомнение возможность и целесообразность индивидуального участия и контроля. В этой зоне происходит большинство событий человеческой жизни⁶, причем формирование и селекция организационных структур происходят на основе правил, обеспечивающих максимальное психическое удовольствие от ликвидации диссонансов и уменьшения фрустрации⁷;

3) «общественная зона» (пространство «рынков») – «территория», за которой физически невозможен персональный контроль, что подразумевает коммунальный контроль за расширенной средой обитания, постоянное участие в обменных операциях, значительную неопределенность исходов взаимодействий и возможность внешнего влияния на индивидуальное поведение (вплоть до полного подчинения индивида регулятору).

Именно наличие «общественной зоны» позволяет возникнуть такому явлению как рынок, определяет стандарты хозяйственной рациональности, предусматривает возможность локальных

⁴ Теория приватности была сформулирована в основном в Европе и США, с опорой на работы Ирвина Альтмана (*Altman, 1975*), Алана Уэстина, Арнольда Зиммеля и др.

⁵ Более подробное описание неконкурентности как свойства индивидуального поведения приведено в работах (*Мельников, 2011a; Мельников, 2011b*)

⁶ Такая социальная группа, как родительская семья – первая хозяйствующая организация, в которую должен интегрироваться человек. В рамках организации и с учетом специфичности своих способностей или имеющихся ресурсов индивид делегирует контроль над своими действиями за возможность участия и определенное вознаграждение, становясь исполнителем поручений.

⁷ Здесь возникает первая потребность в «сотрудничестве, взаимовыручке и кооперации», которая характерна как для мира людей, так и для мира животных, и о чем упоминал Эли со ссылкой на работы Петра А. Кропоткина (*Эли, 2013. С. 56*).

общественных соглашений, обеспечивающих порядок и приемлемый уровень насилия на той «территории», которая слабо подвержена индивидуальному контролю и влиянию.

Отсюда возникает и интерес личности к рыночной экономике. Он связан с возможностью безопасного получения удовлетворительного набора экономических благ, поскольку «возможность заработать» является неконкурентным заменителем для антиинституционального агрессивного поведения – краж, грабежа и иной экспроприации собственности, – задевающего «вторичную» и «первичную» зоны и создающего уже в них неопределенность, что травмоопасно для состояния психики.

Неконкурентность и роль конкуренции

Будем объективно воспринимать тот факт, что индивидуальная активность человека (в том числе поисковая активность, не ориентированная на конкретный результат) приводит к постоянной актуализации противоречий (как внутриличностных, так и внешних), основанных на проявлении диссонансов и ограниченных индивидуальной оценкой энергетических и иных издержек. Это определяет возникновение конфликтных ситуаций «биполярной природы»⁸ – соревнования (состязания) и соперничества (борьбы), явно проявляющихся в процессе конкуренции. Мы будем различать такие ситуации межличностного взаимодействия. Их принципиальное отличие заключается в том, что одна из них направлена лишь на получение более приемлемого результата, а вторая являет собой игру «с нулевой суммой» – столкновение оппозиционных начал под лозунгом «победитель забирает все». Хотя данное деление и условно, тем не менее находит свое проявление даже в животном мире. Современная психологическая наука склонна нейтрально оценивать проявления конфликта, не считая его деструктивным социальным явлением по тем причинам, что он не всегда приводит к разрушениям, но может препятствовать деградации общества.

Развитие конфликтов как следствие определенного психофизиологического состояния личности происходит в некоторой культурной среде, определяющей институциональные рамки поведения в пространстве иерархий и пространстве «рынков». Если учесть, что конформизм по отношению к институционализированным моделям поведения является ожидаемым со стороны других участников взаимодействий, то они будут заинтересованы в наличии механизма принуждения к исполнению соглашений, обеспечивающего достаточную предсказуемость результатов конфликтных ситуаций. Любое антиинституциональное или внеинституциональное поведение будет вызывать рост солидарности сообщества и повышенный уровень кооперативных действий и сотрудничества в процессе «поиска мошенника»⁹ или препятствования оппортунистическому поведению (Вольчик, 2010; Мельников, 2011b; Шмаков, 2010). Опасность роста транзакционных издержек приводит к тому, что позитивно воспринимается только та конкуренция, которая не выходит за институциональные рамки.

Рыночная конкуренция при осуществлении обменов является инструментом социально-экономической адаптации, сглаживающим возможные последствия прямых межличностных или межгрупповых конфликтов, превращающим конфликтные ситуации в «деловую игру» (с ненулевой суммой) и препятствующим эскалации насилия при поиске ресурсов. Популярность рыночной конкуренции является следствием относительной безопасности такого способа получения высокого социального статуса в рамках существующих порядков. Получение таким образом большего числа объектов собственности может, помимо прочего, показать соперникам масштабы потенциальных транзакционных издержек в случае возникновения конфликта с ее обладателем и обеспечить тем самым построение более обширной неконкурентной зоны психологического баланса. Торстейн Веблен (1899) обратил внимание на аналогичный социальный эффект в «Теории праздного класса»: «Частная собственность, являющая собой знак победы над врагом и наиболее простым доказательством успеха, – результат соперничества и конкуренции, присущей человеку. Агрессия и насилие уступили место хитрости и мошенничеству» (Веблен, 1984. С. 237).

Рыночная конкуренция является эффективным, социально приемлемым заменителем межличностной борьбы за ресурсы и механизмом приспособливания индивидуальных, психологически рациональных стратегий поведения индивидов друг к другу. Рыночный конкурентный механизм

⁸ В частности, по мнению Ральфа Дарендорфа, даже если в конфликте участвует несколько групп, то между ними образуются коалиции, и конфликт в итоге сводится к «отношениям двух элементов» (Дарендорф, 1994).

⁹ Джон Туби и Леда Космидес (1992) в работе «Когнитивная адаптация к социальным изменениям» сделали вывод о том, что решение любой задачи, касающейся социальных отношений, приводит в действие заложенный эволюцией механизм идентификации лиц, увеличивающих расход индивидуальной энергии и представляющих угрозу для выживания (Cosmides, Tooby, 1992).

существует многие века, поскольку обеспечивает возможность за счет регулирования уровня фрустрации получения постоянного психологического удовлетворения участниками обмена, как покупателями, так и продавцами¹⁰. А попытки его ликвидации, или полной замены государственным планированием, как например в СССР, трансформируют со временем обезличенную рыночную конкуренцию в межличностную и межгрупповую борьбу за ресурсы, приводящую к снижению общественного экономического эффекта по причине роста транзакционных издержек.

С другой стороны, пропаганда межличностной конкуренции или рационального эгоизма, как единственно верного инструмента, способствующего росту рыночной эффективности, как минимум, вводит в заблуждение¹¹. Очевидным подтверждением неоптимальности такого поведения является «дилемма заключенных», в которой интерпретативная рациональность участников, дополняемая склонностью к соперничеству, приводит к выбору, снижающему совокупную и индивидуальные полезности.

Работа «рыночных» институтов, сопровождающаяся конкуренцией, позволяет значительно снизить транзакционные издержки отдельного индивида по контролю за расширенной средой обитания за счет использования заданных социумом правил игры¹². Использование разрешенных правилами «рынка» адаптивных стратегий превращает сложную личность в универсального «индивида», чей безликий образ так широко распространен сегодня в трудах экономистов-неоклассиков. Но в этой универсальности заключена и тотальная слабость всей конструкции рассуждений экономического мейнстрима, поскольку сразу после перемещения зоны интересов индивида на уровень иерархий (организаций) или тем более на первичный уровень, где происходит формирование его поведенческих конструктов, – рассматриваемый индивид превращается в личность с изменившейся структурой транзакционных издержек. Здесь предсказательная сила функциональных моделей заметно снижается, возникает критическая потребность в анализе институтов, а, в дальнейшем, психологических основ индивидуального поведения.

Выводы

1. Неконкурентность, как свойство психологически рационального поведения, позволяет обеспечить приемлемые энергетические и финансовые затраты на адаптацию. Формами ее проявления могут выступать отказ от вступления в социальные контакты и поддержания социальной активности, сотрудничество, а также подчинение.

2. Рыночная конкуренция нуждается в защите. Благоприятное к ней отношение основывается на ее способности перемещать источник фрустрации-удовольствия как можно дальше от первичной зоны неконкурентности, обеспечивая тем самым более низкие издержки и безопасность социально-экономических процессов. Конкуренция, когда она выходит за рамки общественно признанной институциональной системы, может быть деструктивной, повышать уровень транзакционных издержек и препятствовать экономическому развитию.

3. Мнения сторонников и противников конкуренции не противоречат друг другу, а всего лишь отражают отношение к разным проявлениям одного и того же адаптационного процесса. Рыночная конкуренция является гармоничным продолжением неконкурентности, как свойства индивидуального поведения.

ЛИТЕРАТУРА

- Бастия Ф. (2007). Экономические гармонии. Избранное. М.: Эксмо, 1200 с.
 Веблен Т. (1984). Теория праздного класса. М.: Прогресс, 367 с.
 Вольчик В.В. (2010). Поведенческая экономика и современные тенденции эволюции института собственности // *Terra Economicus*, т. 8, № 2, с. 71–78.

¹⁰ Об игровой составляющей рыночной конкурентной борьбы писал в «Принципах экономической науки» современник Р. Эли Альфред Маршалл (1890), «... торговец часто движим гораздо больше перспективой победы над конкурентом, нежели желанием еще несколько увеличить свое состояние» (*Маршалл, 1993*).

¹¹ Основатель концепции структурного функционализма Толкотт Парсонс (1940), который, как известно, скептически относился к идее «экономического человека» и устойчивости эволюционного прогресса, подвергал острой критике традиционную доктрину экономической науки, основанную на том, что «... в предпринимательской экономике действие мотивировано прежде всего «рациональным преследованием эгоистического интереса» (*Парсонс, 2000*).

¹² Соблюдение догматов-правил и позволяет построить тот мир, в котором конкуренция заведомо положительна. В такой подход вполне укладывается описательная интерпретация этого явления Ричардом Эли: «Экономическая конкуренция есть неотъемлемая черта социальной эволюции», борьба за «нечто лучшее на все более высоких уровнях», от средств пропитания до социальных услуг и «даров разума»; «соперничество в процессе становления идеального человека в идеальном обществе» (*Эли, 2013. С. 59–60*).

- Волчик В.В., Зотова Т.А. (2010). Экономическое поведение в контексте эволюции институтов // *Terra Economicus*, т. 8, № 4, с. 62–67.
- Дарендорф Р. (1994). Элементы теории социального конфликта // *Социологические исследования*, № 5, с. 142–147.
- Канеман Д. (2006). Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики // *Психологический журнал*, т. 27, № 2, с. 5–28.
- Маршалл А. (1993). Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 594 с.
- Мельников В.В. (2011а). Поведенческие основы неконкурентной рациональности // *Terra Economicus*, т. 9, № 1, с. 33–47.
- Мельников В.В. (2011б). Неконкурентность поведения как фактор транзакционных издержек // *Terra Economicus*, т. 9, № 4, с. 23–37.
- Парсонс Т. (2000). Мотивация экономической деятельности / В кн.: Парсонс Т. (2000). О структуре социального действия. М.: Академический Проект, с. 262–280.
- Ромм М.В. (2002). Адаптация личности в социуме: теоретико-методологический аспект. Монография. Новосибирск: Наука, 275 с.
- Саркисянц М. (2003). Английские корни немецкого фашизма. От британской к австро-баварской «расе господ». СПб.: Академический проект, 400 с.
- Фестингер Л. (1999). Теория когнитивного диссонанса. СПб.: Ювента, 318 с.
- Хайек Ф. (2011). Индивидуализм и экономический порядок. Челябинск: Социум, 394 с.
- Шмаков А.В. (2007). Общее макроэкономическое равновесие на легальном и параллельном рынках труда // *Экономическая наука современной России*, № 2, с. 34.
- Шмаков А.В. (2010). Стремление к справедливому сотрудничеству как мотив экономического поведения // *Terra Economicus*, т. 8, № 4, с. 57–61.
- Эли Р.Т. (2013). Конкуренция: ее природа, постоянство и благотворность // *Terra Economicus*, т. 11, № 4, с. 54–61.
- Altman I. (1975). *The Environment and Social Behavior: Privacy, Personal Space, Territory, and Crowding*. Monterey: Brooks/Cole Publishing, 237 p.
- Atkinson E. (1895). *Cooperative Competition* // *The New World*, № 9.
- Cosmides L., Tooby J. (1992). Cognitive adaptations for social exchange / In Barkow J., Cosmides L., Tooby J. (eds.) (1992). *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture*. New York: Oxford University Press, pp. 163–228.
- De Waal F. (2007). *Chimpanzee Politics: Power and Sex among Apes*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 231 p.
- Herron G.D. (attr. to) (1896). *Cleveland Citizen*. March 14.
- Hull C.L. (1943). *Principles of Behavior: An Introduction to Behavior Theory*. New York: Appleton Century Crofts.
- Kingsley Ch. (1850). Cheap Clothes and Nasty / In *Kingsley Ch. Alton Locke*, vol. 1, pp. 82–83.
- Simon H.A. (1982). *Models of Bounded Rationality: Behavioral Economics and Business Organization*, vol. 2. Cambridge: MIT Press.
- Tolman E.C. (1932). *Purposive behavior in animals and Men*. New York – London: Century.

REFERENCES

- Bastiat F. (2007). *Economic Harmonies*. Moscow: Eksmo Publ., 1200 p. (In Russian.)
- Veblen T. (1984). *The Theory of Leisure Class. An Economic Study of Institutions*. Moscow: Progress Publ., 367 p. (In Russian.)
- Volchik V.V. (2010). Behavioral economics and contemporary tendencies in evolution of property institution. *Terra Economicus*, vol. 8, no. 2, pp. 71–78. (In Russian.)
- Volchik V.V., Zotova T.A. (2010). Economic behavior in the context of institutional evolution. *Terra Economicus*, vol. 8, no. 4, pp. 62–67. (In Russian.)
- Dahrendorf R. (1994). Elements of the theory of social conflict. *Sociological Studies*, no. 5, pp. 142–147. (In Russian.)
- Kahneman D. (2006). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *Psychological Journal*, vol. 27, no. 2, pp. 5–28. (In Russian.)
- Marshall A. (1993). *Principles of economics*. Moscow: Progress Publ., 594 p. (In Russian.)
- Melnikov V.V. (2011a). Behavioral principles of non-competition rationality. *Terra Economicus*, vol. 9, no. 1, pp. 33–47. (In Russian.)

- Melnikov V.V. (2011b). Noncompetitiveness behavior as the factor of transaction costs. *Terra Economicus*, vol. 9, no. 4, pp. 23–37. (In Russian.)
- Parsons T. (2000). Motivation of economical activities / In *Parsons T.* (2000). The structure of social action. Moscow: Akademicheskii proekt Publ., pp. 262–280. (In Russian.)
- Romm M.V. (2002). Adaptation of the individual in society: theoretical and methodological aspects. Novosibirsk: Nauka Publ., 275 p. (In Russian.)
- Sarkisyants M. (2003). English roots of German fascism. From the British to the Austro-Bavarian «master race». Saint Petersburg: Akademicheskii proekt Publ., 400 p. (In Russian.)
- Festinger L. (1999). A theory of cognitive dissonance. Saint Petersburg: Uwenta Publ., 318 p. (In Russian.)
- Hayek F.A. (2011). Individualism and Economic Order. Chelyabinsk: Socium Publ., 394 p. (In Russian.)
- Shmakov A.V. (2007). Overall macroeconomic balance in the legal and parallel labor markets. *Ekonomicheskaya nauka v sovremennoy Rossii*, no. 2, p. 34 (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.)
- Ely R.T. (2013). Competition: Its Nature, Its Permanency, and Its Beneficence. *Terra Economicus*, vol. 11, no. 4, pp. 54–61. (In Russian.)
- Altman I. (1975). The Environment and Social Behavior: Privacy, Personal Space, Territory, and Crowding. Monterey: Brooks/Cole Publishing, 237 p.
- Atkinson E. (1895). Cooperative Competition. *The New World*, № 9.
- Cosmides L. and Tooby J. (1992). Cognitive adaptations for social exchange / In *Barkow J., Cosmides L. and Tooby J. (eds.)* (1992). The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture. New York: Oxford University Press, pp. 163–228.
- De Waal F. (2007). Chimpanzee Politics: Power and Sex among Apes. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 231 p.
- Herron G.D. (attr. to) (1896). Cleveland Citizen. March 14.
- Hull C.L. (1943). Principles of Behavior: An Introduction to Behavior Theory. New York: Appleton Century Crofts.
- Kingsley Ch. (1850). Cheap Clothes and Nasty / In *Kingsley Ch.* Alton Locke, vol. 1, pp. 82–83.
- Simon H.A. (1982). Models of Bounded Rationality: Behavioral Economics and Business Organization, vol. 2. Cambridge: MIT Press.
- Tolman E.C. (1932). Purposive behavior in animals and Men. New York – London: Century.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДИСКУССИИ 1990-Х ГОДОВ О РЕФОРМИРОВАНИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ¹

Г.И. ХАНИН,

доктор экономических наук, профессор,
Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ, г. Новосибирск,
e-mail: khaning@academ.org

TERRA ECONOMICUS ✧ 2014 Том 12 № 2

Анализируются взгляды основных течений экономической мысли 90 годов. Левые течения относительно объективно характеризовали размеры экономического спада и его долгосрочные последствия, снижение уровня жизни основной части населения. Менее обоснованна и противоречива была их конструктивная программа. Радикальные рыночники вынуждены были под влиянием экономического кризиса и широкого народного недовольства корректировать свою первоначальную программу, допуская более широкое государственное вмешательство в экономику и социальную защиту населения. Умеренные рыночники еще более критически оценивали результаты реформ и предлагали более значительное, чем у радикальных рыночников, регулирование экономики и социальную защиту населения. Демократические рыночники рассматривали реформы преимущественно с точки зрения равнодушия власти к интересам основной части населения, они склонялись к смешанной экономике полусоциалистического образца по типу НЭПа. Анализируются и другие весьма оригинальные экономические идеи этого периода (В. Белкин, М. Бернштам, А. Зиновьев).

Ключевые слова: экономические дискуссии 90-х годов в России; левые экономические течения 90-х годов; радикальные экономические течения 90-х годов; умеренно-радикальные экономические течения 90-х годов; демократические рыночники 90-х годов; предложения экономических течений 90-х годов по изменению экономической политики; сильные и слабые стороны экономических течений 90-х годов; Юрий Буртин; Виктор Белкин; Михаил Бернштам; Александр Зиновьев.

ECONOMIC DISCUSSIONS OF 1990s CONCERNING THE RUSSIAN ECONOMIC REFORMS²

G.I. KHANIN,

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

¹ Публикуемая статья представляет собой главу монографии: Ханин Г.И. (2014). Экономическая история России в новейшее время. Российская экономика в 1992–1998 годы. Монография. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 712 с. (Серия «Монографии НГТУ»). Глава 14. Экономические дискуссии 1990-х годов, с. 629–685.

² The paper represents a chapter of monograph: Khanin G.I. (2014). History of the Russian Economy at the Newest Time. Russian Economy (1992–1998). Novosibirsk: Novosibirsk State Technical University (NSTU) Publisher, 712 p. («NSTU Monographs» series). Chapter 14. Economic Discussions in the 1990s, pp. 629–685.

The main trends of Russian economic thought in 1990s are analyzed. Left-wing streams of economic thought characterized the dimensions of economic recession and its long-term effects, including decline in living standards, relatively objectively. Their constructive program was less justified and controversial. Radical market proponents were compelled, in the face of the economic crisis and widespread popular discontent, to correct their original program, allowing greater state intervention in the economy and sphere of social protection. Moderate market proponents evaluated the results of the reforms even more critically, standing more strongly, than radical market proponents did, for economic regulation and social protection. Democratic proponents of the market, who viewed the reforms mainly with relation to the authorities' indifference to the interests of most of the population, were inclined to a mixed economy semi-socialist model similar to the New Economic Policy (NEP) course. Other highly original economic ideas of the period under discussion are analyzed (by V. Belkin, M. Bernstam, A. Zinoviev).

Keywords: *economic discussions of the 1990s in Russia; left-wing streams of economic thought of the 1990s; radical streams of economic thought of the 1990s; moderately radical streams of economic thought of the 1990s; democratic proponents of market reforms of the 1990s; proposals of streams of economic thought of the 1990s concerning changes in economic policy; strengths and weaknesses of streams of economic thought of the 1990s; Yuri Burtin; Viktor Belkin; Mikhail Bernstam; Alexander Zinoviev.*

JEL classification: B31, E60, N14, N15, P41.

В предыдущем томе было показано, как длительная деградация экономической науки и отсутствие свободных дискуссий помешали выработать реалистичный и экономически обоснованный план выхода из экономического кризиса периода перестройки (Ханин, 2010. С. 279–323). Лишь в самом конце этого периода появились первые относительно обоснованные работы в этом направлении, что говорило о некотором созревании отдельных секторов этой науки (Ханин, 2010. С. 302–311). В 1990-е годы можно было уже учесть реальный ход экономических реформ.

Одно из условий повышения уровня экономических исследований в 1990-е гг. было выполнено. Экономические дискуссии стали совершенно свободными. Любая точка зрения могла найти место для обнародования. Хотя не все органы печати и издательства имели одинаковую влияние. И даже первоклассные работы могли замалчиваться. Гораздо сложнее было поднять квалификацию экономистов. Для этого требовались многие годы труда и благоприятная общая атмосфера.

Следует иметь в виду, что по сравнению с периодом перестройки даже в конце 1980-х гг. фокус экономических дискуссий существенно сместился в соответствии с характером произошедших в стране коренных экономических и политических изменений.

Анализ экономических дискуссий 1990-х гг. я проведу в соответствии с экономическими концепциями отдельных экономических течений. Они нашли отражение в программах политических партий и работах отдельных экономистов. Эти экономические течения рассматриваются в порядке от левых до крайне правых.

Левые экономические течения

Наиболее влиятельной левой силой в начале 1990-х годов обладали объединившиеся социалистические и патриотические (как они себя называли) антиреформистские группы. В ноябре 1992 г. они сформировали единую экономическую платформу. С ее характеристики я и начну анализ левых экономических течений.

Исходная позиция была ими сформулирована следующим образом. «Объективных причин для развала экономики, падения производительности труда и уровня жизни населения в нашей стране не было и нет. Кризисное положение является прямым следствием несостоятельности экономической политики, укоренившейся в период «перестройки» и продолжаемой правительством Б. Ельцина – Е. Гайдара» (*Экономическая платформа...*, 1992). В критической оценке экономической политики периода перестройки и начала экономических реформ наши позиции совпадают. Настораживает отсутствие какой-либо критической оценки позднесоветского периода, даже чудовищной милитаризации, стагнации в экономике, НИОКР или коррупции. Это чревато повторением прежних ошибок.

Оценивая ход и последствия экономических реформ в России, авторы данной «платформы» выработали много верных и квалифицированных, хотя иногда и несколько преувеличенных, суждений. Они считали, что «внедряются производственные отношения, свойственные не высшей, а низшей стадии доиндустриальной и домонополистической ступени рыночного хозяйства, характерной для XIX века». При том в нефтегазовой промышленности и на железнодорожном транспорте все же сохранились крупные предприятия монополистического типа. Очень верна констатация, что «государственная собственность остается таковой только формально. На деле государство лишено функций собственника и не выполняет их в отношении государственного сектора. В результате государственный сектор оказался неуправляемым, а его работа дезорганизована практически во всех сферах деятельности». Безусловно верно утверждение, что «сформированные ценовые, налоговые, кредитно-инвестиционные и прочие условия не дают нормально работать тем, кто хочет производить, и в то же время вынуждают спекулировать тех, кто не хочет спекулировать, так как уничтожают стимулы для инвестирования, обновления и расширения производства». Очень точно определены структурные последствия реформ. «Созданы условия для закрепления ориентации экономики на промежуточные продукты вместо конечных, затраты – вместо результатов, инфляцию – вместо конкурентоспособности, перераспределение – вместо производства, дешевую рабочую силу – вместо квалифицированной, экстенсивный тип воспроизводства – вместо интенсивного, низкотехнологический способ производства – вместо наукоемкого. Импорт изделий обрабатывающей промышленности – вместо их экспорта». Верно и то, что страна «занимает подчиненное место в мировом хозяйстве и мировой политике». Авторы только «забыли» указать, что некоторые из этих регрессивных тенденций являются следствием низкого технологического и организационного уровня многих отраслей гражданской экономики СССР и гипертрофии оборонной промышленности при объективных трудностях ее конверсии.

Более или менее соответствуют действительности утверждения о том, что цели экономической политики «достигаются средствами внеэкономического принуждения». Но ведь всякая политика это и есть внеэкономическое принуждение. Другое дело, что обоснованная экономическая политика содействует развитию экономики. Но в этот период (и на это правильно указывалось в «платформе» и собственно не отрицалось и реформаторами) главным в экономической политике было разрушение старого экономического уклада в надежде на будущий экономический подъем. Некоторые называемые в «платформе» цели экономической политики выглядят надуманными. Так, утверждается, что «искусственно обесценивается рубль и рабочая сила, что делает «неэффективными» наукоемкие варианты инвестиционного процесса и подрывает стимулы к повышению производительности труда». Трудно упрекать реформаторов в том, что они искусственно подрывали рубль, они стремились остановить его снижение. Другое дело, что у них это плохо получалось.

Важен и ценен вывод о том, что «цели экономической политики являются не только бесперспективными, но и недостижимыми». Это аргументируется следующим образом. 1. Раздробление крупных предприятий, объединений и комплексов до уровня мануфактуры и цеховой структуры неосуществимо. 2. В стране не существует частного производительного капитала, отсутствует ключевая, цементирующая класс частнокапиталистических собственников, фигура-класс промышленных капиталистов. 3. В условиях принятой политики либерализация экономики делает невозможным превращение денежного капитала как для частного, так и для национализированного капитала. Национализированный капитал здесь, очевидно, указан по ошибке.

Реформаторы в последующий период приложили все усилия, чтобы исправить указанные недостатки первого этапа реформ путем большой приватизации, залоговых аукционов и денежной приватизации. Авторы «платформы» верно, хотя и не очень грамотно, указали, что «фонд накопления практически полностью расходуется на потребление» (имелось в виду, конечно, чистое накопление). Общий вывод констатирующей части состоял в том, что «проводимая экономическая политика преследует объективно недостижимые цели. Социальная опора у нее отсутствует, а жертвы и потери, вызванные ею, не имеют оправдания». Вывод суровый и преследующий цель показать безнадежность прежнего курса. Если бы реформаторы застыли на первоначальной стадии реформ. К тому же «платформа» не учитывала огромные резервы использования прежнего производственного потенциала, сокращения милитаризации экономики и экономии на сокращении производства отрицательной добавленной стоимости в значительной части реальной экономики.

Обращусь к конструктивной части анализируемой «платформы», называемой авторами «новым курсом». В самом начале изложения определяется его сущность. «Новый курс есть государственно-корпоративный. Он означает не отказ от реформ, а смену их стратегического направления и политики. Основой нового экономического курса является переход к методам хозяйствования, обеспечивающим создание конкурентной экономики и социально стабильного общества. Эта цель достигается созданием высшей, государственно-корпоративной системы производства, стимулирующей разработки и использование передовых, наукоемких, ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий».

Отмечу, что провозглашался не отказ от реформ, а изменение стратегического их направления. Но слово «рынок», фигурировавшее в программах всех советских правительств, начиная с 1989 г., ни здесь, ни дальше не упоминалось. Это означало разрыв и с последним советским прошлым, и, тем более, с настоящим. Изменение по сравнению с советским прошлым состояло в упоминании этого слова вместе с традиционным государственным словом «корпоративный». Одновременно появилось словосочетание «конкурентоспособная экономика» – терминология ранее не применялась. Оставалось понять, что имелось в виду под этими нововведениями.

Приоткрывает завесу над сущностью нового курса следующее провозглашение в тексте: «Подчинение экономической системы не получению прибыли, а расширенному воспроизводству конечного общественного продукта». Избегание мотива прибыли уже отвергало рынок в любом его качестве. Устанавливалось долевое владение собственностью, прибавочным продуктом и доходом. Больше к этому вопросу не возвращались, что позволяет расценить его как чисто пропагандистское утверждение.

Большей конкретики можно было ожидать от описания двух этапов развития экономики. Его цель определялась так: «с помощью политических, экономических и административных мер прекращается перераспределение собственности, денежных ресурсов и других видов национального богатства в пользу спекулятивного компрадорского капитала... Обеспечивается восстановление хозяйственных связей, полная загрузка производственных мощностей и производственных коллективов, укрепление позиции рубля как платежного средства, решается проблема внутренней межреспубликанской хозяйственной интеграции». Последнее предложение устраняет всякие сомнения в том, что речь идет о возрождении командной экономики. Как иначе, если не с помощью плановых заданий и фондов, всех институтов командной экономики (Госплан, Госснаб, отраслевые министерства) можно было восстановить хозяйственные связи, внутреннюю межреспубликанскую интеграцию и полную загрузку производственных мощностей (выходит, и ненужной продукцией)? Да и восстановление рубля, скорее всего, предполагало кассовый план. Это впечатление усиливалось намечаемыми мероприятиями в области цен и заработной платы. «Политика либерализации цен свертывается. Вводится политика их регулирования». Это еще можно было трактовать как регулируемый рынок, что как будто подтверждалось заявлением, что «цены устанавливаются товаропроизводителями самостоятельно», правда, по установленным правилам. Но далее следует вовсе неожиданное: «восстанавливается масштаб цен и ценовые пропорции на 1 января 1987 года. В соответствии с масштабом цен приводятся уровень и пропорции почасовых ставок и заработной платы, размеры пенсий, стипендий и пособий». Это, пожалуй, самое поразительное заявление платформы. Имелось в виду, очевидно, что все сделанное в этой области после 1986 года было ошибочным. И это еще можно было понять и даже со многим согласиться. Но непостижимо, как это согласуется с самостоятельностью в установлении цен. Также непостижимо и то, как можно сохранить прежние стоимостные пропорции при коренном изменении материально-вещественных пропорций, на восстановление которых требовалось немало времени. Установление прежнего уровня цен и заработной платы было немыслимым без восстановления директивного планирования сверху донизу. Об этом только стеснялись прямо сказать. Почему при этом предполагался очень скромный среднегодовой рост конечного общественного продукта (даже термин ВВП не употреблялся) только на 3–4%, остается загадкой. Ведь он уже сократился почти на 30%. Видимо, отдельные куски платформы писали разные лица и их некому было согласовать. Приятным и уместным представлялось предложение о том, что «размер доходов администрации предприятия ставится в зависимость от эффективности труда всего коллектива и пропорционально увязывается со средним заработком персонала». Оно было направлено против бесстыдного обогащения администрации предприятий в этот период.

О главном организационном новшестве этого периода – создании корпораций – говорится коротко и не ясно. «Образуются корпорации на базе промышленных и сельскохозяйственных

предприятий. Образование корпораций производится без снижения объема выпускаемой продукции». Лишь для последующего этапа предусмотрено создание 250–300 общенациональных межотраслевых корпораций. Идея создания корпораций активно пропагандировалась многими российскими экономистами длительное время, но в рамках рыночной экономики. Немало уже было сделано в предшествующий период. Другое дело, их роль в намечаемой командной экономике. Их взаимодействие с вышестоящими хозяйственными органами описано не ясно. При отсутствии промышленных министерств взаимодействовать государству с ними напрямую намного сложнее.

Столь же коротко и не ясно говорится о формировании «противозатратного механизма, стимулирующего развитие научно-технического прогресса, наращивание товарной массы, повышение качества товаров и услуг, интеграции и управляемости экономики».

В платформе ожидаемо провозглашалось: «Политика приватизации в форме, предложенной правительством Б. Ельцина – Е. Гайдара прекращается». Но ничего не было сказано ни о судьбе уже приватизированных предприятий, ни о том, в какой форме она все же будет существовать. Это могло, скорее всего, означать деприватизацию экономики.

О тотальном повороте в экономической политике свидетельствовало и заявленное короткое намерение: «С целью введения эффективного государственного регулирования проводятся ценовая, налоговая, банковская, бюджетная, тарифная, кредитная и денежная реформа». Ни один аспект прежней экономической политики не обошли вниманием. Для сомневающихся предусматривалось составление единого плана восстановления и развития (почему-то только на 6–8 месяцев), прикрепление поставщиков структуроопределяющей продукции к ее потребителям, организация устойчивого и гарантированного материально-технического снабжения. Весь переходный период рассчитан на 6–8 месяцев, что просто нельзя считать серьезным. Вряд ли он мог продлиться менее 4 лет с учетом огромной сложности поставленной задачи.

Авторы «платформы» выделяют более долгосрочный этап создания конкурентоспособной экономики. Их цель весьма амбициозна. «Этот этап рассчитан на 7–8 лет и завершается выходом страны на ведущие позиции в мире по производительности и эффективности труда, а также по качеству жизни населения». В качестве конкретной цели требовалось обеспечить рост конечного национального продукта (видимо, имелся в виду ВВП) ежегодно на 10–12% – на уровне стран экономического чуда. Можно было ожидать, что именно в этом разделе и будет определено долгосрочное видение характера российской экономики во всех ее аспектах для достижения этой цели. И действительно, авторы платформы несколько приоткрывали свои намерения в области экономической политики. Особенно в области собственности. «Развивается многообразие производительных форм собственности. При этом поощряется конкуренция их друг с другом и экономическими методами, исключается возможность функционирования спекулятивного капитала». Здесь обращают на себя внимание три обстоятельства. Признается все же многообразие форм собственности и их конкуренция, что сближает этот курс с периодом перестройки. Оно ограничивается производительным капиталом, который противопоставляется спекулятивному капиталу. Он действительно преобладал в этот период с негативными экономическими последствиями из-за огромной инфляции. Но понятие спекулятивного капитала не раскрывается. Строго говоря, сюда можно было отнести всю торговую деятельность. Означало ли это ликвидацию частных торговых предприятий? Ответ содержится как будто в намерении бороться со спекулятивным капиталом исключительно экономическими методами. Вопрос о собственности разъяснялся и дальше. «Законодательно устанавливается, что производительная частная собственность имеет равное право на развитие с государственной, корпоративной, коллективной и кооперативной собственностью. Создание частной собственности допускается путем или организации новых производств, конкурирующих с действующими, или инвестиционного акционирования действующих производств, при котором создается дополнительный промышленный капитал». И далее: «Государственная промышленность не приватизируется, а преобразуется в корпорации на основе общегосударственных программ, предусматривающих прогрессивную систему взаимодействия крупных корпораций с мелкими и средними». Таким образом, выделяется 6 видов собственности вместо практически одной в СССР. Как предполагается создать частную собственность, более или менее ясно. Дальше идет государственная. Что же от нее остается, если раньше было сказано, что она корпоративизируется? Можно только предположить, что какая-то ее часть все же остается в прежнем виде: впоследствии их называли казенными предприятиями. Чем отличается коллективная собственность от кооператив-

ной? Возможно, имелись в виду товарищества с ограниченной ответственностью в некоторых непромышленных отраслях экономики. Не ясно, отражали ли эти планы истинные намерения авторов «платформы», или они служили лишь уступкой широко распространенным настроениям. Допускаю последнее.

Очень неконкретными и противоречивыми, в отличие от мероприятий переходного периода, были установки в части макроэкономического регулирования. С одной стороны, предусматривались обычные рыночные методы такого регулирования. С другой, предусматривалось составление пятилетнего плана полномасштабной реорганизации и реиндустриализации народного хозяйства, для проведения в жизнь которой рыночные институты мало действенны.

Более конкретным выглядит описание механизма расширенного воспроизводства. Достаточно определенно устанавливается ведущая роль 250-300 межотраслевых корпораций в экономике, обладающих широкой хозяйственной автономией. Здесь видно влияние практики стран Юго-Восточной Азии, добившихся экономического чуда в 1970–1980-е годы. Никакой уверенности в его повторении в России не было. Но, по крайней мере, это не было повторением прежней практики, которая молчаливо признавалась неэффективной. Очень конкретной и здравой для обеспечения быстрого экономического роста и реиндустриализации выглядит задача установления нормы накопления в ВВП в размере 35%, как раз на уровне стран Юго-Восточной Азии и СССР в 1930-е годы. Этим программа выгодно отличалась от остальных экономических программ того времени. Непонятно, как предполагалось ее добиться и как она сочеталась с обещанной ориентацией на лучшее удовлетворение нужд населения.

На реставрацию командной экономики были рассчитаны и изменения в финансовой системе. В каком-то смысле они даже дальше ее позднесоветского варианта. Так, помимо отмены введенного в 1992 году налога на добавленную стоимость, в качестве основного налога возвращался налог с оборота, но уже на всю конечную продукцию, а не только на большую часть потребительских товаров, как было в СССР. Вся прибыль оставалась в распоряжении предприятий. В то же время вводился прогрессивный подоходный налог на все доходы, кроме заработной платы, который преследовал цель изъятия чрезмерных личных доходов. Эти налоговые нововведения выглядят в рамках принятого курса весьма обоснованными.

Для завершения картины реставрации советской системы отмечу, что государственное регулирование предполагалось осуществлять преимущественно через межотраслевые и отраслевые министерства, хотя здесь упоминалась и банковская система, которая в данной ситуации выглядела скорее пятым колесом.

В заключение отмечу, что авторы платформы четко видели глубину экономического кризиса и необходимость чрезвычайных усилий для его преодоления. Они не нашли ничего лучшего, кроме возврата к советской модели периода до 1985 года или даже 1950-х годов. Возможно, так это и было. Но было не ясно, как этого добиться и что делать дальше. Туманные рассуждения о противозатратном механизме, плюрализме форм собственности, корпорациях скорее всего свидетельствовали о их понимании несовершенства старой модели, либо носили пропагандистский характер, опасении обвинений в реставрации прежнего, дискредитировавшего себя в глазах значительного числа граждан режима.

В конце данного периода с развернутым изложением своей позиции выступил другой представитель левых сил – Сергей Глазьев. Его книга «Геноцид», изданная в самом конце 1998 года, после дефолта 1998 года, обобщала многие его более ранние выступления на эту тему. Хотя Сергей Глазьев не являлся членом КПрФ, руководители КПрФ неоднократно заявляли о том, что поддерживают его экономические взгляды.

Анализ книги «Геноцид» позволяет выявить эволюцию экономических взглядов левой оппозиции по сравнению с 1992 годом – началом радикальной экономической реформы. Как и платформа, книга «Геноцид» (Глазьев, 1998) содержательно разделена на три части: анализ текущего состояния экономики и общества, выявление его причин и программа преобразований. Естественно, что анализ текущего состояния экономики и общества опирается в книге на значительно больший исторический период и больший фактический материал, охватывающий практически все аспекты экономической жизни, чем в «платформе».

В фактическом материале книги достаточно подробно и убедительно анализируются разрушительные последствия экономических реформ 1990-х годов. Очень многие выводы совпадают с моими, изложенными в данной книге. Особенно впечатляет анализ демографо-медицинских последствий реформ. В экономическом анализе автор проявляет достаточно высокий профессио-

нализм. Но вместе с тем несколько разочаровывает отсутствие оригинальных методов анализа, в частности, собственных экономических оценок. Автор видит только негативные стороны реформ, которые, конечно, преобладали. Вне поля зрения автора осталось интенсивное развитие частного малого и среднего предпринимательства, не только в сфере услуг, каким бы ограниченным оно ни было в этот период по объективным и субъективным причинам. Он не замечает также объективного характера сокращения производства в ряде отраслей реальной экономики вследствие его излишнего и неэкономичного развития в советский период. Равно как и улучшения в обслуживании населения в сфере услуг. Одним словом, в соответствии с названием, работа частично носит пропагандистский характер.

Но если в оценке негативного влияния реформ «Геноцид» повторяет и расширяет анализ «платформы», то в анализе причин негативных явлений между ними имеется существенная, даже принципиальная разница. «Платформа» отвергала экономические реформы Ельцина–Гайдара, Глазьев предложил их улучшенный, сильно модифицированный вариант. В книге отражены не только личные взгляды Глазьева, но и более примирительный подход к ним коммунистической оппозиции и вообще большинства левых сил в конце 1990-х годов, между тем как объективных оснований для их отвержения после спада 1990-х годов и дефолта 1998 года было как раз больше, чем в начале 1990-х гг.

Автор фактически принимает необходимость либерализации экономики. Претензии к принятой концепции либерализации цен со стороны Глазьева заключались в том, что она «не сопровождалась формированием соответствующих институтов обеспечения добросовестной конкуренции и прозрачности рынка. Бездействие правительства в регулировании рынка попустительствовало его криминализации и установлению контроля организованных преступных групп над важнейшими элементами товаропроводящей сети, оптовой и розничной торговлей... к установлению контроля над рынком организованных преступных групп, извлекающих сверхдоходы путем взвинчивания цен» (Глазьев, 1998. С. 41). В упрек правительству ставилось лишь то, что оно при либерализации не озаботилось обеспечением добросовестной конкуренции и прозрачности рынка. Под «добросовестностью конкуренции», как видно из дальнейшего изложения, имеется в виду контроль над рынком организованных преступных групп, хотя, конечно, это намного более широкое понятие. Преувеличивает автор и значение деятельности преступных групп во вздувании розничных цен. Он прав, возмущаясь колоссальными торговыми надбавками (торговых маржей), но роль в этом преступных групп (необходимость уплаты им дани) вовсе не единственная. Большую роль играли административный рэкет, ограниченные размеры торговой сети, монополистический сговор, ориентация на состоятельных клиентов, способных платить по высоким розничным ценам, и целый ряд других факторов. Учитывая эти обстоятельства, более последовательными и объективными оказывались авторы платформы, фактически отвергавшие либерализацию вообще. Вызывает недоумение, почему автор критикует негативные последствия только либерализации цен. Не менее разрушительными для экономики, как было показано выше, были и другие виды либерализации, с которыми либерализация цен была неразрывно связана (либерализация производства, снабжения и сбыта и т. д.).

Автор обоснованно возмущается потерей населением сбережений в Сбербанке России вследствие его отказа их индексировать. Он доказывает, что у государства имелось для этой компенсации достаточно ресурсов за счет использования средств денежной эмиссии. В этой связи он обоснованно критикует использование значительной ее части для «обогащения финансовых посредников» и новой русской буржуазии вообще (Глазьев, 1998. С. 43–44). Именно с этим он связывает чудовищное социальное расслоение в РФ в 1990-е годы. Но не менее важную роль в этом играли и приватизация имущества, разрыв хозяйственных связей и многие другие явления начального этапа реформирования российской экономики.

Глазьев полагал, что предотвратить эти негативные явления могли бы «необходимые ограничения и нормы ценообразования при либерализации цен» и обеспечение «соответствующих пропорций распределения эмиссионного дохода» (Глазьев, 1998. С. 46). Представляется, что Глазьев преувеличивает значимость обоих факторов. Совершенно невозможно было проконтролировать соблюдение норм ценообразования у сотен тысяч и даже миллионов (с учетом торговцев на рынках) торговых предприятий. Эмиссионный доход использовался не только для формирования капитала финансовых посредников и их обогащения, но и для поддержания на плаву множества предприятий путем взаимозачета, повышения заработной платы бюджетников, финансирования дефицита федерального и региональных бюджетов. Сколько после этих

выплат (даже признаваемых Глазьевым необходимыми) оставалось для компенсации потерь вкладчиков Сбербанка, Глазьев не показал. Возможно, не так уж и много, хотя и это было бы полезно для населения.

Глазьев много и правильно пишет о злоупотреблениях при приватизации имущества. Особенно подробно он останавливается на злоупотреблениях, допущенных корыстными иностранными советниками Госкомимущества и его чиновниками. Он обоснованно подчеркивает, что злоупотребления при приватизации привели к «резкому снижению эффективности производства и обесценению приватизируемых предприятий ... развратили многих хозяйственных руководителей, породили хищническое отношение к самой приватизируемой собственности» (Глазьев, 1998. С. 51). Он также справедливо отмечает, что «самый разрушительный эффект приватизируемая кампания имела в отношении стереотипов предпринимательского поведения. На фоне сотен процентов годовой прибыли от присвоения и последующей продажи госсобственности рентабельность производственной сферы в несколько процентов делала какую-либо производственную активность лишенной экономического смысла» (Глазьев, 1998. С. 51). В последнем утверждении имеется преувеличение: невозможно выгодно продать неработающее предприятие.

При всей критике процесса приватизации сама необходимость приватизации не подвергается сомнению, критикуются лишь методы. Встает также вопрос о том, что же делать с уже приватизируемым имуществом: вернуть в государственную собственность и подвергнуть справедливой приватизации? Далее Глазьев также справедливо критикует беспомощность государства в отношении «финансовых пирамид» (Глазьев, 1998. С. 56–57). Ошибочность макроэкономической политики в отношении финансовой стабилизации (Глазьев, 1998. С. 57–78) в интересах иностранного капитала, олигархов и в ущерб интересам основной части населения. Наиболее общей причиной указанных провалов в экономической политике Глазьев называет принятие реформаторами концепции «вашингтонского консенсуса» и «шоковой терапии» (Глазьев, 1998. С. 80–91) в интересах иностранного капитала и местной, особенно крупной буржуазии, и криминала. Обращает на себя внимание его оценка олигархии как «больше иностранной, чем национально ориентированной» (Глазьев, 1998. С. 100). Весьма аргументированной и беспощадной критике подвергает Глазьев лидеров оппозиционных партий, прежде всего КПРФ, за сговор с властью (Глазьев, 1998. С. 106–108).

Что касается позитивной программы, то она ограничивается обычной для стран с рыночной экономикой дирижистской программой. Это касается всех аспектов экономической политики. Мероприятия, предложенные Глазьевым (в качестве руководителя Аналитического центра Совета Федерации) с целью формирования экономической программы леводирижистски настроенного Совета Федерации не касались главных направлений реформ российского руководства. В основные мероприятия по либерализации экономики вносились лишь частичные поправки, преимущественно в области ценообразования и валютной политики, которые, однако, не отменяли ни свободы ценообразования на основные виды продукции, ни свободы внешнеэкономической деятельности. Относительно приватизации, которая была почти целиком нелегитимной, Глазьев предложил пересмотреть лишь сделки по инвестиционным конкурсам (Глазьев, 1998. С. 200), введение государственной монополии на торговлю (но не производство!) алкогольными напитками (Глазьев, 1998. С. 198) и национализацию «неплатежеспособных предприятий и банков, имеющих стратегическое значение» (Глазьев, 1998. С. 198). И в этом огромное отличие мероприятий социал-демократической партии или леволиберальной буржуазной партии от мероприятий «платформы».

Глазьев прозорливо рассчитывал на возможность среднесрочного подъема российской экономики, опираясь на значительные резервы производственных мощностей и рабочей силы (Глазьев, 1998. С. 194). При этом его не смущала хищническая мотивация российских предпринимателей.

Оставался важнейший вопрос о модернизации российской экономики. В этом вопросе Глазьев был специалистом, многие годы исследуя как раз закономерности научно-технического прогресса и структурных изменений в экономике. Он убедительно показал, что наметившееся уже в позднесоветский период структурное (по технологическому уровню и человеческому потенциалу) отставание советской экономики значительно усилилось в 1990-е годы (Глазьев, 1998. С. 237–249). Очень выразительны данные таблицы, показывающие значительное отставание России от пороговых значений экономической безопасности (Глазьев, 1998. С. 250). В некоторых случаях это отставание было даже большим, поскольку Глазьев для его измерения пользовался либо приукрашенны-

ми данными Росстата (по социальной дифференциации), либо неудачными показателями (валовые инвестиции вместо чистых инвестиций).

В качестве решения долгосрочной задачи модернизации российской экономики Глазьев выдвигал переход к мобилизационной экономической политике. Эту стратегию Глазьев предлагал задолго до многих других экономистов³. Сущность ее видна из предлагавшихся им и ранее мероприятий по мобилизации дополнительных ресурсов в руках государства и проведению дирижистской экономической политики. Более развернуто он обосновывал этот курс в параграфе «Стратегии экономического роста». Исходный пункт этой стратегии – определение конкурентных преимуществ российской экономики. К ним Глазьев относил высокий образовательный уровень населения и духовные традиции, ориентирующие людей на созидательный творческий труд, богатые природные ресурсы, огромную территорию и емкий внутренний рынок, дешевизну рабочей силы в сочетании с достаточно высоким уровнем квалификации, развитый научно-технический потенциал, наличие собственных научных школ и уникальных передовых технологий, значительные масштабы свободных производственных мощностей, имеющийся опыт экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью (Глазьев, 1998. С. 260).

Не вызывает возражений целесообразность начать выработку стратегии долгосрочного развития с определения конкурентных преимуществ. Их перечень у Глазьева достаточно полон. Многие из них определены более или менее обоснованно. Но все же преобладают завышенные оценки по каждому перечисленному пункту. Даже при наиболее очевидном – «богатые природные ресурсы» – не оговаривается, что значительная часть из них размещена в районах с суровыми природными условиями и в большом отдалении от рынков сбыта. Преувеличена и оценка человеческого потенциала, изрядно подорванного в результате Великой Отечественной войны, нескольких эмиграций, массовых репрессий, деградации образования в 1980–1990-е годы.

Предлагаемые автором меры в области развития технологий, в институциональной области и области макроэкономической политики (Глазьев, 1998. С. 261–262) носят слишком общий характер, чтобы можно было судить об их способности обеспечить радикальную модернизацию экономики России.

Глазьев, ссылаясь на расчеты новосибирского экономиста К.К. Вальтуха, указывает на необходимость четырехкратного увеличения капиталовложений в обновление и развитие производственного потенциала. Эти расчеты были обоснованы. В связи с этим Глазьев определяет возможность ежегодного роста ВВП на 5%, инвестиционной активности – на 15%, включая инвестиции в наукоемкую промышленность и новые технологии – на 20%, заработной платы – на 12%, эффективности производства – не менее чем на 10% при ограничении инфляции до 25% в год (Глазьев, 1998. С. 264). Эта часть работы Глазьева наиболее уязвима. В ней не выделены этапы восстановления имеющейся производственной базы и реконструкции, когда ее требуется быстро расширять. На основе приведенных данных нетрудно рассчитать, что дореформенный уровень экономики будет достигнут через 7 лет, увеличившись за этот период в 1,4 раза. В то же время рост капитальных вложений составит 3,47 раза. И то и другое выглядит вполне реальным, хотя и крайне трудно достижимым по институциональным причинам, исходя из материальных и финансовых возможностей экономики. Наибольшие сомнения могут возникнуть в отношении капитальных вложений, но и резервы производственных мощностей в инвестиционном комплексе были очень велики (он использовался примерно на четверть в начале периода). При таком соотношении роста ВВП и капитальных вложений доля капитальных вложений в ВВП должна была составить к концу периода $(0,145 \times 3,47) : 1,4 = 0,36^4$. С учетом оборотных фондов доля накопления в ВВП должна была составить около 40% ВВП. При таком огромном росте доли накопления рост заработной платы никак не мог составить 12% в год. Столь же непонятно был намечен рост эффективности производства на фантастические 10% ежегодно. Получается, что ресурсы ежегодно должны были сокращаться на 5%. Здесь одни цифры никак не согласовывались с другими. В этом выразилась слабость Глазьева как макроэкономиста. Положение с этим расчетом усугублялось тем, что в нем были учтены (и то не полностью) только вложения в физический капитал. А для осуществления модернизации требовалось восстановление и развитие человеческого капитала, который пострадал в 1990-е гг. примерно так же, как и физический. Поскольку текущие вложения в него составляют примерно четверть от вложений в физический капитал (об этом Глазьев

³ Совершенно независимо от Глазьева на основе изучения особенностей экономического развития России я предложил ее в начале 21 века в статье (Ханин, 2004).

⁴ Доля капитальных вложений в ВВП была определена Глазьевым в 14,5% (Глазьев, 1998. С. 250).

неоднократно пишет в книге), при осуществлении модернизации от текущего потребления населения требовалось отвлечь еще 10% ВВП⁵.

Вместе с тем достижение доли накопления в ВВП в размере 40% обеспечивало и дальнейший рост экономики после завершения восстановительного периода. К этому надо добавить необходимость повышения доли обороны в ВВП, которая, по мнению Глазьева, должна увеличиться с 2,9% ВВП до 5% ВВП (Глазьев, 1998. С. 250). И в таком случае впору говорить о необходимости сокращения личного потребления домашних хозяйств, преимущественно, конечно, за счет наиболее состоятельных слоев населения. В книге С. Глазьев неоднократно и справедливо осуждает чудовищную социальную дифференциацию в России, но почему-то не делает напрашивающийся из ее содержания вывод о возможности за счет резкого сокращения доходов наиболее состоятельных людей найти средства для модернизации экономики. Не хочется верить, что он не хотел портить отношения с этой влиятельной прослойкой российского общества. Хотя и исключать этого нельзя: Глазьев в этот период уже занимался серьезной политикой и был частью истеблишмента, возглавляя Аналитический центр Совета Федерации РФ. В то же время не следует забывать, что он больше года возглавлял Министерство внешнеэкономических связей в радикально реформистском правительстве Черномырдина.

Остается не ясным, благодаря каким институциональным изменениям Глазьев собирался обеспечить экономический рывок после завершения восстановительного периода. В частности, изыскать финансовые средства для модернизации. В книге Глазьева явно недооценивалась деградация нравственного и интеллектуального потенциала российского общества, а не только ее правящего слоя. Поэтому трудности модернизации российской экономики серьезно недооценивались. Сомнительным представляется и ориентация на развитие прежде всего отраслей пятого и шестого технологического уклада (Глазьев, 1998. С. 292–294), для чего не было предпосылок в развитии предыдущих укладов и что граничило с авантюризмом.

Позиция главной левой оппозиционной силы этого периода, КПРФ, располагалась между позицией «платформы» и позицией Глазьева. От позиции Глазьева она отличалась одним важным пунктом – требованием национализации сырьевых отраслей экономики и предприятий ВПК. Остальные направления программы Глазьева она принимала.

Оценивая в целом позиции левых сил в экономике, следует отметить, что они были очень сильны в критической части: негативной оценке состояния экономики и многих экономических мероприятий центральной власти. Менее сильны они были в позитивной части. Принятие позитивной части их программы при крайне трудной организационной деятельности позволяло надеяться на возрождение экономики в восстановительный период, но не на модернизацию экономики. Ясной и последовательной социалистической программы создания модернизированной экономики у них не было. И дело не только в робости и непоследовательности программных установок. Отсутствовал научный фундамент такой программы. Подчеркивая крупные достижения советской экономики (особенно сталинского периода), сторонники левого движения избегали рассматривать ее слабости и провалы, подвергать объективному критическому анализу. Это закрывало им дорогу для выработки более совершенной парадигмы экономического развития.

Радикальные рыночники

Радикальные рыночники долгое время были сосредоточены преимущественно в экономическом блоке правительства, администрации Президента РФ, обслуживающих их научных и консультационных структурах, входящих в состав государственного аппарата. Кроме того, существовали независимые исследователи, придерживающиеся тех же взглядов, иногда даже в более радикальном варианте (Л. Пияшева, Б. Пинскер, В. Селюнин, В. Найшуль, Б. Львин).

Отечественные (были и зарубежные) отцы рыночных реформ в России неоднократно подчеркивали, что их первоначальная программа была изложена не в виде письменного документа, а в виде серии законов, указов Президента РФ и правительства РФ, принятых зимой 1991–1992 годов. Однако ход осуществления экономической реформы зимой-весной 1992 года и требования общестественности, Верховного Совета РФ и международных финансовых организаций вынудили правительство РФ, которое тогда еще фактически возглавлял Гайдар, в мае принять концепцию «Программа углубления экономической реформы». В ней и излагалась программа радикальных рыночников в этот период. Здесь следует отметить, что о существовании этой концепции даже не упоминают

⁵ Весь расчет потребностей в средствах для модернизации для конца 2000-х годов произведен в статье (Ханин, Фомин, 2011).

в своих воспоминаниях ни Егор Гайдар, ни министр экономики РФ А. Нечаев. Не упоминается она и в известной мне экономической литературе по данному периоду. Причины этих умолчаний не ясны.

В первом разделе концепции «Конечные цели и ограничения» провозглашались цели реформы: «Конечная цель реформ – экономическое возрождение России, рост и процветание отечественной экономики, обеспечение на этой основе благосостояния и свободы ее граждан. Необходимым условием ее достижения является формирование полноценной рыночной экономики, предполагающее глубокие преобразования социальных институтов, образа жизни большинства населения» (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 3*). Вполне традиционно для тысяч правительственных программ в мире. Некоторая конкретика начиналась дальше в этом же разделе. Она начиналась с перспектив производства. «Неизбежный в условиях радикальной реформы временный спад производства не должен превысить определенный уровень, необходимо сохранить основные системы жизнеобеспечения и наиболее ценные элементы производственного и научно-технического потенциала» (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 3*). Правительство увидело основные опасности проводимых реформ. Но никаких сроков преодоления кризиса и опасных размеров падения производства, типов систем жизнеобеспечения и опасного уровня угроз для них не называлось. Вообще в программе очень мало цифр для характеристики состояния экономики и определения его будущего. Но лучше для авторов концепции, чтобы их не было вообще: они саморазоблачительны.

В программе были названы основные направления реформы: либерализация, финансовая стабилизация, приватизация, структурная перестройка экономики, создание конкурентной рыночной среды, активная социальная политика (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 4*). Содержание этих направлений излагалось весьма общо и банально. Некоторая конкретика появилась лишь при характеристике структурной перестройки. В ней выделяются три стадии: пассивная, связанная с устранением неэффективных производств и спадом производства, адаптация, перераспределением ресурсов в пользу эффективных производств и реконструкция, связанная с ростом инвестиций и производства (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 5–6*). Эта схема в духе шумпетерианского созидательного разрушения обоснованно оценивала логику развития реформируемой экономики. В ней не хватало хотя бы примерных сроков и количественных оценок, по изложенной уже причине. Вместе с тем в соответствии с этими этапами впервые выделялись три периода развития экономики: кризисный, восстановления народного хозяйства, экономического подъема. Здесь впервые появляются количественные оценки. Они любопытны и неожиданны. Каждый этап характеризуется лишь пороговыми величинами отдельных экономических параметров. Они позволяют лучше понять экономические взгляды радикальных реформаторов. Критерием завершения этапа кризисного развития авторы принимают долю регулируемых цен не более 2–3% от объема ВВП, долю государственных закупок – не более 20% ВВП, устойчивую сбалансированность государственного бюджета (дефицит не более 3% ВВП, покрываемый за счет экономически оправданных источников), инфляцию – не более 3–5% в месяц, введение конвертируемости рубля по текущим операциям, поддержание его стабильного курса, прекращение спада производства (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 7*). Здесь причудливо и с минимальным экономическим смыслом сочетаются действительные признаки завершения кризисного периода (прекращение спада производства) с условиями, по мнению авторов, его определяющими. Среди них есть желаемый уровень либерализации и макроэкономической стабильности. Никак не обосновывается, почему при заданных параметрах экономический спад должен прекратиться. Скорее можно ожидать (в соответствии со взаимосвязью показателей и историческим опытом) его продолжения на пути к достижению минимального дефицита бюджета. Критерии к тому же весьма противоречивы: не понятно, как при ежемесячной инфляции в 3–5% можно обеспечить стабилизацию валютного курса. Максимум, что дают эти показатели, так это целевые установки авторов концепции. Видно, что на этом этапе улучшения в экономике ожидают от ее либерализации и финансовой стабилизации. Опасности на этом пути все же осознаются. Так, при «предельно жесткой финансово-кредитной политике» ожидалось усиление спада производства и социальная напряженность, возможно, обвальное разрушение существующих производственных структур. Поэтому рекомендуется «управляемая инфляция, характеризуемая финансово-кредитной политикой умеренной жесткости» (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 8*). Видимо, в качестве таковой и принималась ежемесячная инфляция в 3–5%!

Условиями и критерием завершения восстановления народного хозяйства являются доля госсектора в производстве не более 40%, в том числе торговле – не более 10%, доля кредитов, выдаваемых частными предприятиями фирмам, – не менее 70%, оживление производственной активности, достижение докризисного уровня ВВП (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 7*). На этом этапе основной положительный эффект ожидается от приватизации экономики. Здесь авторы концепции видели две возможности: слабое или активное развитие предпринимательства. Первая возможность определялась «как в силу сохранения государственных регламентаций, так и вследствие недостатка собственной активности, неблагоприятной социальной среды. Приватизация происходит медленно и меняет хозяйственные мотивации несущественно. Собственность распределяется преимущественно исходя из социальных критериев, а ее перераспределение в пользу собственников, способных эффективно распорядиться своими капиталами, задерживается. Запаздывает формирование финансового рынка и становление институциональных инвесторов, институты накопления сбережений и их инвестирования остаются неразвитыми. Выход из кризиса, подъем и реконструкция экономики в этом случае затягиваются» (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 9*). Очевидно, что авторы концепции уже уяснили главную опасность, подстерегающую в период приватизации: возможность появления в ее результате неэффективного собственника. Остается уяснить, каким образом они собирались этого избежать.

Критериями завершения этапа экономического подъема определялись темп экономического роста не менее 3–4% ВВП в год, опережающий рост экспорта продукции высокой степени переработки, устойчивое активное сальдо платежного баланса, норма накопления в ВВП – не менее 15% (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 9*). Наиболее загадочно, каким образом планировалось обеспечить рост ВВП на 3–4% при минимальной норме накопления в 15%, обеспечивающей, с учетом потребностей в возмещении основных фондов, лишь простое их воспроизводство. Очевидно, что эта цифра взята «от фонаря». О такой далекой перспективе авторы концепции просто не задумывались. Они также предусмотрительно избегали называть даже примерную продолжительность каждого этапа. Только что с треском провалились два сделанных осенью 1991 года прогноза: Ельцина – о том, что трудности продлятся до лета 1992 года, и Гайдара – что розничные цены после их либерализации возрастут в 2,5–3 раза.

На этом этапе основную опасность они видели в «недостатке накоплений и низкой инвестиционной активности. Если на предыдущих этапах события будут развиваться по неблагоприятным вариантам, то слабое развитие предпринимательства и отсутствие эффективных собственников, низкий уровень потребления не обеспечат необходимую склонность к сбережениям. В этом случае будут очень медленно возникать эффективные механизмы трансформации инвестиций в сбережения» (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 10*). Что здесь вызывает удивление, так это то, что авторы концепции сомневались в достижении минимального уровня инвестиций в ВВП в размере 15% – это уже значительно ниже имеющегося тогда уровня. Надо было быть очень низкого мнения о формировавшемся тогда под их руководством хозяйственном механизме, чтобы этого опасаться. Очевидно, что за внешней самоуверенностью реформаторов скрывались глубокие сомнения в судьбе затеянных ими реформ.

Авторы концепции обрисовали свое видение приватизации – ключевого элемента их концепции. Ему они посвятили значительную ее часть. Этот раздел начинается с определения общего ее видения. «Социально-политические и экономические особенности России требуют приватизационной политики, основанной на сочетании возмездного и безвозмездного подхода. Признавая ключевой целью приватизации формирование новой эффективной структуры собственности, правительство осознает, что в тактике приватизации необходим разумный баланс интересов всех социальных групп и политических сил общества» (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 18*).

Авторы концепции сосредоточились на проблемах большой приватизации. Важный отрицательный опыт еще не завершенной малой приватизации при этом даже не был осмыслен.

Процесс большой приватизации представлялся в качестве сочетания безвозмездной или льготных условиях передачи акций работникам и руководителям предприятий с народной приватизацией путем наделения граждан России именными приватизационными чеками, на которые они смогут приобретать акции приватизируемых предприятий (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 18–19*). В качестве предварительного условия большой приватизации предусматривалось «создание условий для опережающего развития сети институциональных инвесторов (пенсионных и инвестиционных фондов, банков, страховых обществ), в том числе на основе накопления

приватизационных чеков и реструктуризации государственного пенсионного долга» (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 19*). Уже одно это условие означало откладывание «большой приватизации» надолго, ибо формирование такого большого количества новых финансовых институтов при минимально приемлемом их качестве требовало немало времени. Загадочно выглядела фраза о «реструктуризации государственного пенсионного долга» (почему долга и какого долга?). Не определялось соотношение между этими двумя формами приватизации.

Порядок приватизации уточнялся далее. «С формированием сети институциональных инвесторов начнется продажа акций крупных и средних предприятий. Стратегия продажи акций приватизируемых предприятий будет включать в себя два этапа: поиск стратегического инвестора, желающего купить контрольный пакет (через аукцион, конкурс, инвестиционные торги, в случае отсутствия нескольких покупателей – по прямой продаже), затем продажу «остатка» через тендер пакета акций, который позволяет привлечь большое количество мелких инвесторов» (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 19*). Обращает на себя внимание то, что о работниках предприятий здесь уже ничего не говорится. Другое обстоятельство: даже не упоминалась в качестве предварительного условия проведения приватизации переоценка основных фондов, восстановительная стоимость которых в результате огромной инфляции должна была вырасти в десятки раз. Отсутствие такой переоценки предопределяло заниженную выручку от приватизации и огромные потери бюджета. Но, возможно, это был не просчет, а расчет для ускорения всего процесса и передачи «по дешевке» предприятий «своим людям». Об ограничениях доступа к приватизации для иностранцев не упоминалось.

В концепции определялись границы приватизации. «В электроэнергетике, газовой промышленности, на железнодорожном транспорте, на предприятиях связи и в ряде других отраслей, функционирующих по сетевому принципу или относящихся к естественным монополиям, предполагается создание преимущественно общероссийских акционерных обществ с сохранением контрольного пакета акций у государства» (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 20*). В этот перечень не попала военная промышленность. Определялась и организационная форма приватизируемых монополий. «В целях формирования крупных вертикально интегрированных компаний, способных обеспечивать существенную экономию трансакционных издержек и экономию на масштабах, корпоратизации крупных хозяйственных комплексов (особенно в крупносерийном машиностроении, нефтяной, химической, авиакосмической промышленности) будут создаваться холдинговые структуры» (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 20*). Эта разумная часть программы была результатом давления отраслевых министерств и впоследствии, за редкими исключениями (нефтяная промышленность), не соблюдалась. Из текста концепции совершенно не видно было, каким образом правительство собиралось содействовать появлению «эффективного собственника», о котором оно так пеклось и на которого надеялось.

Важное место в программе занимала структурная политика. Впоследствии либералы-рыночники о таковой и слышать не хотели. Причины ее определялись следующим образом: «Либерализация и стабилизация, политика открытия экономики кладут начало ее структурной перестройке, в ходе которой должна быть повышена доля производства потребительских товаров и услуг, в экономике произведена конверсия военно-промышленного комплекса, вовлечены в хозяйственный оборот мнимонеэффективные при деформированной системе цен источники природных ресурсов, резко снижена ресурсоемкость производства. Протекая стихийно, эти процессы могут привести к обвалному падению производства, массовой безработице, неоправданным потерям накопленного производственного и научно-технического потенциала. Возможно и нарушение функционирования основных систем жизнеобеспечения страны» (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 21–22*). Грубое противоречие второй части текста сути рыночной экономики в ее шоковом варианте очевидно. Раз рынок, значит, пропорции устанавливаются стихийно (сиречь правильно). Очевидно, что развернувшийся глубочайший кризис смертельно напугал его инициаторов. Они увидели его реальные долгосрочные катастрофические последствия и испугались ответственности за их совершение. Тут уж было не до принципов и догм. Что же делать? «Поэтому возникает необходимость проведения целенаправленной структурной политики, которая, не препятствуя развитию рыночных отношений, в то же время придала бы реконструкции народного хозяйства управляемый характер, соразмеряла бы темпы свертывания нежизнеспособных производств с институциональными изменениями, возможностями привлечения инвестиций, создания новых рабочих мест и обеспечения социально-политической стабильности» (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 22*). Как же предполагалось решить эту весьма противоречивую задачу? В сущности,

авторы концепции признавались в своей неспособности ее решить на стадии кризиса и адаптации экономики из-за низкого уровня имеющихся у государства ресурсов и крайней трудности определения приоритетов не только в долгосрочном, но и в среднесрочном периоде (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 22–23*). Такие предпосылки, по их оценкам, могли возникнуть только на стадии реконструкции экономики (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 26*). На этом этапе задачами структурной политики ставились диверсификация экономики, «преодоление ее топливно-сырьевой направленности», перелив ресурсов из первичных во вторичные и третичные сферы экономики, диверсификация экспортного потенциала, стимулирование опережающего развития отраслей нового технологического уклада, снижение техногенной нагрузки на экономику (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 26*). Почти ни одна из этих задач, кроме перелива ресурсов во вторичный и третичный секторы экономики, даже не начата решением спустя 20 лет. Но цели ставились уже тогда. Не находилось только средств для их достижения.

Последним разделом концепции быта социальная политика. Ее цели определялись следующим образом: «главная цель социальной политики – повышение трудовой и хозяйственной активности населения, предоставление каждому трудоспособному человеку условий, позволяющих ему своим трудом и предприимчивостью обеспечивать благосостояние семьи, формирование сбережений и их эффективное инвестирование. Социальная поддержка будет оказываться только тем, кто без нее не может обойтись, на основе целевых программ и, играя существенную роль на первом этапе, в дальнейшем не может рассматриваться как главное направление социальной политики» (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 27*). В целом, вполне в русле либеральной экономической политики. Но оставались неприятные вопросы. Кого считать в числе нуждающихся в социальной поддержке: стариков, больных и инвалидов или также безработных, получающих мизерную заработную плату и пенсию? Каким по размеру определяется размер социальной поддержки? От этих неприятных вопросов концепция уходила.

Ключевой в концепции была реформа системы пенсионного обеспечения. Она предусматривала «переход от перераспределительного принципа к принципу капитализации индивидуальных пенсионных сбережений граждан. Начиная с 1993 г. необходимо осуществить переход к двухуровневой системе пенсионного обеспечения, где минимальные государственные пенсии, выплачиваемые через Пенсионный фонд Российской Федерации, дополнялись бы пенсиями, выплачиваемыми с индивидуальных счетов граждан в частных пенсионных фондах» (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 30*). «Приватизация» социального обслуживания, по мысли авторов концепции, должна была, благодаря пенсионным, инвестиционным, страховым фондам, помочь решить насущную проблему нахождения частных источников накопления (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 28*), как это делалось во многих развитых странах с рыночной экономикой. Авторы «забывали» определить социальные, экономические и ментальные условия для такой новой в современной России системы социального обслуживания. Ее не удалось сформировать и через 20 лет, несмотря на большие усилия. Обращает на себя внимание тот факт, что, говоря о социальной политике, авторы умудрились не заметить чудовищной социальной дифференциации, появившейся к этому времени в России. Это обесценивало всю их социальную политику.

Авторы обещали разработать и другие аспекты экономической политики, но не успели это сделать в короткие сроки (*Архив Егора Гайдара, 1992. С. 30*).

В целом, оценивая правительственную концепцию, следует отметить не только ее слабую и поспешную разработанность, но и то, что она показала величайшую растерянность ее авторов перед лицом свалившихся на них проблем. Они только летом 1992 г. в полной мере осознали их размер и тяжесть. Критиковать прежнюю экономическую политику оказалось несравненно легче, чем предложить свою. Ей сопротивлялась не столько коммунистическая номенклатура, как многие из них думали раньше, сколько история и география России, над которой они были не властны.

Умеренные рыночники

Важным документом этой группы экономистов явилась книга Александра Лившица «Экономическая реформа в России и ее цена». Ее значимость определяется тем, что автор впоследствии несколько лет был помощником Бориса Ельцина по экономическим вопросам и в этом качестве мог влиять на формирование экономической политики. Книга вышла в середине 1994 г. и поэтому может отражать точку зрения хотя бы части умеренных рыночников к тому времени, когда уже более определенно выявились результаты радикальных реформ.

С первых строк книги автор недвусмысленно одобряет курс на радикальную экономическую реформу (Лившиц, 1994. С. 3). Вместе с тем через страницу он заявляет совершенно необычное для группы экономистов, ориентирующихся на универсальные методы хозяйствования: «Рыночные экономики не скроены на один лад. Универсальны лишь главные элементы конструкции, а остальное зависит от национальных особенностей страны. Оставаясь рыночной, американская экономика отличается от немецкой не меньше, чем последняя от японской. В России тоже будет свой экономический уклад, собственная модель рыночного хозяйства» (Лившиц, 1994. С. 4). Это могло свидетельствовать о том, что автор сумел сделать серьезный вывод из практики реформ. Поэтому начну анализ его взглядов с параграфа «Специфика России». Лившиц быстро показывает, что он не разделяет многих традиционных для радикальных реформаторов взглядов и догм. Например, восторженного отношения к дореволюционной России. «Задолго до большевизма отечественная индустрия развивалась негармонично, структура производства была деформирована в сторону тяжелой и военной промышленности, экспорт отличался сильным сырьевым наполнением, доминировал монополизм. А еще царила вопиющая социальная несправедливость. Промышленники не проявляли должной ответственности, упрямылись, не хотели делиться по-настоящему» (Лившиц, 1994. С. 144). Очевидно, что эти совершенно справедливые слова о дореволюционной экономике имели своей прямой целью современную российскую экономику и общество. Как и напоминание о том, что в «начале века были в Отечестве светлые головы, предупреждавшие, что в России это к добру не приведет. Так оно и получилось» (Лившиц, 1994. С. 144). Вот еще откуда идет его знаменитое: «надо делиться», обращенное к российской крупной буржуазии.

Вопреки преобладающему среди радикальных рыночников преклонению перед американской экономической моделью Лившиц пишет: «Уникальная даже в западном мире американская хозяйственная система находится на изрядном расстоянии от нашей экономики. Гораздо ближе то, что делается в Западной Европе. Речь идет о Франции, Италии, Испании, странах Восточной Европы» (Лившиц, 1994. С. 146).

Чековую приватизацию он рассматривает под углом зрения социальной справедливости. «Таким способом пытались не только распределить бывшую государственную собственность, но и сделать это максимально демократично. Образовать многочисленный слой людей, которым есть что терять. Как показывает практика, без этого невозможна ни экономическая, ни социально-политическая стабильность» (Лившиц, 1994. С. 147). С неспособностью российской буржуазии обеспечить демократизацию собственности он связывает Октябрьскую революцию (Лившиц, 1994. С. 147). Призраки новой революции все время стоят перед Лившицем, и он призывает российскую буржуазию не допустить этого умной социальной и экономической политикой. Остается только отметить, что иллюзии Лившица в отношении результатов ваучерной приватизации вскоре развеялись, подавляющая часть акций попала в руки крупнейших собственников.

В этом же направлении Лившиц рассуждает о менталитете россиян и его влиянии на выбор структуры собственности, развивая свои мысли о ваучерной приватизации. «Известно, что согражданам свойственны выраженные коллективистские стремления... Не исключено, конечно, что нас ждет искусственное удержание рабочих мест, проедание инвестиционных фондов, ослабление потенциала экономического роста, перегрузка потребительского рынка и прочее. Вероятно, что в перспективе это обернется меньшей эффективностью, нежели там, где структура собственности лучше соответствует рыночному идеалу. Каким будет конечный результат – покажет рынок. Но даже если пессимистический прогноз оправдается, то окажется, что России не удалось стать экономическим лидером по экономической эффективности. Ну и что? Гораздо важнее то, что она обретет структуру собственности, которую население признает удобной, «своей»» (Лившиц, 1994. С. 147–148).

Не менее неортодоксальны взгляды Лившица на геополитику России и ее влияние на структуру экономики и экономическую роль государства. «Она не может не быть великой державой, а потому должна обладать силой, чтобы отводить посягательства на огромные пространства и блокировать внутренние конфликты. Хотим того или нет, не обойтись без развитой военной индустрии, более утяжеленной, чем в других странах, структуре производства, сильного государства с экономическими функциями, далеко выходящими за рамки того, что описано в учебниках по теории рыночного хозяйства» (Лившиц, 1994. С. 147–148). О роли государственного сектора в экономике и методах управления Лившиц пишет: «Особенностью отечественной модели рыночного хозяйства будет развитой государственный сектор... Если так, то понадобятся адекватные

методы управления и, естественно, государственное целевое программирование... тут-то и пригодится все жизнеспособное, что имелось в многолетнем опыте народнохозяйственного планирования» (Лившиц, 1994. С. 150). О социальной роли государства он пишет: «Государство должно взять на себя обеспечение основных социальных прав человека, стать верховным арбитром в разрешении социальных конфликтов. Его функции могли бы заключаться в установлении баланса сил, выправлении перекосов, порождаемых трудовыми или предпринимательскими монополиями» (Лившиц, 1994. С. 150).

К чрезмерной либерализации внешней торговли и привлечению иностранного капитала Лившиц относился настороженно: «Будет правильно, если государство, следуя давней традиции, станет поддерживать отечественное предпринимательство – и внутри страны, и за границей. Пойдет на либерализацию торговли не раньше, чем российский бизнес твердо станет на ноги. Учет и то обстоятельство, что за последние сто лет отношение сограждан к полному контролю граждан над собственностью, расположенной на территории России, не очень-то и изменилось. Как и раньше, население настороженно относится к такой перспективе, предпочитая ограниченное участие зарубежного капитала в хозяйственной деятельности» (Лившиц, 1994. С. 151–152). Здесь, как и в других местах, обращает на себя внимание широкое обращение к историческому опыту России.

И уж почти по-социалистически ожидаемо звучит: «России нужны действенные механизмы перераспределения доходов. Не только бюджетные, но и добровольные. Необходимо обеспечить справедливый доступ к собственности, создать разумные процедуры распределения акционерного капитала. Совершенно недопустима бесконтрольная коммерциализация детских учреждений, школ, больниц и т. д. Хорошо бы иметь институт государственных уполномоченных по защите социальных прав граждан» (Лившиц, 1994. С. 154).

Посмотрим, как эти установки отразились на решении Лившицем конкретных вопросов российской экономики того периода.

Начинает книгу Лившиц с оценки цены реформ. Он признает ее чрезмерно высокой и объясняет это тремя факторами. Во-первых (и это уже необычно для российского рыночника того времени), дефектами самого рыночного хозяйства. Во-вторых, это «издержки перехода, зависящие от стартовых позиций, исторических наслоений, степени готовности субъектов экономики поменять модель поведения и прочих факторов» (Лившиц, 1994. С. 7–10). Здесь много справедливого, в том числе о «национальных экономических болезнях. Нет, однако, тени сомнения в оправданности самого перехода (как у Валенсы). В-третьих, ущерб, наносимый политическими обстоятельствами, а также ошибочными действиями ответственных за реформу органов государственной власти» (Лившиц, 1994. С. 10). В главе о достижениях реформы (куда он относит демонтаж основных элементов старой административной машины и «большие и, судя по всему необратимые изменения в экономической психологии и экономическом поведении» (Лившиц, 1994. С. 15), перемещение деловой активности из государственного сектора в частный и незначительные положительные изменения в отдельных небольших сегментах производства) он, несмотря на обаяющее название, гораздо больше говорит как раз о ее слабостях и недоработках. К положительным аспектам деятельности правительства Гайдара он относит линию на либерализацию цен и борьбу с инфляцией, что «вернуло рублю качества платежного средства» (Лившиц, 1994. С. 35). Ничего отрицательного в деятельности Гайдара он не видит, что находится в кричащем противоречии со всем остальным содержанием книги. Столь же великодушен Лившиц и к правительству Черномырдина, разве что места ему посвящает намного меньше, хотя работало оно много дольше. Зато много внимания уделяет критике программы Министерства экономики в августе 1993 года, хотя многие ее предложения шли в резонанс с идеями самого автора. Автор считал их нереалистичными в той конкретной ситуации, в чем частично с ним можно согласиться. Но и вредными, поскольку «реализация таких предложений означала бы безусловный конец экономической реформы». Но может быть эти предложения спасли бы экономику? Такой естественный вопрос автор не задает.

Лившиц весьма добросовестно и квалифицированно анализирует состояние экономики РФ. Его оценки носят крайне критический характер и в этом отношении мало отличаются от оценок коммуно-патриотической оппозиции. Особую тревогу у него вызывает сокращение производства наукоемкой продукции и продукции инвестиционного назначения, сокращение объема инвестиций. Он видит в этом огромную угрозу будущему экономики и со скорбью констатирует: «пока российская промышленность становится рыночной, примитивной и малоэффективной» (Лившиц,

1994. С. 91), «по структурным параметрам экономика России все более становится похожей на развивающуюся страну» (Лившиц, 1994. С. 92).

Много горького сказано о растущей социальной дифференциации, росте числа бедных и безработных (Лившиц, 1994. С. 100–111). Лившиц вовсе не считает эти факты неизбежными или полезными. При этом его беспокоит не столько несправедливость этих явлений, сколько их негативные политические последствия (Лившиц, 1994. С. 100). Автора ужасает криминализация экономики (Лившиц, 1994. С. 111–115). Вину за чрезмерные издержки реформ он возлагает в равной степени на исполнительную и законодательную власть (Лившиц, 1994. С. 117–137). При этом вопреки благодушной оценке деятельности исполнительной власти в параграфе о достижениях реформы он здесь подвергает ее сокрушительной критике, в особенности за недооценку государственного регулирования. «По необъяснимым причинам первое правительство реформаторов не проявило готовности занять зоны государственного регулирования, на совершенно законных основаниях отведенные ему экономикой рыночного типа. Речь идет о промышленной, структурной, инвестиционной политике, действенных социальных гарантиях и т. п.» (Лившиц, 1994. С. 119). Хотя автор и признает объективные ограничения для такой политики.

Содержательна критика налоговой системы России. Лившиц говорит об «удушающем влиянии налоговой системы» на развитие экономики России. Очень привлекательны и необычны его предложения для экономистов всех лагерей того времени о «введении налогов на недвижимость и экспорт капитала» (Лившиц, 1994. С. 60). Здравы предложения о методах борьбы с коррупцией путем повышения заработной платы госслужащим. «Служащих надо обеспечить такой заработной платой, чтобы обеспечить их от постоянной нужды, унижительной зависимости от начальства. Это не дело, когда служащие превратились в самый низкооплачиваемый слой населения» (Лившиц, 1994. С. 74). Лившиц, к сожалению, не объясняет, где для этого взять средства. Здесь обнаруживается самое слабое место в его взглядах. Он обходит две ключевые и взаимосвязанные горячие темы того времени: справедливость приватизации и изъятие чрезмерных доходов богатых слоев населения. Отсюда его рассуждения о структурной политике и социальной справедливости повисают в воздухе. Желание понравиться сильным мира сего благотворно для политической карьеры, но не для экономического мышления.

Анализ взглядов Лившица показывает, что здравомыслящие рыночники вполне осознавали тяжесть экономического положения России и ее населения. Их очень пугало возможное народное возмущение, которое могло снести весь политический и экономический режим.

Очень важным и авторитетным представителем умеренных рыночников был академик Юрий Яременко. Оригинальность и глубина его экономических взглядов уже отмечались мною ранее при анализе экономических дискуссий конца 1980-х годов (Ханин, 2010). В конце 1992 года он констатировал катастрофическое сокращение промышленного производства в обрабатывающей промышленности России. На этом основании он сделал вывод: «именно сейчас положено начало тому повороту в экономике, который означает превращение России в страну, ориентированную главным образом на производство сырья» (Яременко, 1999. С. 145). Причиной этого является, по его многолетнему мнению, структурное неравновесие экономики (Яременко, 1999. С. 146), которое складывалась десятилетиями. Виновных как будто нет, следуя этой логике среди нынешних политиков. Чему быть – того не миновать. Однако он связывал этот разрушительный процесс с преждевременной либерализацией цен, которая привела к огромному росту цен на топливо, сырье и материалы. «В условиях структурно-технологического неравновесия, иерархически устроенной промышленности, разумеется, при высоком уровне монополизма, наиболее приемлема последовательная корректировка уровня цен, а уж затем, возможно, их либерализация. Именно таким путем пошли в Венгрии и Китае» (Яременко, 1999. С. 147). Таким образом, отвергалась одна из основ политики либерализации правительства Гайдара, как преждевременная, не учитывающая характера российской экономики. Нельзя сказать, что такая ценовая политика была легким делом: для того чтобы вовремя регулировать цены и таким образом не сделать убыточными производителей топлива и сырья и не погубить жизнеспособную (а не всю) часть обрабатывающей промышленности, требовалась высочайшая квалификация.

Содержательный анализ институционального состояния тогдашней российской экономики содержится в рекомендациях Яременко по «реалистическому, прагматическому» подходу к изменениям в экономической политике России. Он исходит из того, что «наша экономика, несмотря на изменения последних лет, остается государственной централистской экономикой. Сделана лишь попытка заменить централизм прямого распределения финансовым централиз-

мом» (Яременко, 1999. С. 148). Иначе как революционным это утверждение в условиях почти всеобщей либерализации и начавшейся массовой приватизации назвать нельзя. Оно в новом свете показывало реальное институциональное состояние российской экономики (вскоре его поддержал Михаил Бернштам). Из поставленного диагноза Яременко делал вывод: «возвращение к системе госзаказа, своего рода натурального налога с двумя уровнями цен, и ориентация на двухсекторную экономику чреватые определенными издержками, однако, это создает гарантии восстановления и поддержания уровня производства, соответствующего нашему реальному потенциалу» (Яременко, 1999. С. 148–149). Таким образом, Яременко возвращается к своей старой идее о двухуровневой экономике, оговариваясь, что это сопряжено в новых условиях с определенными издержками, не указывая, к сожалению, о чем идет речь. Он подчеркивает: «восстановление регулирующих воздействий – наша задача» (Яременко, 1999. С. 150). В новых условиях он меняет и формы этого регулирования: «законодательно оформленный приоритет государственных решений должен сочетаться с налаживанием постоянного переговорного процесса между правительством и отраслевыми ассоциациями производителей» (Яременко, 1999. С. 150). Государственное регулирование Яременко распространяет на определение уровня оплаты труда, тоже по договоренности с ассоциациями производителей и профсоюзами. В плане сохранения потребительских стандартов он упоминает о необходимости преодоления монополизма в торговле. Яременко предлагает: «Необходимо резко изменить экономическую политику в сторону восстановления производственных приоритетов принимаемых решений. Первоочередной мерой в этом направлении является восстановление оборотного капитала производственной сферы до уровня, обеспечивающего устойчивость производства товаров и услуг» (Яременко, 1999. С. 152). Здесь очевиден отказ от первоочередной финансовой стабилизации, проводимой правительством, ибо восстановление оборотных средств требует немалых финансовых вложений, которые еще надо умело распределить по отраслям и предприятиям. И действительно, он считает, что «необходима смена ориентиров в кредитно-денежной политике. Прежде всего, отказ от догмы бездефицитного бюджета» (Яременко, 1999. С. 153). Но должен ли быть какой-нибудь лимит на размер этого дефицита? Об этом Яременко умалчивает. Другое его предложение – отказ от установления курса рубля на основе валютных аукционов и установление его Центральным банком, который должен «установить реалистический, значительно более высокий курс рубля для экспортно-импортных операций» (Яременко, 1999. С. 153). При этом он резонно и со знанием дела указывает, что это негативно скажется лишь на экспорте небольшого объема обрабатывающей продукции и позволит «прекратить разрушение рынка товаров длительного пользования, экспортируемых сейчас по фактически демпинговым ценам». Добавлю: и лишит огромных доходов валютных спекулянтов в лице коммерческих банков, которые основные доходы получали именно от этих операций.

Далее он пишет об инвестициях: «Следует принять меры по восстановлению инвестиционного спроса в целях полной реализации наших инвестиционных возможностей. Очевидна необходимость увеличения бюджетного финансирования капитальных вложений и инвестиционного кредита. Для этого необходимо срочно организовать систему инвестиционных банков, поддерживаемых на первых порах Центральным банком» (Яременко, 1999. С. 154). Очень жаль, что автор не посчитал хотя бы примерно, сколько нужно средств для пополнения оборотных средств и восстановления инвестиционного спроса. Яременко выступил за «индексацию вкладов населения на 31.12.1991 ... по умеренно регрессивной шкале» (Яременко, 1999. С. 155). При этом сбережения (скорее всего, все-таки компенсацию) для недопущения инфляционного всплеска предлагалось использовать в трех направлениях: для приобретения текущих потребительских благ, предметов долговременного пользования и приобретения акций, облигаций и прямых инвестиций. Ни размеры общего объема компенсаций, ни их распределение по трем направлениям не указывались.

Принципиальное значение имеет его точка зрения на необходимость сохранения социальных гарантий, которые не могут быть отменены «без ущемления человеческого достоинства наших граждан, непоправимого ущерба для всего привычного уклада жизни населения и разрушения производства» (Яременко, 1999. С. 155). Он осуждает и чрезмерную социальную дифференциацию. И не только по социальным, гуманистическим соображениям, но и по чисто экономическим. «Сегодняшние перепады в доходах и потреблении усугубляют неравновесие в экономике и разрушают стимулы к эффективному труду» (Яременко, 1999. С. 156). Он обращает внимание на долгосрочные последствия разрушения социальной сферы.

«Те потери, которые мы здесь уже понесли – трудновосполнимы. Из приоритетов экономической политики полностью выпали просвещение, здравоохранение, коммунальное хозяйство» (Яременко, 1999. С. 156–157). В отношении социальных гарантий Яременко идет намного дальше своих единомышленников, предлагая «введение карточных принципов обеспечения незащищенных слоев населения определенным минимумом товаров первой необходимости» (Яременко, 1999. С. 157). Но все эти меры социальной политики также не посчитаны. Непросчитанность разумных предложений и отсутствие определения источников их покрытия – самое слабое место в концепции Яременко.

Отмечу новые моменты в последующих работах Яременко. В 1994 году он подчеркивал опасные долгосрочные последствия ошибочных реформ. «Спад производства наиболее опасен тем, что он может разрушить именно тот потенциал, который может обеспечить реструктурирование производства. Если это произойдет, то наша страна обречена на застой и инфляцию в течение многих лет» (Яременко, 1999. С. 164). «Поскольку падение производства продолжается, существует угроза того, что мы перейдем крайнюю черту. В этом случае вместо рыночной экономики мы получим экономику прямого распределения ресурсов, разнообразные модификации карточной системы» (Яременко, 1999. С. 165).

Важнейший новый момент в оценке Яременко экономического положения России в 1996 году – его альтернативная оценка (на основе расчетов части коллектива института) показателей рентабельности отраслей экономики. Яременко и раньше был не чужд альтернативных оценок. В 1980-е годы он рассчитывал реальное наполнение отраслевых инвестиций. В этот раз задача была сложнее. Исходным пунктом расчетов Яременко была вполне правдоподобная гипотеза о том, что «в условиях высокой инфляции наличие лага между приобретением ресурсов и временем реализации продукции приводит к тому, что в статистической отчетности занижается величина промежуточного продукта и соответственно завышается величина добавленной стоимости. Причем, чем выше уровень инфляции, тем больше масштабы завышения добавленной стоимости» (Яременко, 1999. С. 182). К сожалению, алгоритм и исходные данные дальнейших расчетов Яременко не указал, поэтому их невозможно верифицировать. Но вывод любопытен. Реальную рентабельность экономики они не меняют: она даже повышается для 1994 года с 17% до 21%⁶. Но коренным образом меняется уровень рентабельности по отраслям. Расчетные показатели рентабельности отраслей реального производства по сравнению со статистической радикально снижаются: промышленность – с 18% до 1%, сельское хозяйство – с 5% до – 38%, строительство – с 25% до 10%. В то же время рентабельность сферы обращения повышается столь же радикально: с 11% до 131%. Из этой сферы выделен лишь транспорт: его рентабельность вырастает с 28% до 60%. В промышленности вырастает рентабельность практически всех отраслей добывающей промышленности и снижается рентабельность почти всех отраслей обрабатывающей промышленности, некоторые из них становятся убыточными (кроме угольной, где убыточность выросла, а также химической, легкой и пищевой промышленности). По другим отраслям промышленности рентабельность остается положительной, но сильно снижается: например, по машиностроению – с 33% до 1%. В связи с этими расчетами отмечу, что в них, к сожалению, не была учтена огромная недооценка основных фондов. Это привело к относительному завышению рентабельности в фондоемких отраслях и занижению в нефондоемких отраслях.

Какие же выводы делает Яременко из этих расчетов? Во-первых, радикальное изменение практики кредитования. «Нормализация условий кредитования экономики потребовала бы внедрения в практику столь же дифференцированной и обеспеченной административными средствами процедуры предоставления кредитов... что не может быть обеспечено без беспрецедентного административного давления» (Яременко, 1999. С. 183). Практика пошла по естественному пути кредитования преимущественно сферы услуг и рентабельных отраслей экономики краткосрочными кредитами. Во-вторых, «сочетание мер, направленных на сдерживание цен и тарифов в отраслях, лидирующих в ценовой гонке, и менее жесткой денежно-кредитной политики» (Яременко, 1999. С. 185).

Определив основные диспропорции экономики, он охарактеризовал их как «дезинтеграция, автономизация отдельных частей экономики», которая может привести к тому, что «неполное использование возможностей национальной экономики примет хронический характер» (Яременко, 1999. С. 186). Отсюда его прогноз 1996 года состоял в том, что «в рамках реализуемой в настоящее время стратегии реформирования российская экономика не имеет никаких долгосрочных перспек-

⁶ Данные, представленные в этом абзаце, приведены по: (Яременко, 1999. С. 184).

тив развития. Поскольку масштабы сокращения новой экономики еще несколько лет будут превосходить величины вновь создаваемой производственной системы, можно ожидать продолжения экономического спада в России в течение 4–5 лет, т. е. практически до конца нынешнего столетия» (Яременко, 1999. С. 189).

Намного раньше своих единомышленников и подавляющего большинства экономистов того времени, даже ярых рыночников, напуганных снижением доходов населения, Яременко понял исчерпанность возможностей сохранения среднего уровня жизни населения. «Главный же итог 1995 года состоит в исчерпании адаптационных возможностей экономики, позволивших ей в 1993–1994 годах, несмотря на значительное сокращение производства, сохранять относительно стабильный уровень доходов населения. Теперь основная задача предприятий состоит в том, чтобы сохранить производство как таковое, пусть даже путем снижения зарплаты и увольнения работников» (Яременко, 1999. С. 189–190). К сожалению, на этот раз он не связал эту проблему с уменьшением социальной дифференциации и утечкой капитала.

Яременко по достоинству оценивал создававшиеся в 1990-е годы рыночные институты. В середине 1990-х годов он писал о российских банках следующее: «Сейчас банки – это не более, как некий институт перераспределения богатства, использующий инфляционный спрос на деньги... Банки у нас... занимаются тем, что съедают национальное богатство в его производительной форме» (Яременко, 1999. С. 247). Из этого он делал вывод о неизбежности, для недопущения краха экономики, радикальных мер по изменению институциональной структуры экономики. «Здесь много вариантов. Скажем, национализация «Газпрома», монополия внешней торговли. А можно принять более мягкие меры, допустим, ввести экспортные пошлины для гарантированного сбыта энергоресурсов на внутреннем рынке. Кроме того, конечно, должна быть другая банковская система. Поторопились провести тотальную денационализацию банков» (Яременко, 1999. С. 251). «Те институты, которые мы сейчас сформировали – бесплодны. Это относится к приватизации, отсутствию какой-то конструктивной роли кредитной системы» (Яременко, 1999. С. 260).

Возникает законный вопрос: есть ли основания считать Яременко пусть и умеренным, но рыночником? Из его многочисленных статей периода 1990-х годов становится ясно, что по его мнению для этого предварительно нужны структурные изменения.

Демократические рыночники

Менее заметную, чем предыдущие течения, роль играло в тот период такое направление экономической и общественной мысли представителей, которое я назвал бы «демократические рыночники».

Их особенность состояла в том, что экономические преобразования они рассматривали прежде всего сквозь призму влияния на демократизацию России. Они охватывали более широкий аспект общественного развития, чем «чистые экономисты», и в этом их сила, ибо экономика – это часть общественной жизни и даже, риску утверждать, не самая важная ее часть. Но в чем-то и слабость, ибо они не были специалистами в узкоэкономических вопросах.

Наиболее выдающимся представителем этой группы был Юрий Буртин – бывший редактор журнала «Новый мир» в период Твардовского и видный, искренний деятель демократического движения периода перестройки. Еще с периода «Нового мира» он много общался с экономистами и приобрел экономические знания, позволявшие ему относительно квалифицированно обсуждать и экономическую тематику.

Уже через полгода после провала августовского путча и распада СССР Ю. Буртин очень точно определил социально-экономическую сущность нового режима. Он с удивлением констатировал, что российская власть, называвшая себя демократической, сохранила основные черты поведения старой власти. «Всего через полгода после пронесшейся очистительной бури все уже снова затянуло тиной. И все более явственно пахнет гнилью... в обществе быстро нарастает состояние обманутости, разочарования» (Буртин, 2003. С. 281). Буртин обнаруживает, что в «нетленности сохранилась, за совершенно единичными исключениями, вся старая номенклатура» (Буртин, 2003. С. 282). Огромный бюрократический аппарат еще больше разросся, человек по-прежнему бессилён перед государственной машиной, перед любым чиновником. Исполнительная власть отодвигает и подминает под себя представительную (Буртин, 2003. С. 283–284). Широкая крупномасштабная приватизация все откладывается, полным ходом идет приватизация номенклатурная. И здесь уже он декларирует свою приверженность передаче предприятий трудовым коллек-

тивам, видя в этом проявление демократии (Буртин, 2003. С. 285). Он уверен, что «рынок, то есть саморегулирующаяся система, основанная на частном интересе – такая цель в принципе недостижима, если ее осуществление целиком отдано в руки аппарата, пользующегося единственно доступными ему административными средствами» (Буртин, 2003. С. 285). Буртин уточняет свою позицию в отношении ведущей роли аппарата в проведении реформ: «Этот курс, начертанный самим аппаратом, осуществлялся и осуществляется им исключительно в собственных интересах» (Буртин, 2003. С. 113). Он упрекает власть в ее скрытости в отношении численности и состава правительственного аппарата и прекращении борьбы с привилегиями номенклатуры, безнаказанности для влиятельных преступников (Буртин, 2003. С. 287–290). Суровым обличением новой власти выступают его слова о том, что «по происшествии полугода полностью выяснилось, что мы живем в прекрасной стране, где... 90% населения живет за чертой бедности, но зато богатые стали намного богаче... Нет даже «полицейского порядка», а есть только огромные корпорации воров и грабителей... где любой преступник... может чувствовать себя в полной безопасности» (Буртин, 2003. С. 290).

Буртин не ограничивается выражением отвращения к новой власти. Он задумывается над причинами столь быстрого перерождения демократии «во много раз быстрее, чем нечто подобное совершилось в нашей стране после Октября» (Буртин, 2003. С. 291). Эти его размышления чрезвычайно любопытны. Первая причина, по его мнению, – «поразительная живучесть государственной системы социализма, явным образом недооцененная его противниками» (Буртин, 2003. С. 291). Далее идут субъективные факторы, прежде всего фигура Ельцина, которого он упрекает в «отсутствии твердых нравственных принципов» (Буртин, 2003. С. 292). Но больше всего от него достается бывшим соратникам. «Наша, и ничья больше, вина в том, что слово «демократы» употребляется нынче либо в кавычках, либо с присовокуплением «так называемые», либо просто в бранном смысле и переименовывается в «дерьмократов». Это справедливое возмездие за то, что, за очень редкими исключениями, все мы действительно оказались никудышными демократами» (Буртин, 2003. С. 294). Можно было бы сказать и жестче: стали «демократами», когда это стало выгодно. Исключительно выразительны и правдивы нарисованные Буртиным портреты новоявленных демократов разлива перестройки. «Мы оказались падки на успех, на свет телевизионных юпитеров, на вдруг широко открывшиеся возможности печататься, давать интервью, ездить за границу, - выступать там на всевозможных симпозиумах и «круглых столах», читать лекции о перестройке в Гарварде и Сорбонне. Только и слышно было о наших «прорабах перестройки»: «он сейчас в Англии», «она завтра прилетает из Швеции», «на следующей неделе они все уезжают в Барселону». В Барселону ездили много чаще, чем в Тулу или Кострому. Незаметно возникал стиль жизни, недоступный большинству, и тем самым реальное отделение от этого большинства. А затем ко вкусу популярности для многих новых людей добавились вкус власти, маленькие удовольствия, доставляемые высоким общественным положением, ну а то, что 90% народа, от имени которого ты выступаешь и правишь, лишены таких преимуществ, ездят в переполненных автобусах, давятся в очередях, за границей не бывают, живут трудно, бедно и со временем все труднее. Все у нас сейчас заражено, проедено политиканством» (Буртин, 2003. С. 294). Уродами, таким образом, оказались не только власть, но и общество. Отмечу, что критика ельцинского строя антикоммуниста Буртина по содержанию смыкается с критикой коммунистов того периода, а временами еще жестче.

В конце 1992 года в статье под выразительным заголовком «Чужая власть» Буртин, анализируя действия послеавгустовской власти, делает ключевой вывод: «сама власть... начинает на глазах перерастать в особый вид плутократии – нового, еще не виданного в истории этатистского посткоммунистического образца» (Буртин, 2003. С. 306). Поясняя этот термин, Буртин напоминает, что «плутократия» по происхождению слово греческое: от «плутос» – богатство и «кратос» – власть. Власть богатых. Но в нашем языке к его исходному смыслу примешивается добавка от соседнего, вполне русского слова «плут». Получается нечто вроде «власти плутов». Или так: «власть богатых плутов» (Буртин, 2003. С. 306). И далее о том же и еще более выразительно: «Это государство, которому ничто по-настоящему не дорого: ни природа, ни культура, ни люди, для которого потеряли всякую цену талант и знания ученого, инженера, врача, писателя, мастера, труженика, опытного рабочего или земледельца. Честный труженик здесь никому не нужен – даже в большей степени, чем раньше» (Буртин, 2003. С. 308). Пока критика Буртина постсоветского общества носит более этический, чем социально-экономический характер. Но она все расширяется и углубляется.

Сопоставляя два возможных пути развития России после августа 1991 года (радикально-демократический и консервативно-бюрократический), Буртин напоминает о примерно аналогичном варианте после отмены крепостного права в России в 1861 году и делает вывод, что консервативный вариант, избранный тогда самодержавием, задержал развитие капитализма и в конечном счете привел к революциям в России (Буртин, 2003. С. 315). В связи с этим он считает, что аналогичное поведение российских властей может привести к аналогичным последствиям: «как бы не пришлось нам за это в самом деле испытать «революционные потрясения» с действительно гигантскими жертвами и разрушениями» (Буртин, 2003. С. 315).

Подвергнув тщательному анализу состояние всех политических и общественных институтов послеавгустовской России, Буртин пишет в начале 1993 года, что это «заставляет определить нынешнюю российскую демократию как сугубо формальную и номинальную, как своего рода театр» (Буртин, 2003. С. 323). И это задолго до Путина или даже Конституции 1993 года.

Исключительно важное значение имеет характеристика нового строя в России, данная Буртиным в замечательной статье «Новый строй», написанной весной 1994 года в виде интервью совместно с Г. Водолазовым. Назвав экономический строй России номенклатурным капитализмом, Буртин так его охарактеризовал: «Это общество, где средства производства, даже если они «приватизированы», по-прежнему лишены заботливого и инициативного хозяина, где не поощряются трудолюбие и бережливость, где царит казнокрадство и коррупция, где безраздельно властвует чиновник, а рядовой человек перед ним по-прежнему бесправен» (Буртин, 2003. С. 341). Он называет его также ублюдочным капитализмом (Буртин, 2003. С. 341). Говоря о всех видах собственности в России (кроме части мелкого бизнеса), он пишет: «Это частная собственность за общественный счет, в том числе в большей или меньшей степени за счет нынешнего налогоплательщика, частная собственность без частной ответственности и риска» (Буртин, 2003. С. 390). Конечно, если она такова (здесь нужны были более обширные доводы и факты), это нельзя считать ничем другим, как ублюдочным капитализмом без будущего. В качестве последствий этого ублюдочного капитализма Буртин называет, в полном согласии с коммуно-патриотами, следующее: «свертывание промышленного и сельскохозяйственного производства, переходящее в деиндустриализацию страны... неостановимый отток умов и талантов, деградация науки, техники, культуры, образования, общее катастрофическое снижение духовного потенциала нации, резкое снижение ее физического и нравственного здоровья... сплошная криминализация аппарата и всех форм хозяйственной деятельности» (Буртин, 2003. С. 367). Разделяя эти оценки, хочу все же обратить внимание на то, что многие катастрофические последствия проводившихся реформ связаны с ошибочной макроэкономической политикой. В то же время безответственность частных собственников носила менее общий характер. Ей препятствовали многие факторы (порядочность части из них, давление внешней среды – коллективов работников, местных и центральных властей, СМИ, инстинкт самосохранения).

Выдающееся значение имели мысли Буртина в отношении теории переходного периода от социализма к капитализму, высказанные в 1997 году. Эта теория, очень популярная в 1990-е годы среди сторонников (разных оттенков) экономических реформ, приобрела характер догмы. Она позволяла оправдать безобразия российской экономики и общества незавершенностью переходного периода, незрелостью, молодостью нового общества. Вопреки этому Буртин писал: «Все основные черты нового общественного устройства в России приобрели отчетливость и определенность» (Буртин, 2003. С. 395). И далее он дает блестящую характеристику этого общества во всех его аспектах (правлящий слой, власть, собственность, обогащение, эксплуатация). В отношении предпоследнего аспекта он дает глубокое объяснение причинам огромного обогащения нового правящего слоя по сравнению с советским периодом: 1) гигантское расширение для власть имущих объекта присвоения, 2) возможность продать за хорошие деньги то, что досталось даром, 3) устранение ограничительных норм номенклатурного распределения (Буртин, 2003. С. 400). Он дает подробное описание всех аспектов усиления эксплуатации в постсоветский период (Буртин, 2003. С. 402). Из сказанного о новом строе Буртин делает вывод: «В лице «номенклатурного капитализма» мы имеем дело с новым классовым обществом. Будучи в этом отношении прямым наследником советского строя, оно отличается еще большей выраженностью и остротой социальных контрастов и противоречий, что делает его в современном мире прямо-таки восьмым чудом света. Непригодный для жизни, не заключающий в себе ничего, кроме наследственных и приобретенных пороков, «номенклатурный капитализм» годится только на снос» (Буртин, 2003. С. 403). В этой связи Буртин решительно отвергает сходство номенклатурного капитализма с нормальным капитализмом.

В этом противопоставлении он наряду с прежними аргументами (паразитический характер и безответственность) добавляет новые, навеянные не только социологией и экономической теорией, но и хорошо знакомой ему художественной литературой.

Буртин показывает, что новый строй в отличие от советского, к которому он относился без симпатий, лишен всякой легитимности. Говоря о правящем слое России, он пишет: «Правовая и моральная легитимность его привилегированного положения находится, можно сказать, на нуле. От коммунизма и «руководящей роли КПСС» она отреклась, сверхдержаву развалила, индустрию и армию разрушила, науку, культуру, здравоохранение пустила по миру и что, кроме собственных шикарных дач, сумела создать?» (Буртин, 2003. С. 405). Едкой и справедливой критике Буртин подвергает ссылки на профессионализм номенклатуры: «В основном же опыт наших начальников – это искусство обходить закон, опыт самоснабжения, коррупции, устройства личного благополучия за чужой счет. Это опыт людей, под чьим руководством страна десятилетиями топталась на месте, сползала в зависимость и отсталость, гнила изнутри, а теперь и вовсе находится в состоянии распада и разрухи» (Буртин, 2003. С. 405–406). Буртин был готов признать, что приватизация была проведена в соответствии с буквой закона, но не его духа (Буртин, 2003. С. 406). Но как было показано в главе 1, систематически нарушалась и его буква. В связи с нарушением духа закона он считает незаконной «большую часть нынешней собственности» (Буртин, 2003. С. 407). Он пишет о криминальности «номенклатурного капитализма». «Криминал здесь не «недостаток» и даже не просто свойство данной общественной системы, но ее природа, ее суть» (Буртин, 2003. С. 408).

Подвергая беспощадной и уничтожающей критике новую систему, Буртин в то же время выступает против как будто напрашивающегося возврата к советской системе. По ряду соображений, приведу самое интересное и убедительное, но не бесспорное: «Если и раньше социалистическая экономика двигалась с ужасным скрипом, то теперь, когда ее техническая база подорвана, кадры растеряны, а казна богата долгами, то попытка вернуться к административно-командной системе означала бы ее немедленный и всеобщий хозяйственный крах и коллапс» (Буртин, 2003. С. 409). Столь же решительно он отвергает и возврат к дореволюционной России (Буртин, 2003. С. 410).

Буртин видит причины провала построить нормальный капитализм в России в различном генезисе западного и советского общества. И эти его выводы представляются мне наиболее глубокими. «Поскольку капитализм явление органическое, его совершенно невозможно «ввести», «построить», тем более в такой огромной стране» (Буртин, 2003. С. 414). Он невольно повторяет более раннюю мысль Леха Валенсы о том, что из ухи нельзя сделать аквариум. Выход из сложившегося общественного и идейного тупика Буртин видит в давно высказанной идее Сахарова (а ранее высказанной многими западными учеными) о конвергенции социализма и капитализма, казалось похороненной в 1990-е годы и левыми (как троянский конь капитализма) и правыми (как утопической и обанкротившейся в годы перестройки) (Буртин, 2003. С. 415)⁷. В этой связи Буртин уже в самые последние годы своей жизни (он умер в 2000 году) обращается к НЭПу как модели такой конвергенции социализма и капитализма. Это обращение имеет огромное значение в эволюции отношения хотя бы части этой группы гуманитариев (это относилось и ко мне) к советскому периоду. В конце 1980-х годов он отвергался ими полностью, как сплошная ошибка и даже преступление. Не стану рассматривать как выходящую за рамки периода всю совокупность взглядов Буртина этого периода на советскую историю вообще и НЭП в частности⁸. Важно то, что он готов был взять из нее лучшие ее части. В своем анализе НЭПа он не отвергал такие важнейшие результаты Октябрьской революции, как национализированную крупную промышленность, большую часть транспорта, банковскую систему. С величайшим уважением он отзывался о политических талантах и человеческих качествах Ленина. Дефектом НЭПа он считал лишь тоталитарную политическую систему. Поэтому в качестве желательной модели для постсоветской России он рассматривал сахаровскую модель, основанную на конвергенции капитализма и социализма. Отсюда следовало, хотя прямо это и не говорилось, что отвергались такие мероприятия постсоветской власти, как приватизация крупной промышленности (ранее он отвергал лишь ее методы), ряда отраслей транспорта, банковской системы. К сожалению, более подробно свои взгляды на эти вопросы Буртин не успел изложить.

⁷ При этом на практике предлагавшиеся в этот период программы левых сил и умеренных рыночников имели много общего с конвергенцией.

⁸ Они изложены в третьей части его книги, в которой содержится общая оценка советской истории вообще и НЭПа в частности.

Другие концепции

Выше были изложены наиболее влиятельные экономические концепции рассматриваемого периода. Кроме них в этот период были выдвинуты и другие весьма содержательные концепции, часто не менее интересные и оригинальные, хотя и находившиеся на обочине экономических дискуссий. Начну с левых концепций. Наряду с преобладавшей социал-демократизацией этого течения в нем сохранялись и ортодоксальные воззрения. Так, А. Сергеев, выделявшийся своими ортодоксальными взглядами, еще в предыдущий период (Ханин, 2010. С. 291–293) писал: «России неизбежно предстоит еще раз пройти через переходный период от капитализма к социализму. Этот период имеет ту особенность, что в стране имеются многочисленные кадры экономистов и управленцев, прошедших школы социалистического хозяйствования. Это создаст возможность его меньшей продолжительности по сравнению с первым переходным периодом» (Осипов, Зотова, 1997. С. 626)⁹. Довод, на первый взгляд, достаточно убедительный и логичный. В середине 1990-х годов российский капитализм в глазах большинства российских граждан себя полностью дискредитировал. Не требовалось слишком много усилий, чтобы вернуть экономику к дореформенному институциональному уровню. Верно и то, что к этому времени сохранились старые управленцы из регулирующих органов и на самих предприятиях, что облегчало переходный процесс. Требовалось «немногое» – взять власть. Для этого не было ни лидеров уровня Ленина, Троцкого и Сталина, ни партии убежденных революционеров. Но А. Сергеев все же преуменьшал стоящие перед новой-старой системой задачи. Сошлюсь на вышеупомянутое мнение Буртина. Но самое главное состоит в том, что возвращался уже провалившийся проект. Правда, А. Сергеев и его коллеги внесли в него существенные изменения (Ханин, 2010. С. 280–293), но еще надо было, чтобы их приняли и, самое трудное, реализовали. У коммунистов 1990-х годов (не обязательно членов коммунистических партий) все же не было прорывных идей.

Очень показательно и важно, что в этот период к коммунистическим идеям примкнули те, кто ранее их отвергал. Так, Виктор Волконский видел важную особенность России в «невозможности товарного производства вообще». Он призывал к «созданию сильного государства» и к возврату государственной экономики «с адресным командным планированием» (Волконский, 1997. С. 15–16, 42). Аналогичные идеи высказывали В. Жириновский и В. Симчера (практически, конечно, В. Симчера) в 1998 году. Наиболее интересным было предложение «командно-административным путем установить норму накопления в 30–40%» (Жириновский, Симчера, 1998 [цит. по: Кудров, 2000. С. 165]).

Среди сторонников умеренно-рыночного направления также высказывались оригинальные идеи (помимо уже изложенных выше). Так, в 1992 году Виктор Белкин критиковал правительственную методику реформирования российской экономики за отсутствие учета особенностей российской экономики («экономика России уникальна» (Белкин, 1992. С. 492)). Особое внимание он уделяет анализу огромной роли военных расходов в экономике СССР. В этой связи он ссылается на расчеты Института народнохозяйственного прогнозирования РАН: в 1989 году цены на военную технику в СССР были в 6–9 раз ниже, чем на гражданскую (Белкин, 1992. С. 154). К сожалению, этот важнейший факт, приведенный без указания источника, никак не объясняется. Он может объясняться большими масштабами производства военной техники в СССР и заниженными ценами на сырье. Если все же он соответствует действительности (для чего имеются основания, хотя это и нуждается в проверке), то это означает, что соответственно, во столько же раз преуменьшалась доля выпуска военной техники в общем промышленном производстве. Впрочем, сомнительны размеры недооценки военной техники в 6–9 раз. В таком случае, доля гражданской продукции в оборонных промышленных министерствах приближалась бы к нулю.

Из чудовищной милитаризации российской экономики Белкин делает вывод: «Последствия милитаризации экономики делают невозможным экономическое маневрирование, необходимое при проведении экономической реформы по стандартной схеме. При полном отсутствии резервных мощностей и переамортизации оборудования, особенно в таких жизненно важных отраслях, как пищевая и топливная промышленность, а также транспорт, нельзя даже на время реформ отказаться от капитального ремонта и поддерживающих инвестиций» (Белкин, 1992. С. 154).

Из сложившегося кризисного состояния российской экономики В. Белкин предлагал выйти за счет введения параллельной валюты. Эта идея им и его соратниками И. Нитом и П. Меведевым активно пропагандировалась во время перестройки (Ханин, 2010. С. 311). Теперь он вместе с А. Казьминым предлагает ее модифицировать с учетом новых условий. «Рыночный рубль», как

⁹ Этот сборник статей оппозиционных власти российских экономистов представляет большую ценность для изучения состояния российской экономической мысли в тот период.

предлагалось назвать параллельную валюту, должен был поступать в обращение и на специальные счета при инкассации торговой выручки, репатриации валютной экспортной выручки, предоставлении Центральным банком краткосрочных кредитов коммерческим банкам (Белкин, 1992. С. 498). Предполагалось установление фиксированного курса рыночного рубля к иностранной валюте. Для поддержания этого курса предполагалось создание с помощью международных финансовых организаций стабилизационного фонда. Постепенно рыночный рубль должен был проникнуть благодаря межотраслевым связям во все отрасли народного хозяйства и в качестве налогов в бюджет и как наличный оборот при выплате заработной платы. Благодаря большей покупательной способности и стабильности рыночного рубля, он должен был способствовать структурной перестройке экономики, ее демилитаризации и вытеснению существующей обесценивающейся денежной единицы и иностранной валюты.

Однако проект Белкина–Казьмина вызывал значительно меньший интерес, чем проект обратимых денег в годы перестройки. Сделанные тогда Д. Тулиным обоснованные возражения (Ханин, 2010. С. 311) играли здесь немалую роль. Достоинство проекта Белкина–Казьмина состояло в эволюционной перестройке хозяйственного механизма.

Очень заметным явлением в экономических дискуссиях 1990-х годов стали работы американского русскоязычного экономиста Михаила Бернштама, профессора Стенфордского университета. Он стал в 1992 году иностранным советником Высшего экономического совета при Президиуме Верховного Совета РФ. В этом качестве он привлек к разработке концепции экономической реформы многих видных экономистов Стенфордского университета и других университетов США (в том числе и такого известного авторитета как Р. Маккиннон). К сожалению, выступления Михаила Бернштама не нашли достаточного отклика в российской экономической литературе в силу либо их сложности для восприятия, либо ревности многих российских экономистов к иностранным экономистам.

Оригинальность подхода М. Бернштама состояла в том, что он к развитию экономической реформы подошел со стороны развития кредитной системы и денежного обращения. Бернштам исходил из того, что «развитый, полноценный рынок начинается с частного кредита, становление которого – ключевое условие перехода от государственного хозяйства к рыночному. Если частных кредитных рынков нет, финансовое обеспечение производства и воспроизводства возможно за счет двух источников – кредитной эмиссии Центрального банка или самофинансирования предприятий. Первое влечет за собой инфляцию и спад производства, второе же неосуществимо при всемогуществе и убыточности множества отраслей (и потому неизбежно ведет к первому)» (Бернштам, 1993а. С. 37)¹⁰. Обращает на себя внимание пронизательное суждение об убыточности многих отраслей (вопреки официальной статистике).

Вопреки убеждению большинства российских экономистов в том, что с либерализацией экономики и приватизацией предприятия стали, в основном, финансово независимы от государства, Бернштам утверждал прямо противоположное: их «финансовая зависимость полностью осталась. Государство вынуждено поддерживать предприятия, иначе экономика просто рухнет. При отсутствии частных кредитных рынков государство вынуждено финансово поддерживать даже приватизированные предприятия» (Бернштам, 1993а. С. 38). Это означает, что (если Бернштам прав) рыночная экономика в России в 1993 году была мифом, порожденным поверхностным ее пониманием.

Бернштам отмечает парадоксальный факт: «Несмотря на государственное финансирование предприятий, дореформенная финансовая система была более частной по своему характеру, чем нынешняя» (Бернштам, 1993а. С. 40). Он объясняет его тем, что «источником кредита до 1988 года и даже до 1991 года... служили частные сбережения населения» (Бернштам, 1993а. С. 40). «В результате кредитной эмиссии и инфляции 1991–1993 годов сбережения были конфискованы и внутренний долг тем самым денонсирован» (Бернштам, 1993а. С. 41).

Бернштам отмечает, что в условиях огосударствления кредита все кредитные институты России становятся мнимокоммерческими. Он начинает с псевдокоммерческих банков, «которые ныне посредничают между эмитирующим государством и субсидируемыми предприятиями. Иначе говоря, банковской системы в России в подлинном смысле этого слова нет» (Бернштам, 1993а. С. 42). Столь же псевдо- являются и инвестиционные банки, созданные в 1993 году, «которые призваны распределять государственные капиталовложения» (Бернштам, 1993а. С. 43). По мне-

¹⁰ Эта статья в № 7–9 журнала (Бернштам, 1993а; 1993б; 1993с) является основой для изложения концепции М. Бернштама.

нию Бернштама, в России также «нет полнооборотных национальных денег и единой денежной системы. Денежная система раздвоена или даже «растроена» на не полностью конвертируемые друг в друга: наличные деньги, безналичные деньги и задержанные безналичные деньги во взаимных долгах предприятий» (Бернштам, 1993а. С. 44). Одним словом, нет ни настоящих банков, ни настоящих денег. Причина обозначена относительно ясная: аннулирование сбережений населения как источника кредитных ресурсов. Но, по-моему, она далеко не полная и не главная. Более существенная – невозможность или крайняя затруднительность вырваться из прежней экономической системы. Здесь проявляется гиперболизация Бернштамом значения кредитной и денежной системы, которая является отражением экономической системы.

Бернштам совершенно справедливо считает, что из-за специфики российской экономики стандартные методы стабилизации денежной системы, применявшиеся в прошлом в развитых и развивающихся странах, не годятся для России (Бернштам, 1993b. С. 43). Эту мысль он убедительно, с глубоким пониманием специфики российской экономики того периода аргументирует, последовательно анализируя каждую из них (Бернштам, 1993b. С. 45–51).

Бернштам и его коллеги из Стенфордского университета предложили тщательно проработанный и оригинальный план (из 25 пунктов) отделения финансов от государства и оздоровления на рыночных началах банковской и денежной системы, а вместе с ними и экономической системы России. Но он носит слишком специальный характер, чтобы его здесь анализировать. Вместе с тем сомнительно, чтобы экономику России можно было реформировать, опираясь только на финансовую сферу.

Очень серьезного внимания заслуживают взгляды выдающегося и очень глубокого мыслителя Александра Зиновьева. До перестройки он был одним из самых резких и талантливых критиков советской общественной системы. С началом перестройки он резко выступил против нее, опубликовав за границей несколько антиперестроечных книг, практически неизвестных в то время советским людям. Наиболее развернутое изложение его взглядов на капиталистические преобразования советского общества содержалось в статье, опубликованной в «Комсомольской правде» осенью 1990 г. Эти взгляды он сохранял и в дальнейшем. Тогда он утверждал: «Над нашей Родиной нависла смертельная опасность, гораздо более серьезная, чем в 1941 году» (Зиновьев, 1996. С. 6). Из его уст это выглядело шокирующим, просто неправдоподобным (так я и воспринял эту статью осенью 1990 г.). Зиновьев считал, что предпосылки к кризису советского общества были созданы в брежневский период, но проявился кризис в период перестройки в связи с разрушением всех основ советского общества. Одним из возможных последствий этого кризиса он называл восстановление капитализма в СССР. Он считал, что для этого в СССР нет предпосылок и поэтому этот путь окажется для советского народа губительным. Здесь его взгляды (относительно предпосылок) совпадали со взглядами Леха Валенсы в отношении возможности превращения ухи в аквариум, но тот делал другой вывод. Особенно ценны взгляды Зиновьева на возможность возникновения в СССР рыночной экономики. Он имел в виду современную рыночную экономику. «Чтобы в Советском Союзе ввести рыночную экономику в этом смысле, нужно до основания разрушить коммунизм, осуществить стопроцентную приватизацию хозяйства. Допустить процесс формирования капитализма до состояния, предшествовавшего современной экономике Запада, и лишь на этой основе постепенно втягиваться в современную мировую экономическую систему. На это нужно не пятьсот дней, а, по крайней мере, пятьдесят лет при самых благоприятных обстоятельствах. В советских условиях возможна не рыночная экономика в современном смысле этого слова, а лишь ее имитация... Советская экономика может развалиться полностью лишь вследствие насильственного навязывания стране имитации рыночной экономики» (Зиновьев, 1996. С. 23–24). Последний прогноз блистательно подтвердился в 1990-е годы. Взгляды Зиновьева были близки взглядам Сергея Кургиняна и многих авторов книги «Альтернатива: выбор пути», которую я анализировал в предыдущем томе.

Возможность выхода из кризиса он видел тогда в «восстановлении нормального состояния коммунизма, то есть контрперестройке» (Зиновьев, 1996. С. 23–24). И этот путь он считал, как видно из контекста статьи, наиболее вероятным, как соответствующим характеру советского общества и настроениям населения. Хотя эта статья относится к предшествующему периоду, я счел необходимым ее изложить, так как она образует исходный пункт концепции Зиновьева. В дальнейшем он ее уточнял по мере развития российского общества.

В начале 1992 г. Зиновьев дал уже характеристику появившейся в 1991 г. и после начала радикальной экономической реформы новой экономике по первым ее проявлениям: «Вместо разру-

шенной коммунистической (плановой и командной) экономики возникла не рыночная экономика, к которой призывали новые лидеры и хозяева страны, не имевшие ни малейшего понятия о механизме реальной рыночной экономики, а лишь ее карикатурная имитация. По существу же эта экономика явилась лишь легализацией преступной («теневой») экономики брежневских лет, а также расцветом мафиозной экономики, грабящей страну совместно с представителями экономической интервенции Запада. От всего этого выгадало ничтожное меньшинство населения - преступники, нажившие в считанные дни несчетные богатства» (Зиновьев, 1996. С. 42–43). Очень напоминает выводы антикоммуниста Буртина в этот же период. И подтверждает сделанный ранее прогноз о карикатурном характере рыночной экономики в России. Но Зиновьев еще надеется (осенью 1992 года), что доперестроечный общественный строй может быть восстановлен, не исключено, и самим ельцинским руководством (Зиновьев, 1996. С. 45–46). «Другая возможность – полный развал страны и превращение ее в колонию Запада. Другой возможности «западнизации» России просто не существует» (Зиновьев, 1996. С. 46). Вторая возможность – тоже прогноз, основанный на слабости внутренних предпосылок для капитализации России.

Дальнейшая эволюция взглядов Зиновьева произошла в результате его первого после изгнания из СССР в 1978 году посещения России летом 1993 года (в художественно-социологической книге «Русский эксперимент» он относит это посещение к осени 1993 года).

Первое впечатление о человеческом лице российского капитализма Зиновьев получает уже в самолете в Москву: «Самолет был почти полностью занят «новорусскими». Писатель научился определять их с первого взгляда в любом положении, в любом одеянии. «Это – особая категория омерзительных тварей, к которым даже слово «нувориш» неприменимо, оно их слишком облагораживает. Их теперь можно видеть во всех городах Запада и на всех мировых курортах... они начали хвастаться тем, куда они летали, где и как кормили, в каких отелях останавливались». Судя по их рассказам, писатель за все пятнадцать лет эмиграции не потребил столько благ западной цивилизации, сколько эти люди (да и люди ли?!) за год-два их сладкой жизни. За все время полета не было сказано ни слова о книгах, выставках, театрах, музеях. Только о вещах, курортах, драгоценностях, квартирах, машинах, домах, ресторанах. «Сколько веков лучшие люди, представители рода человеческого тратили способности, трудились, страдали, жертвовали жизнью. И ради чего? Чтобы такая мразь жила именно «по потребности»». Писателю пришлось жить в отеле, в котором остановилась группа молодых людей из России. «Они хорошо говорили по-английски. Но когда они переходили на русский, слушать их без отвращения было невозможно. Мат, скабрзности, блатные выражения. Прimitивные фразы с многочисленными грамматическими ошибками» (Зиновьев, 1995). Это описание можно было бы посчитать преувеличениями предубежденного человека, если бы оно не подтверждалось многочисленными описаниями западной печати. С таким же отвращением наблюдали многие дореволюционные интеллигенты за средним и низшим слоем большевиков после революции 1917 г.

Не многим лучше его впечатление о российской гуманитарной интеллигенции. На встречу с ним в домашних условиях были приглашены «два члена-корреспондента Российской академии наук, восемь докторов наук, шесть профессоров... Разговор этих высокоинтеллектуальных людей напоминал ему по многим признакам разговор в блатной компании, в группе заключенных, в полубогемной среде художников и актеров, в сборище забулдыг у магазина алкогольных напитков» (Зиновьев, 1995. С. 124–125).

Непосредственное наблюдение за повседневной жизнью постсоветской России и ее человеческим потенциалом заставило его отказаться от иллюзий в отношении возможности возврата к коммунизму советского образца. На вопрос российского корреспондента, возможна ли реставрация советского строя, он категорически ответил: «Я думаю, что это исключено» (Зиновьев, 1995. С. 141). Хотя сказать это ему было горько. Столь же мрачно он смотрел и на будущее России. «Россия разгромлена и в нынешнем состоянии она обречена на распад, деградацию, колонизацию» (Зиновьев, 1995. С. 142). Особенно содержательны его взгляды на колонизацию России. Под колонизацией (или «западнизацией») Зиновьев понимал принятие Россией западных институтов и образа жизни, которые ему были в этот период чужды, подчинение внешней политики России западным интересам. Он считал «западнизацию» не только унижительной, но и бесплодной и, что еще важнее, утопичной. «Запад есть исключительное явление в истории человечества и мира. Лишь для немногих стран мира то, что называют демократией и рыночной экономикой, дало положительные результаты. У современного Запада за каждой пустяковиной, деталькой стоит история цивилизации, сотни лет. Россия не имеет для этого условий ни природных, ни исторических, ни челове-

ского материала нет в России» (Зиновьев, 1996. С. 116). В отношении последнего оценки Зиновьева особенно любопытны. «Немногие люди на планете способны воспроизводить эту цивилизацию, ее поддерживать. В США не больше 10% подлинно дееспособного населения, в России не больше 1% способны тянуть цивилизацию» (Зиновьев, 1996. С. 116). Это надобно, видимо, понимать таким образом, что западная цивилизация в силу ее более децентрализованного характера нуждается в большем количестве талантливых, инициативных, образованных и относительно честных, к тому же еще и организованных и дисциплинированных людей, чего Россия в силу особенностей своей печальной истории не сохранила или не имела (дисциплинированность и организованность разве что частично при Сталине). Цифра, конечно, скорее интуитивная, подсказанная наблюдением за своими соотечественниками во время пребывания в России умного и наблюдательного человека. Оставалось восполнить этот человеческий дефицит за счет иностранцев, которых с учетом масштабов российской экономики могло и не хватить для экономики. Но для политики речь могла идти о прямой колонизации, причем надолго. Не ясно, хватило бы этого числа и для централизованной экономической и политической системы, русской цивилизации. Разъясняя свою оценку доли активного населения, Зиновьев дает оценку западным людям, противопоставляя их более симпатичным ему, но неконкурентоспособным россиянам: «Люди там тоже другие – расчетливые и холодные. Полуроботы.. Наши люди вряд ли станут такими» (Зиновьев, 1996. С. 205).

К середине 1990-х годов окончательно сформировалось представление Зиновьева о сущности постсоветского общественного строя, предвосхитившее многие более поздние оценки других российских авторов. Ввиду важности этого вопроса приведу пространную цитату из его работы 1995 года. «На месте разрушенного строя мы наблюдаем не возникновение нового социально-политического строя в строгом смысле слова, а хаотическую и эклектическую попытку организации продуктов распада в некое подобие целостного общества. Так что в применении к России нужно не понятие типа общественного строя, а понятие типа уродства как такового» (Зиновьев, 1996. С. 298–299). В то же время он не считал такой строй ни уникальным, ни обреченным. «В истории человечества, если присмотреться внимательнее, это не есть нечто новое. Уродливые и изуродованные социальные организмы встречались тут чаще, чем нормальные... это состояние в России может стать устойчивым и привычным. Россия может веками влачить жалкое существование в качестве социального уродца, сочетающего в себе обломки коммунизма, имитацию допотопного капитализма, реанимацию феодализма, организованную преступность и кустарщину» (Зиновьев, 1996. С. 299).

Большое место в работах Зиновьева этого периода занимали рассуждения о роли глобальных экономических и политических структур в управлении западным миром и миром вообще. Он считал, что именно могущество этих структур прежде всего обеспечило разгром СССР в «холодной войне». Тем не менее он считал возможным противостояние им России 1990-х годов. Здесь, как и в других вопросах, проявилась интеллектуальная честность Зиновьева, в отличие от многих других сторонников коммунистического и патриотического направления экономической и политической мысли (как, впрочем, и либеральной). При всей его приверженности России и коммунизму он не пытался идеализировать состояние и того и другого, а также их перспективы.

Из-за недостатка места я вынужден прекратить анализ многочисленных концепций реформирования российской экономики. За пределами анализа остались весьма содержательные и оригинальные концепции Ларисы Пияшевой и Бориса Пинскера, Виктора Найшуля и других представителей школы ультралибералов, Игоря Лавровского, Александра Потемкина, Константина Вальтуха и ряда других экономистов, в том числе из системы Российской академии наук.

В целом некоторые российские экономисты показали в этот период весьма высокую квалификацию и довольно глубокое понимание характера реформируемой российской экономики. В их концепциях содержалось немало ценного. Уровень дискуссий был выше, чем в предыдущий период, в связи с лучшим овладением основами рыночной экономики. Но кое-что было потеряно из достигнутого в предыдущий период. Перестала разрабатываться концепция двухуровневой экономики, хотя следы ее можно найти у сторонников смешанной экономики. Не получила дальнейшего развития школа модификации социалистической экономики. В качестве очень серьезных недостатков дискуссии следует отметить, что они очень редко сопровождались поисками альтернативных оценок макро- и микроэкономических показателей состояния экономики и отдельных ее отраслей. Плохо изучались деловые биографии предпринимателей. Вследствие этого экономический анализ носил искаженный характер, многие важные явления прошли мимо

внимания даже наиболее талантливых экономистов. Неблагоприятно сказывалось искусственное отделение экономики от политики и социологии, истории России, духовно-нравственных процессов в обществе.

ЛИТЕРАТУРА

Архив Егора Гайдара (1992). Программа углубления экономических реформ (концепция). М. // Доступно на: <http://gaidar-arc.ru/file/bulletin-1/DEFAULT/org.stretto.plugins.bulletin.core.Article/file/4376>.

Белкин В.Д. (1992). Параллельная валюта для рыночной реформы милитаризованной экономики // *Экономика и математические методы*, № 4.

Бернштам М. (1993а). Приватизация кредита – остановка инфляции – подъем экономики // *Российский экономический журнал*, № 7, с. 37–47.

Бернштам М. (1993б). Приватизация кредита – остановка инфляции – подъем экономики // *Российский экономический журнал*, № 8, с. 43–51.

Бернштам М. (1993с). Приватизация кредита – остановка инфляции – подъем экономики // *Российский экономический журнал*, № 9, с. 34–42.

Буртин Ю. (2003). Исповедь шестидесятника. М.

Волконский В. (1997). Либерализм, социализм, патриотизм. М.

Глазьев С. (1998). Геноцид. М.: Терра.

Жириновский В., Симчера В. (1998). Обречена ли экономика современной России? М. [Цит. по: Кудров, 2000. С. 165].

Зиновьев А.А. (1995). Русский эксперимент. М.

Зиновьев А.А. (1996). Посткоммунистическая Россия. М.

Кудров В.М. (2000). Крах советской модели экономики. М.

Лившиц А. (1994). Экономическая реформа в России и ее цена. М.

Осипов Ю.М., Зотова Е.С. (ред.) (1997). Шансы российской экономики. М.: ТЕИС.

Ханин Г.И. (2004). Технология экономического рывка в России // *ЭКО*, № 10.

Ханин Г.И. (2010). Экономическая история России в новейшее время, т. 2. Экономика СССР и РСФСР в 1998–1991 годы. Новосибирск.

Ханин Г.И., Фомин Д.А. (2011). Деньги для модернизации // *Свободная мысль*, № 1, с. 45–61.

Экономическая платформа объединенной оппозиции (1992) // *Советская Россия*, 19 ноября.

Яременко Ю.В. (1999). Приоритеты структурной политики и опыт реформ. М.

REFERENCES

Belkin V.D. (1992). Parallel currency for market reform of militarized economy. *Economics and Mathematical Methods*, no. 4. (In Russian.)

Bernstam M. (1993a). Privatization of credit – stopping inflation – economic growth. *Russian Economic Journal*, no. 7, pp. 37–47. (In Russian.)

Bernstam M. (1993b). Privatization of credit – stopping inflation – economic growth. *Russian Economic Journal*, no. 8, pp. 43–51. (In Russian.)

Bernstam M. (1993c). Privatization of credit – stopping inflation – economic growth. *Russian Economic Journal*, no. 9, pp. 34–42. (In Russian.)

Burtin Y. (2003). Confessions of a Sixties. Moscow. (In Russian.)

Economic Platform of the Joint Opposition (1992). *Soviet Russia*, November 19. (In Russian.)

Glazyev S. (1998). Genocide. Moscow: Terra. (In Russian.)

Khanin G.I. (2004). Economic breakthrough technology in Russia. *ECO*, no. 10. (In Russian.)

Khanin G.I. (2010). History of the Russian economy at the newest time, vol. 2. Economy of the USSR and the RSFSR in 1998–1991. Novosibirsk. (In Russian.)

Khanin G.I. and Fomin D.A. (2011). (2011). Money for Modernization. *Svobodnaya mysl*, no. 1, pp. 45–61. (In Russian.)

Kudrov V.M. (2000). Crash of the Soviet model of economy. Moscow. (In Russian.)

Livshits A. (1994). Economic Reform in Russia and its Cost. Moscow. (In Russian.)

Osipov Yu.M. and Zotova E.S. (eds.) (1997). The chances of the Russian economy. Moscow: TEIS Publ. (In Russian.)

Volkonskyi V. (1997). Liberalism, socialism, patriotism. Moscow. (In Russian.)

Yaremenko Y.V. (1999). Structural policy priorities and reform experience. Moscow. (In Russian.)

Yegor Gaidar's Archive (1992). The program of economic reforms' deepening (the concept). Moscow. Available at: <http://gaidar-arc.ru/file/bulletin-1/DEFAULT/org.stretto.plugins.bulletin.core.Article/file/4376>. (In Russian.)

Zhirinovskiy V. and Simchera V. (1998). Is the Russian economy doomed today? Moscow. [Op. cit: *Kudrov, 2000. P. 165*]. (In Russian.)

Zinoviev A.A. (1995). The Russian Experiment. Moscow. (In Russian.)

Zinoviev A.A. (1996). The Post-Communist Russia. Moscow. (In Russian.)

ТРАДИЦИИ НОМАДИЗМА КАК КАПИТАЛ МОДЕРНИЗАЦИИ: ОПЫТ АНТРОПОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ КАЗАХСТАНА)

Э.А. ПАИН,

доктор политических наук, профессор кафедры
государственной и муниципальной службы Научно-исследовательского университета «Выс-
шая школа экономики», генеральный директор Центра этнополитических и региональных иссле-
дований, ведущий научный сотрудник Института социологии РАН, г. Москва,
e-mail: painea@mail.ru

Статья посвящена малоизученной проблеме использования традиций в сфере управления модернизационными процессами. Приводятся примеры опоры на традиции номадизма (кочевничества) в практике управления Казахстаном, в частности, при заселении новой столицы Астаны. Автор рассматривает границы использования в социально-экономической жизни Казахстана иностранных заимствований, включая и, казалось бы, близкие этой республике традиции стран Востока. Вместе с тем и модернизационный потенциал традиций ограничен: он работает только на старте модернизации.

Ключевые слова: модернизация; традиции; номадизм; капитал; Казахстан.

TRADITIONS OF NOMADISM AS THE CAPITAL FOR MODERNIZATION: ANTHROPOLOGICAL AND ECONOMIC RESEARCH (CONSIDERING EXPERIENCE OF KAZAKHSTAN)

E.A. PAIN,

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

The article is devoted to the little-known issue of using traditions in the modernization processes management. Examples of reliance on nomadism tradition in Kazakhstan management practices are given, in particular, used during moving of the new capital to Astana. The author examines the boundaries of foreign adoption using in the socio-economic life of Kazakhstan, including seemingly close to the republic Eastern countries traditions. However, modernization potential of traditions is limited as well: it only works at the start of modernization.

Keywords: modernization; traditions; nomadism; capital; Kazakhstan.

JEL classification: N30, N35, O15, Z10.

В само понятие модернизации как исторического процесса включают, как правило, переход от общества, основанного на традициях, к иному типу общества, базирующемуся на инновациях¹. Следовательно, вытеснение традиций, особенно так называемых «архаических», к которым бесспорно относят традиции номадизма (кочевничества), является как бы одной из целей модернизации, а преодоление традиций – показателем успеха проекта модернизации той или иной страны. В данной же статье мы попытаемся показать (на примере Казахстана) правомерность противоположного тезиса: **не вытеснение, а опора на традиции номадизма может быть при определенных обстоятельствах практическим ресурсом и потенциалом модернизации в различных сферах социально-экономического развития.** Мы назвали потенциал традиций «капиталом», используя расширительное толкование этого термина, уже ставшего привычным после работ Пьера Бурдьё, Джеймса Коулмена, Роберта Патнема и других отцов-основателей концептов «социальный капитал» и «культурный капитал» (Bourdieu, 1977. Pp. 171–183; Putnam, 1995. P. 666). Нас интересует прежде всего так называемый «социальный капитал» как способность общества распоряжаться ресурсами и потенциалом включения индивида в социальные группы (сети), накопленные социальные связи, структуры доверия и консолидации. Данная статья может быть отнесена к области **экономической антропологии** (Economic anthropology) – научной дисциплины, возникшей в начале XX в. на пересечении предметов антропологии, социологии и экономики. Первоначально в рамках этого направления изучались проблемы развития хозяйства первобытных или, как тогда говорили, «примитивных» обществ. Ныне же под ней понимают исследование социально-экономических отношений любого типа, но с точки зрения влияния на них исторически устойчивых культурных традиций (LeClair, Schneider, 1968). Статья опирается на интервью и социологические опросы, проведенные мной и моими студентами из университета «Высшая школа экономики» (г. Москва) в 2010 г. в Москве и ряде городов Казахстана.

1. Социально-культурная специфика Казахстана – чужие модели неприменимы

Всякая страна уникальна в каких-то своих чертах, но уровень специфичности того или иного национального сообщества может быть неодинаковым с точки зрения возможности заимствований инноваций в сферах модернизации. Социально-культурные условия Казахстана в большей мере, чем условия многих других стран, ограничивают возможность прямого, механического заимствования импортных моделей модернизации. Значительное своеобразие Казахстана сформировалось в силу соединения и пересечения множества факторов, находящихся в сложной, в чем-то противоречивой, зависимости.

- *Восточная традиция* обуславливает сравнительно высокую склонность казахстанского социума к консолидации вокруг патриарха, лидера нации. На такой основе осуществлялись многие восточные модернизации: от реформ Ататюрка до бросков «азиатских тигров». Вместе с тем в Казахстане влияние восточных традиций ограничено.
- *Западная культурная традиция*, сложившаяся не только под воздействием более чем двухвековой включенности Казахстана в состав Российской империи и СССР, но и под многовекторным влиянием современного Запада, обусловила такой уровень индивидуализма элитарного и массового сознания, который существенно превышает индивидуализм турецкого общества времен Ататюрка и даже современных обществ юго-восточной Азии. Вестернизированность Казахстана исключает возможность обеспечения полноценного восточного уровня лояльности политическому лидеру-патриарху (как в сингапурско-китайской модели) или религиозным лидерам, как в арабском мире и Иране. Вместе с тем, вестернизированность казахстанского общества недостаточна для движения Казахстана по западному пути модернизации, ограничивающему влияние государственного протекционизма.

История номадизма (кочевничества) казахов, хоть и завершилась формально еще в середине XX в. (Турсунбаев, 1973. С. 226), но номадическая культура проявляется и сегодня, в большей роли кровно-родственных связей в сравнении с территориальными отношениями. Кочевники больше ценили не территорию, а кровнородственные связи, которые позволяли воспроизводить их традиционный уклад жизни на новых землях, осваиваемых в процессе кочевания. И сегодня, как мы еще покажем, эти связи позволяют с успехом осваивать новые места расселения в урбанизированной среде. Способность казахов перевозить, переносить свои кровнородственные отношения в новые территориальные условия существенно отличает эту этническую общность от исторически оседлых земледельческих сообществ Азии, для которых именно территориальные, земляческие связи

¹ См., например: (Федотова, 2012. С. 139).

играют наибольшую роль. Иногда успешные азиатские модели модернизации, например, «китайскую», необоснованно приписывают Казахстану в качестве модели для подражания Казахстана, но это ошибочные аналогии, по многим причинам. Например, если в Китае и в других странах с крупными китайскими диаспорами семейный бизнес образует сети, опоясывающие всю страну, то в Казахстане семейный бизнес территориально фрагментирован. В Китае основным механизмом формирования сетей семейного бизнеса служат брачные унии, в том числе между родственными семьями. В Казахстане такой механизм невозможен из-за жестких запретов на браки внутри родов.

Номадические традиции обусловили и меньшее влияние ислама на жизнь казахов, большую эмансипацию женщин, молодежи, да и любого индивида, чем это принято у сельскохозяйственных народов, исторически связанных с исламом. В Казахстане невозможно такое использование ислама в качестве инструмента политической мобилизации и социальной организации населения, какое наблюдается, например, в Иране, Саудовской Аравии или Арабских Эмиратах.

Советская, коммунистическая традиция до сих пор оказывает заметное влияние на формирование социального капитала Казахстана. Эта традиция, с одной стороны, поддерживает правовой нигилизм в обществе, слабую роль всех формальных норм, а с другой – она же отчасти подорвала и традиционные структуры доверия. Кросс-культурные исследования показывают, что уровень горизонтального доверия во всех постсоветских странах самый низкий в сравнении с соседними народами евразийского континента. Известный социолог Уильям Кларк отмечал, что «коммунистический режим породил сильное недоверие не только к государственным институтам, но и в обществе в целом... Этот режим поднял «взятничество, манию секретности и эгоизм до уровня официально признанной нормы» (Wu, 1994. Р. 52). Советское понятие «блат», родившееся в годы тотального дефицита, означает неафишируемые связи, используемые для получения дефицитных благ, тогда как традиционные связи открыты, их не прячут, ими гордятся.

Казахстан менее однороден в социально-культурном отношении по сравнению не только с обществами «азиатских тигров», но и с подавляющим большинством своих соседей в Средней Азии. Это единственная страна СНГ, в которой представители так называемых «нетитульных» этнических сообществ составляют более 40% населения. Пока эта гетерогенность не создавала серьезных проблем политической стабильности, поскольку блокировалась эффективной национальной политикой, но угрозы дестабилизации существуют. Они создаются:

- *этнической неоднородностью*, обостряющей проблему формирования единой политической нации казахстанцев в силу неизбежного роста этнического самосознания казахской элиты, а также определенных лакун в национальной политике, по отношению к русскому населению и, еще в большей мере, по отношению к небольшим этническим обществам, замкнутым и наименее склонным к интеграции группам (уйгурам, северокавказским народам, курдам и др.);
- *региональной неоднородностью*, усиленной разреженностью расселения на значительной части территории страны. Регионы в социально-культурном отношении различаются не только спецификой занятости, социальной структуры и этническим составом населения, но сохраняющимся своеобразием культурных черт казахов. Если традиционные характеристики казахских жузов (в прошлом – племенных союзов) сегодня скорее отражает историческую память, закрепленную в стереотипах сознания (старший – жуз «богачей»; средний – жуз «мудрецов» и младший – «воинов»), то различия между так называемыми «северными казахами» (их еще называют «русскими казахами») и «южанами» заметны невооруженным глазом. Южане более традиционализированы, у них иные социальные связи и профессиональные ориентации, чем у жителей севера, точнее, северо-восточных и северо-западных регионов Казахстана. Как сказал один из опрошенных нами экспертов (государственный служащий) в г. Шимкенте (ранее, до 1992 года – г. Чимкент): «Алмаатинцы – это наши европейцы, можно сказать. Это совсем другой менталитет. Мы, шимкентцы, южане – Техас. Вот как в Америке, там сидят богатые, но не особо образованные люди. Зато мобильные и предприимчивые»;
- *конфессиональной неоднородностью* при росте влияния конфессионального фактора. Очаговый исламский фундаментализм развивается в южных районах страны. Он пока слаб, но подогревается из Узбекистана, Киргизии и Таджикистана как основа консолидации радикальной оппозиции в условиях межэлитарной борьбы за возможное наследие лидера казахской нации.

Соотношение различных региональных и этнических традиций и тенденций во многом определяет и еще долго будет определять особенности модернизации Казахстана.

2. Сферы современного проявления традиционных социальных сетей. Чудо Астаны

Устойчивость традиционных кровнородственных связей до сих пор является загадкой для исследователей, и тем более – для непрофессиональных наблюдателей. Последние, даже если это жители республики, но не казахи, зачастую преувеличивают сохранность и влияние некоторых традиционных структур, например жузов. Казахи же, по разным причинам, в том числе и из опасения прослыть «отсталыми», склонны преуменьшать их влияние. Вместе с тем, трудно отыскать такого казаха, который не помнил бы, к какому роду, племени и, наконец, жузу принадлежит его семья. Одна из опрошенных нами представительниц казахской диаспоры в Москве рассказала, что ее отец, известный московский профессор, интегрированный в русскую культурную среду, не стремившийся дать детям казахское образование или хотя бы научить их казахскому языку, в то же время настойчиво прививал своим сыновьям знание своей родословной до седьмого колена включительно. Такое знание является основной нитью, связывающей казахов со своим этносом. Это естественно для представителей номадической культуры, в которой идентификация человека с родом, племенем и жузом (некогда союзом племен – ордой), является более информативной, чем связь с территорией.

Жузы. Когда-то знание семи колен своего рода было неотъемлемым атрибутом в организации кочевой жизни еще и потому, что оно препятствовало близкородственным бракам и нарушению эндогамных запретов внутри родов. В советское время кровнородственные отношения стали важнейшей формой адаптации к новым условиям жизни и сохранились, несмотря на советские программы борьбы с «родоплеменными пережитками» и форсированное насильственное приведение кочевников к оседлому образу жизни. Именно в ходе коллективизации проявилась защитная функция всей системы кровнородственных отношений, которые не позволили развиваться классовой ксенофобии в казахской среде («бедняки против кулаков») в той мере и таких формах, какие были в России. Это сохранило тысячи жизней. В условиях советского дефицита родовые связи стали удобной формой доступа к различным благам, прежде всего в силу их пластичности и закрытости от государства. Разумеется, эти же особенности в нынешних условиях становятся удобным инструментом для каналов коррупции, но все же общий позитивный потенциал традиционных социальных отношений превалирует над негативным.

Родовые сети сжимаются, и сегодня некогда высший их уровень – жуз – не играет какой-либо практической роли в жизни казахов. У жуза нет не только органов самоуправления, но и общих ритуальных действий, на которых актуализируются связи. Как отмечали наши собеседники в Москве, просить о каком-то одолжении человека только потому, что он с тобой из одного жуза, как правило, бессмысленно. Взаимопомощь в форме протекции чаще всего заканчивается на уровне рода или нескольких родов одного племени. Если в каком-то региональном учреждении оказывается высокая концентрация представителей одного жуза, то это всего лишь следствие, что здесь сконцентрировались протекторы родов, входящих в один и тот же жуз. Если то же самое заметно в аппарате некоего министерства, это значит, что патрон подбирает себе кадры из числа земляков, и уже следствием этого оказывается их принадлежность к одному жузу.

Род, даже большой по численности, – все же более компактная общность, чем жуз. Члены рода знают друг друга если не лично, то через каких-то близких родственников. Они могут пересекаться друг с другом на каких-то торжествах или в скорбных случаях, в семьях, входящих в один род. Разумеется, всему роду известны наиболее прославленные и влиятельные его представители.

Большая семья. Вместе с тем, при всей значимости родов, основные проявления системы взаимопомощи казахов ныне *сконцентрированы на уровне* больших *патриархальных семей*. В Шимкентской области это, как правило, трехпоколенная многолинейная семья, включающая не только потомков одного патриарха (деда, прадеда), но и потомков его братьев. Такие семьи могут насчитывать более 50 человек. В Алма-Ате формально преобладают малые нуклеарные семьи (родители с детьми), как владельцы или арендаторы малогабаритных городских квартир. Однако и здесь как в самосознании, так и в фактических социально-хозяйственных связях проявляется все та же патриархальная семья. Возможно лишь, что, в сравнении с Шимкентом, эти семьи несколько меньшие по численности и по разветвленности степеней родства. В любом случае члены патриархальной семьи, помимо участия в многочисленных общесемейных церемониях (как по радостным, так и печальным событиям), обеспечивают совместный уход за родителями и старшими членами

семьи, хотя и распределенный по функциям между старшими и младшими братьями (родители, как правило, остаются на попечении семьи младшего из братьев, реже живут с семьями других своих детей). Остальные дети оказывают помощь родителям по мере необходимости, исходя из своих возможностей. Важнейшей функцией семьи сегодня является профессиональная ориентация молодежи и помощь в получении образования, ценность которого становится все более высокой. Если один из членов семьи получает образование и хорошо устраивается в городе, он помогает в переезде других, более молодых членов семьи. Впоследствии к ним могут переехать и родители.

Возможна ли в Казахстане конвертация социальных традиций в капитал модернизации, учитывая, что сфера их современного проявления ограничена бытом? Лишь в скрытой и нелегитимной форме они проявляются в сфере управления (точнее, в сфере бюрократизации). Менее всего традиции проявляются в сфере производства. *Тем не менее социальные традиции и связанные с ними культурные нормы способны эффективно функционировать на начальном этапе индустриальной модернизации. Назовем лишь некоторые свойства традиций номадизма, которые и сегодня могут быть использованы в социально-экономическом развитии Казахстана.*

Мобильность и адаптивность. Воспроизводство большой семьи в новых городских условиях создает человеку возможность ощущения психологического комфорта и выступает важнейшим условием быстрой и эффективной его адаптации к новой среде. Это значительно смягчает неизбежные психологические травмы, возникающие на ранних этапах урбанизации как компоненты модернизации. Уникальные способности адаптации к новым территориальным условиям *всегда отличали номадические культуры от культур традиционно оседлых народов.* Способность казахов перемещаться вместе со своим родом обусловлена их высокой адаптивностью, проявляющейся также в ряде психологических качеств (коммуникабельность, открытость и восприимчивость к новым элементам образа жизни). Все это – **несомненное конкурентное преимущество казахского социума и Казахстана в целом.** Эти социокультурные свойства во многом объясняют чудо реализации проекта переноса столицы Казахстана из Алма-Аты в Астану.

Решение об этом было принято в 1994 г., но только сегодня становится понятным смысл, а главное, эффективность принятых тогда решений. Формальные же цели, изложенные в постановлении Верховного Совета республики, могли вызвать только недоумение (*Сайт Президента...*, 1994). Например, в нем говорилось о необходимости более полного использования «значительного промышленного потенциала Астаны». Между тем этот город, экс-Целиноград, тогда по своему промышленному потенциалу находился ближе к концу списка (на десятом месте) среди пятнадцати казахстанских региональных центров. Город практически не рос демографически, что было просто удивительно для областного центра. Город, который тогда назывался Акмола, за 1992–1994 гг. покинули 56 тыс. чел.; в основном это были квалифицированные специалисты и рабочие, переехавшие на постоянное место жительства в Россию и Германию (*Шестаков, не датировано*). И в такой город, из которого уезжали тогда больше, чем приезжали, планировалось перевести казахстанскую политическую элиту. Это было непонятно и встретило тогда сильнейший отпор со стороны казахской оппозиции, как националистической, так и либеральной. И те и другие утверждали, что казахский хан – авторитарный властитель, который подменяет решение социальных проблем утопическими проектами. Но не мог же Назарбаев тогда провозгласить истинные цели этого проекта и, прежде всего, предотвращение раскола страны на казахскую и русскую части, каждая из которых тогда составляла примерно половину населения, расселённого в своей зоне: казахи на юге и в центре, а русские – на севере Казахстана. Ныне, когда мы видим реальный раскол на Украине, в немалой степени опирающийся на специфику расселения русских и украинцев, можно оценить стратегическое мышление и прогностические способности Н. Назарбаева начала 1990-х годов. Но и сегодня невозможно даже представить себе, что, в целях укрепления единства Украины, ее власти перенесут столицу из Киева в Донецк. Между тем Назарбаев перенес столицу Казахстана в тогдашнюю Акмолу, где к 1990 г. русские были большинством, составляя 54,2% населения, а русский язык использовали в повседневной речи все жители города (*Забирова, 2009*). Не мог Назарбаев тогда (да и сейчас не сможет) признать, что перенос столицы имел целью не допустить расширения российского политического влияния в северном регионе Казахстана, где преобладало русское и русскоязычное население. Он как будто предвидел процесс присоединения Крыма к России в марте 2014 г., мотивировавшийся защитой русского и русскоязычного населения и «правом наций на самоопределение». Этот процесс показал, насколько мудрым провидцем проявил себя казахстанский лидер.

Я солидарен с теми экспертами, которые полагают, что главной целью Нурсултана Назарбаева, решившего неожиданно для всех перенести столицу из благословенного и богатейшего города

Алма-Ата в заброшенный областной центр Акмолу, было стремление «стимулировать внутриказахстанские миграционные потоки с казахского юга республики на север, в регион с преобладанием русского населения, и тем самым постепенно ликвидировать географическое прикрепление и размежевание этнических групп населения. В идеале, по замыслу казахстанского руководства, в республике не должно было остаться преимущественно «русских» областей, которые могли стать потенциальными очагами сепаратизма. Но как раз эта идея казахстанского лидера признавалась полной утопией практически всеми экспертами. Они не могли допустить мысли, что казахи с юга Казахстана, жаркого даже по среднеазиатским меркам, начнут массово переезжать в русскую Акмолу, с практически сибирскими климатическими условиями, суровыми морозами зимой. Однако правитель оказался ближе к истине, чем его эксперты, и население этого города с 1999 (года появления первых новостроек) по 2009 гг. почти удвоилось (выросло с 326,9 тыс. чел. до 574,5 тыс.), главным образом за счет притока казахского населения, численность которого в городе почти утроилась за указанный период (Забирова, 2009). Казахи уже к 1999 г. составляли большинство (60,1%) его населения (Забирова, 2009). Оказалось, что достаточно было осуществить «великий переезд» и одномоментно переселить из Алма-Аты 3,5 тыс. чиновников из старшего (южного) жуза, как к ним немедленно станут подтягиваться родственники, вначале близкие (члены большой семьи), а потом и дальние – представители того же рода, племени и жуза.

Уникальные не только для СНГ масштабы роста численности жителей города, ранее терявшего свое население, нельзя объяснить только экономическими факторами (объемом инвестиций в развитие города и материальными субсидиями переселенцам), но также административными мерами. Эти объективные факторы одинаково действовали на все группы социума, но лучше восприняты были именно казахами. У них же отмечен и наиболее высокий уровень приживаемости в Астане, несмотря на радикальные климатические перемены по сравнению с прежними привычными условиями проживания.

Ориентированность на образование и инновационность. Модернизация невозможна без повышения образованности общества. Казахская семья сегодня ориентирует молодежь воспринимать получение образования не только как условие карьерного роста, но и как символ достоинства семьи («что мы, хуже других, не можем дать детям образование?»). При этом семейно-родственные связи создают не только каналы, но и экономические возможности получения образования за счет совокупного экономического потенциала семейно-родственного сообщества. Не редки случаи, когда наиболее преуспевающие члены большой семьи оплачивают обучение не только родных детей, но и племянников. Семьи используют все возможности, в том числе и свою включенность в родовые сети, чтобы обеспечить вертикальную мобильность младшим членам семьи. Существенно, что не только родители и дяди, но и старший брат, а также двоюродные и троюродные братья несут и осознают свою ответственность перед младшими. Эта традиционная ответственность может выражаться во вполне современных вещах, таких как обучение в широком смысле слова (дисциплина труда и учебы, передача опыта правильного ведения бизнеса и поддержание нравственных норм в быту).

В современных условиях ни государство, ни частные благотворительные фонды, пока еще весьма слабые в постсоветском мире, не смогли бы обеспечить такого лифта для молодежи в сфере получения образования, какой дают семейно-родственные сети для жителей даже отдаленных аулов. При этом социологические опросы отражают высокую ориентацию молодежи на инновационность, творческую интересную работу (75% опрошенных) и большую, чем у московских сверстников (самых активных в России), готовность к риску в серьезных делах (72% казахстанцев против 68% москвичей). Как всегда, положительные стороны культуры соседствуют с проблемными. Так, большинство московской молодежи (59%) рассматривают образование как условие овладения специальностью, они хотят стать специалистами в своей области и не обязательно при этом руководить подчиненными. Большинство же казахстанской молодежи (61%) стремятся использовать образование, чтобы «работать на руководящей должности, руководить людьми». Понятно, что общество не сможет удовлетворить всех желающих занять руководящую должность, и подобные ценностные ориентации порождают множество проблем, как социальных, так и персональных. В то же время, общий уровень ориентаций на инновации и психологическая готовность казахстанского общества к модернизации высока. Это видно, например, по выбору стран-эталонов для подражания. Опрошенные нами казахстанцы, как в республике, так и в Москве, очень редко называли в качестве образца Китай (скорее, ощущается страх перед его возможной гегемонией), почти никогда – Россию (хотя уважение к ней большое), никогда – соседей по Центральной Азии; очень редко – Турцию

(хотя отношение к ней уважительное), редко – большинство стран Востока (а наиболее традиционализированные и исламизированные, такие как Иран или Пакистан, вызывают негативные эмоции). Основным примером выступали развитые западные страны, в частности, скандинавские, а еще больше – Япония; последняя с таким обоснованием: *«такая же развитая, как западные страны, но в большей мере сохраняет традиции»*.

Опора на традиционный социальный контроль и нравственное здоровье общества. Социальное регулирование в традиционных обществах опирается на механизмы социального контроля семейно-родовых или общинных групп, а в эпоху модерна – на правовое регулирование. Переход к эпохе модерна практически всегда сопровождается кризисом традиционного социального регулирования, однако пока в Казахстане уровень традиционного контроля еще силен. Семья определяет границы выбора молодежью брачных партнеров, профессии, места жительства и направлений карьерного роста. Высокая значимость для человека семьи и рода обуславливает действенность их социального контроля в форме моральных санкций. Опасения молодежи быть морально осужденными семьей и родственниками, в свою очередь, поддерживают приемлемый (во всяком случае, более высокий, чем в России) уровень общественной нравственности. Прочность семейных и родственных связей **остается в Казахстане высокой ценностью**, к которой можно апеллировать. С этим же связано почтение к старшим, уважение к женщине, которое проявляется во всех слоях общества и не оспаривается никем. Сохранность традиционного социального контроля обеспечивается устойчивостью определенных культурных ценностей. Социологические исследования указывают на преобладание у казахской молодежи так называемой «мужской культуры» (по терминологии Дж. Хофстеда). Точнее было бы назвать эту культуру «патриархальной», поскольку она предполагает не только доминирование мужчины в семье и обществе, но и патриархальные представления о распределении социальных ролей между мужчинами и женщинами в обществе, а также «верность традициям» как признак достоинства человека. Разумеется, такая культура в условиях перехода к модерну имеет и целый ряд недостатков, например, склонность к жестким, иногда деспотическим формам отношения к подчиненным, но она же обуславливает и устойчивость традиционного социального контроля. Такой контроль, в свою очередь, обеспечивает сохранение нравственного, а в какой-то мере и физического здоровья общества. То, что Казахстан, будучи одним из районов мирового наркотрафика, характеризуется существенно меньшими показателями наркомании среди населения, чем в России, в немалой мере обусловлено действием традиционного социального контроля. Пока ни одна правовая система не может конкурировать с традиционным социальным контролем по эффективности предотвращения массовой наркоманизации или алкоголизма.

3. О социальном капитале разных групп казахстанцев

Социально-культурный климат республики формируется не только культурными нормами этнического большинства, он опирается на потенциал и других этнических и социальных групп Казахстана.

Потенциал русской советской интеллигенции. Ее культурный капитал – советское культурное и профессиональное наследие. Оно медленно убывает. Значимость этого исчезающего элемента казахстанского общества состоит в том, что именно она – держатель той универсалистской нормы и той ценностной системы, от которой ведется нравственная и профессиональная оценка происходящих процессов. Эта группа и сегодня задает точку отсчета даже для тех, кто судит с «националистических» или «технократических» позиций, чуждых этой интеллигенции. Хотя и численность, и авторитет этой группы убывает, его эффективное использование представляет собой важную политическую, социальную и экономическую задачу предстоящего развития в условиях модернизации.

Русское казахстанское меньшинство в целом высоко интегрировано в жизнь республики. Оно в не меньшей степени, чем этническое большинство, ориентировано на поддержание политической стабильности, и даже больше, чем остальные группы, заинтересовано в развитии казахстанского социума как политической, а не этнической нации «казахстанцев». Русское население в наибольшей мере опасается того, что естественный рост этнического самосознания казахов может перерасти в национализм. В этом случае почти исчерпанный в условиях стабильности потенциал миграционного оттока из Астаны русского населения может существенно возрасти, нанося урон как экономике, так и политическому имиджу Казахстана.

Русское население является хранителем социально-культурных свойств, существенно дополняющих социально-культурные свойства казахов, а именно: в русской среде выше ориентация

молодежи на квалифицированный труд, не обязательно связанный с управлением. Эти качества могут быть высоко востребованы в ходе индустриального и, особенно, инновационного этапов модернизации. В то же время сигналы, поступающие от власти, о широких возможностях карьерного роста для русского населения в сфере управления не только на высших, но и средних этапах управленческой лестницы, были бы хорошо восприняты в русской среде. В этом отношении, в качестве «золотого запаса» Казахстана можно рассматривать русское население, освоившее казахский язык. Эта категория и ныне широко интегрирована в быт, бизнес, культуру и даже политику республики. Она демонстрирует казахстанский патриотизм, пользуется симпатией казахского населения. Билингвизм и патриотизм – их социальный и культурный капитал, который может быть полнее использован и как политико-символический ресурс.

Культурный потенциал малочисленных этнических групп. Традиционные культурные нормы узбекского населения республики в чем-то противоположны казахским традициям, но именно в силу этого могут рассматриваться как дополняющие потенциал этнического большинства. Скажем, контакт крестьян-узбеков с крестьянами-казахами исторически помогал последним осваивать эффективные приемы агрикультуры. Узбеки в своем большинстве менее территориально мобильны, чем представители номадических культур, они более привязаны к традиционным местам своего расселения, но одновременно и более усидчивы, в большей мере склонны к кропотливому труду. Спрос на такие навыки будет возрастать на этапе индустриальной модернизации, и этот культурный капитал должен быть освоен через систему подготовки и переподготовки кадров в южных районах с особым патронированием их государством, поскольку узбекское население в меньшей мере, чем казахское, может опереться на семейно-родственные механизмы профессиональной мобильности.

Прочие этнические общности Казахстана также обладают своеобразными культурными и трудовыми навыками, которые могут быть использованы при расширении сфер приложения труда в республике. Вместе с тем, по отношению к ряду групп и, прежде всего, к представителям народов Северного Кавказа, стоит задача повышения их интегрированности в казахстанское общество. Для этого требуется разработка особых социальных технологий повышения адаптации этих к групп к сложившимся и изменяющимся социальным условиям. Суть этих технологий состоит в преодолении барьеров адаптации указанных групп, возникающих вследствие того, что многие их представители видят препятствия интеграции в казахстанское общество только во внешних обстоятельствах, не осознавая необходимости и самим измениться, например, поменять некоторые сложившиеся в их среде стереотипы поведения и сознания.

Казахстанский интернациональный бизнес меньше, чем любые другие слои, демонстрирует узкоэтническую ориентацию, заинтересован в формировании гражданско-политической нации и готов участвовать в управлении страной на всех уровнях. Его социально-культурный капитал – это синтез новаций и традиций. Он ориентирован на вестернизированные образцы комфорта, на освоение западных идей и технологий, высоко ценит и во многих случаях демонстрирует профессиональные компетенции. Казахская его компонента включена в систему семейно-родственных связей, активно их использует, но подразделяется на две ветви: более традиционную и модернизированную. Последняя работает с западными партнерами, выступает за прозрачность бизнеса и его правовую упорядоченность. На предприятиях этой категории бизнес-сообщества практически не действуют традиционные схемы подбора кадров, материального вознаграждения и взаимоотношений менеджмента с подчиненными. Можно с уверенностью утверждать, что для крупного казахстанского бизнеса традиционные отношения, основанные на личных связях, сегодня не являются целевой нормой. Бизнес заинтересован в институциональных изменениях и, как в ряде стран Востока, например, в Турции, выступает основным социальным двигателем модернизации.

4. О синтезе традиций и новаций

Итак, социально-культурный потенциал современного Казахстана складывается из синтеза разных этнических культур, сочетания новых тенденций, возникших в процессе независимого национального развития государства, активно включенного в глобальные процессы модернизации и традиционных отношений. Роль последних нельзя недооценивать. *Традиционные социальные сети* на начальных этапах модернизационного процесса являются одним из основных институтов, способствующих эффективному объединению труда и капитала в рамках городских агломераций и всей национальной экономики; минимизации издержек на модернизационное развитие; быстрому

распространению моделей успешного социально-экономического модернизационного поведения.

Традиционные социальные сети:

- консолидируют ресурсы для образования и повышения квалификации трудоспособных членов общества, содействуют трудоустройству, осуществляют отбор и трансляцию лучших практик по трудоустройству;
- берут на себя заботу о стариках и детях, чем расширяют возможности для экономической активности трудоспособных;
- создают условия для формирования семейного бизнеса – одной из самых эффективных форм развития малого бизнеса в сфере бытовых и жилищно-коммунальных услуг, мелкой торговли и др.;
- оказывают широкую поддержку мигрантам по всем проблемам адаптации к городской среде, включая предоставление жилья и трансляцию лучших практик трудоустройства;
- сдерживают отток высококвалифицированного человеческого капитала за пределы национальной экономики;
- обеспечивают социальный контроль, как важнейший механизм сохранения нравственного и социального здоровья общества.

Традиционный социальный капитал не вечен, он неизбежно тает под влиянием так называемой органической модернизации. Кроме того, одни и те же традиции могут иметь разные последствия применительно к разным сферам жизни. Мы привели пример того, как традиции номадизма и, прежде всего, сохранение традиционных социальных сетей позволили осуществить почти фантастический проект переселения казахов из южных регионов в северные и быстро увеличить демографический потенциал новой столицы Казахстана. Вместе с тем, те же традиционные социальные сети оказывают и негативное влияние на общество. Более половины респондентов, опрошенных нами в Казахстане, заявили, что трудоустройство в республике невозможно без опоры на связи, но это в значительной мере нивелирует квалификационные качества работника, затрудняет отбор специалистов по квалификационному признаку, усложняет вертикальную мобильность работников, особенно для молодежи. Однако патриархальные связи все больше ослабевают под воздействием процессов эмансипации личности. К тому же традиционные институты зачастую вытесняются рыночными, если последние предлагают лучшие условия для восходящей вертикальной мобильности и человеческого комфорта.

Итак, на наш взгляд, традиционные отношения создают исторический плацдарм для последующих витков модернизации; этим плацдармом и этим историческим этапом **нужно успеть эффективно воспользоваться**. Мировой опыт показывает, что бездумная радикальная ломка традиционных устоев общества в результате сверхрадикальных реформ (политических и социально-экономических) приводит к модернизационным срывам. В таком случае новый модернизационный этап уже не может опираться на ресурс традиционных семейных ценностей и требует гигантских инвестиций во внесемейные национальные институты развития. Он нуждается в конструировании новых социальных связей буквально на пустом месте. Реформы в Казахстане, к счастью, не привели к ликвидации социально-культурного потенциала традиционных социальных сетей, на которые можно опереться **на начальном этапе модернизации**.

Настоящее антрополого-экономическое исследование может быть воспринято как подтверждение представлений о том, что модернизация куда более сложный процесс, чем это представлялось еще пару лет назад. Модернизация не только разнообразна по своим национально-культурным проявлениям, но и многослойна, она включает в себя разные исторические напластования человеческого опыта.

ЛИТЕРАТУРА

Забирова А.Т. (2009). Население Астаны // *Демоскоп Weekly*, № 389–390, 14–27 сентября. Доступно на: <http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0389/analit07.php>.

Сайт Президента Республики Казахстан (1994). «О переносе столицы Республики Казахстан». Постановление Верховного Совета Республики Казахстан № 106 от 6 июля 1994 г. // Доступно на: <http://www.akorda.kz/>.

Турсунбаев А. (1973). Переход к оседлости кочевников и полукочевников Средней Азии и Казахстана // *Очерки по истории хозяйства народов Средней Азии и Казахстана*. Л.: Наука.

Федотова В.Г. (2012). Модернизация и культура // *Знание. Понимание. Умение*, № 4.

Шестаков И. (Не датировано). Почему Назарбаев перенес столицу? // *EURASIA-Internet*. Доступно на: <http://neweurasia.info/archive/articles/AST.htm>.

- Bourdieu P. (1977). Outline of a theory of practice. Cambridge: Cambridge University Press.
- LeClair E.E.Jr., Schneider H.K. (eds.) (1968). Economic anthropology: readings in theory and analysis. New York: Holt, Rinehart & Co.
- Putnam R. (1995). Tuning in, Tuning out: the Strange Disappearance of Social Capital in America // *PS: Political Science and Politics*, vol. XXVIII, № 4.
- Wyman M. (1994). Russian Political Culture: Evidence from Public Opinion Surveys // *Journal of Communist Studies and Transition Politics*, no. 10.

REFERENCES

- Fedotova V.G. (2012). Modernization and Culture. *Knowledge. Understanding. Skill*, no 4. (In Russian.)
- Official site of the President of the Republic of Kazakhstan (1994). The resolution of the Supreme Council of the Republic of Kazakhstan from July 6, 1994 of № 106 «About transfer of the capital of the Republic of Kazakhstan». Available at: <http://www.akorda.kz/>. (In Kazakh.)
- Shestakov I. (Undated). Why did Nazarbayev move the capital? *EURASIA-Internet*. Available at: <http://neweurasia.info/archive/articles/AST.htm>. (In Russian.)
- Tursunbaev A. (1973). Transition to a settled way of life of nomads and semi-nomads of Central Asia and Kazakhstan. Essays on the history of economy of peoples of Central Asia and Kazakhstan. Leningrad: Nauka Publ. (In Russian.)
- Zabirova A.T. (2009). Astana's population. *Demoscope Weekly*, no. 389–390, September 14–27. Available at: <http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0389/analit07.php>. (In Russian.)
- Bourdieu P. (1977). Outline of a theory of practice. Cambridge: Cambridge University Press.
- LeClair E.E.Jr. and Schneider H.K. (eds.) (1968). Economic anthropology: readings in theory and analysis. New York: Holt, Rinehart & Co.
- Putnam R. (1995). Tuning in, Tuning out: the Strange Disappearance of Social Capital in America. *PS: Political Science and Politics*, vol. XXVIII, № 4.
- Wyman M. (1994). Russian Political Culture: Evidence from Public Opinion Surveys. *Journal of Communist Studies and Transition Politics*, no. 10.

РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В РАЗВИТИИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Ю.В. РАЗВАДОВСКАЯ,

кандидат экономических наук, ассистент
кафедры инноватики и экономического проектирования,
Южный федеральный университет,
e-mail: yuliyaraz@yandex.ru;

И.К. ШЕВЧЕНКО,

профессор, доктор экономических наук,
кафедра инноватики и экономического проектирования,
Южный федеральный университет,
e-mail: shevchenko.76@mail.ru

В статье анализируется роль прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и транснациональных корпораций (ТНК) в условиях модернизации металлургического комплекса и повышения его конкурентоспособности на мировом рынке черной металлургии. Опыт модернизации металлургического комплекса Китая и Индии свидетельствует о том, что ПИИ и ТНК способствуют увеличению объема передачи новых технологий, знаний и новых методов управления, которые являются ключевыми факторами повышения конкурентоспособности отрасли.

Ключевые слова: черная металлургия; Россия; стратегия развития; ТНК; прямые иностранные инвестиции.

THE ROLE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN METALLURGICAL COMPLEX

Y.V. RAZVADOVSKAYA,

Candidate of Economics (PhD), Assistant, Department of Innovation and Economic Design,
Southern Federal University,
e-mail: yuliyaraz@yandex.ru;

I.K. SHEVCHENKO,

Professor, Doctor of Economics (DSc),
Department of Innovation and Economic Design, Southern Federal University,
e-mail: shevchenko.76@mail.ru

The article examines the role of foreign direct investment (FDI) and transnational corporations (TNCs) in the modernization of metallurgical complex and increase its competitiveness in the global market of ferrous metallurgy. Experience upgrading metallurgical complex in China and India suggests that FDI and TNCs contribute to an increase in the transfer of new technologies and new knowledge management practices, which are key factors increasing the competitiveness of the industry.

Keywords: iron and steel; Russia; development strategy; TNK; foreign direct investment.

JEL classification: L610, F230, G150.

Одна из основных характеристик индустриально развивающихся стран заключается в том, что их рост связан с потреблением большого количества материалов, средств производства, и прежде всего, продукции черной металлургии. Это происходит из-за того, что на определенных стадиях индустриализации отрасли или нового этапа индустриального освоения территории, ввиду инновационной цикличности структуры экономики и потребностей ее имманентной модернизации, возникает необходимость высоких расходов на развитие инфраструктуры, модернизацию и технологическое перевооружение средств производства.

Строительство и модернизация производственных предприятий, электростанций, портов, железнодорожных путей, а также магазинов, офисов, домов требует большого количества средств производства. В связи с чем увеличивается потребность в продукции черной металлургии. При этом необходимо отметить, что повышаются требования к качеству потребляемой металлопродукции, которое в большей степени зависит от технологической базы производства, способности предприятий использовать новые методы производства.

Процессы структурной трансформации экономики 1990-х в значительной степени сказались на состоянии металлургической промышленности России. В частности, вызвали низкий уровень технологической базы горнорудных и металлообрабатывающих предприятий, износ основных фондов, снижение квалификации кадрового потенциала (Shevchenko, Razvadovskaya, 2013). Также одной из основных проблем развития металлургической промышленности России является истощение запаса естественных ресурсов. Эти проблемы определяют снижение конкурентоспособности российской металлургии в условиях развития новых промышленных стран (Китай, Южная Корея), которые ежегодно наращивают объемы производства металлов и становятся сильными игроками на мировом рынке металлопродукции. На мировом рынке металлопродукции основным конкурентом России является Китай, позиции которого ежегодно усиливаются за счет разработки новых месторождений, выпуска более качественной продукции (рис. 1.).

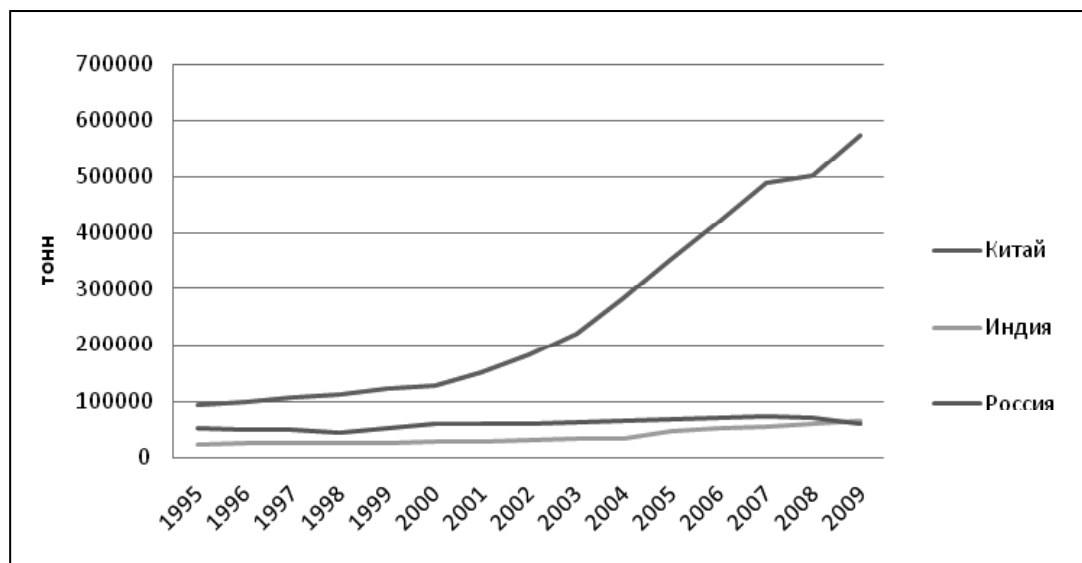


Рис. 1. Динамика производства стали в Китае, Индии, России за период 1995–2009.

Источник: (UN Data, undated)

В России металлургия является одной из основных отраслей промышленности. Доля металлургии в ВВП России составляет около 5%, в промышленном производстве более 17%, в экспорте более 14% (Шевцов, 2012). Структурный сдвиг в глобальном производстве создает равные условия для развивающихся экономик, которые проходят путь индустриализации. При этом позиции России в экспорте продукции металлургии относительно невысокие, что вызывает необходимость выявления причин такого отставания.

В технологии обработки черных металлов в отечественном комплексе доминирует мартеновское производство стали в общем объеме (17%), в США – 2,5%, в Японии и Германии такие технологии уже не используются. Если в отечественной металлургии 60% стали разливается в слитки, то в США, Японии, Германии более 90% перерабатываются в машинах непрерывного литья. Доля

сортовой металлопродукции в прокате составляет 60%, а листового проката с покрытием – 4%, что практически в 10 раз меньше, чем в развитых странах (*Развадовская, 2012. С. 23–26*).

Институциональная структура российской металлургии также отличается от развитых стран и определяет ее низкую конкурентоспособность. В частности, российские компании более склонны к вертикальной интеграции и вовлечению сырьевых активов в структуру стальных компаний. В отличие от развитых стран не развита мини- и микрометаллургия, а также вторичная металлообработка. Организационную основу черной металлургии в России составляют вертикально интегрированные компании, на долю которых приходится 79% от выплавляемой стали. Вертикально интегрированные компании производят 79% от всей выплавки стали в России. При этом компании являются экспортоориентированными, доля экспортных поставок в продажах составляет в них от 35% до 45% (*PricewaterhouseCoopers, 2006. Рр. 138–140*).

Металлургический сектор является одним из наиболее ресурсоемких секторов экономики. Только для ремонта и поддержания производственных мощностей в металлургии в 1990-е гг. требовалось примерно 15 долл. на т (около 1 млрд долл. в год), в 2004–2005 гг. инвестиции возросли до 3 млрд долл. в год, а по инвестиционным программам 2007–2008 гг. – около 5 млрд долл. в год.

Другой особенностью сектора в России является высокая, по сравнению с мировой практикой, социальная нагрузка, по причине того, что более 70% крупных предприятий отрасли являются градообразующими и на их балансе остаются сфера ЖКХ, объекты образования, здравоохранения (*Куликов, 2010*).

Еще одна специфическая черта российской черной металлургии – сильные региональные диспропорции в производстве и потреблении металлопродукции.

Курс на масштабную модернизацию, объявленный Президентом страны, дает шанс направить государственные ресурсы в те сферы, где бизнес пока не может восстановить режим работы, совместимый с участием в технологическом развитии собственными силами (*Meliantsev, 2004*). Среди мер государственной поддержки российской черной металлургии, имеющих отношение к модернизации, следует выделить расширение перечня видов импортного технологического оборудования, которое не подлежит обложению НДС, а также поддержку приоритетных инвестиционных проектов в виде доступа к льготному кредитованию.

В государственных программах развития отрасли металлургии строятся сценарии сырьевого или инновационного развития предприятий металлургии. При этом развитие отрасли по инновационному сценарию требует значительных капиталовложений со стороны государства, а развитие по сырьевому сценарию не позволит построить конкурентоспособный сектор экономики (*Шевченко, Развадовская, 2013*). В связи с этим модель развития металлургической промышленности должна чередовать элементы сырьевого и инновационного развития сектора с ориентирами на создание транснациональных компаний.

Очевидно, что стратегические угрозы, связанные с усилением конкурентоспособности Китая, должны ориентировать российские металлургические компании на поиск возможностей роста производства металлопродукции. Наличие невысокого спроса на металлопродукцию на внутреннем рынке России связано с низкими темпами модернизации. При этом внутренний спрос на металлопродукцию не является ограничением к росту производства. К примеру, в США рост металлопродукции в 2000 г. увеличился в 9,6 раза, с 5,1 млрд до 49 млрд долл. Ежегодный рост потребления металла в мире в 2000-х (в среднем около 70 млн т в год, т. е. больше, чем от общего объема производимого металла в России) устраняет вопрос о количественных ограничениях роста производства с ориентацией на экспорт.

Большинство специалистов в области экономики отрасли называют в числе конкурентных преимуществ России в черной металлургии относительно низкие затраты на труд, а также научные исследования и разработки. Такие преимущества создают положительную тенденцию для привлечения прямых иностранных инвестиций в отрасль. При этом эффекты от ПИИ присутствуют не только в принимающих компаниях, они положительно сказываются на экономике в целом.

Привлечение инвестиций и обеспечение их вклада в оснащение отраслей и территорий является приоритетом как для развитых, так и развивающихся стран. На современном этапе формируется инвестиционная политика нового поколения, ориентированная на создание и поддержание общего благоприятного инвестиционного климата. В рамках инвестиционной политики главным смыслом привлечения инвестиций и получения от них выгод становится инклюзивный рост и устойчивое развитие. Это ведет к возникновению определенных задач в области инвестиционной политики

на национальном и международном уровнях. На национальном уровне эти задачи включают в себя интеграцию инвестиционной политики в стратегию развития, включение в инвестиционную политику целей устойчивого развития и обеспечение актуальности и эффективности, а на уровне компаний – разработку таких стратегий развития, которые будут ориентированы на привлечение ПИИ и интернационализацию.

Прямые иностранные инвестиции способствуют экономическому росту в принимающих странах, прямо и косвенно оказывая положительное воздействие на занятость, объемы экспорта и внедрение новых технологий (*Blomström, Sjöholm, 1999*). Внешние эффекты, как правило, известны как вторичные эффекты, иностранные инвесторы не могут присваивать их полностью. Наличие определенных внешних эффектов от притока прямых иностранных инвестиций привело к тому, что многие страны с переходной экономикой стали формировать политику, направленную на привлечение иностранных инвесторов в предприятия промышленности. Формирование такой политики связано с тем, что предприятиям промышленности в развивающихся странах необходимо модернизировать свою производственную структуру, обновлять инфраструктуру, а также повышать уровень квалификации работников. Таким образом, основным направлением промышленной политики в развивающихся странах является реструктуризация предприятий, которая в современных условиях может быть обеспечена за счет привлечения иностранных инвестиций. Многие авторы утверждают, что прямые иностранные инвестиции являются важным источником инвестиционных фондов, как для государственного сектора, так и для растущего частного сектора, способствуя передаче новых знаний и технологии, развитию конкуренции (*Джонс и др., 1998; Эстрин, 2002; Мейер, 2001*).

Несмотря на наличие положительных эффектов от иностранных инвестиций, в отечественных компаниях могут также проявляться отрицательные эффекты, в том числе потеря квалифицированных работников в филиалах ТНК. Также в краткосрочной перспективе рост конкуренции со стороны ТНК может снизить долю рынка местных предприятий, несмотря на модернизацию технологической базы и повышение конкурентоспособности. Однако в отчете ООН отмечается, что положительный эффект перевешивает отрицательные в большинстве случаев (*United Nations, 2001. Pp. 76–81*). Наличие положительных эффектов для принимающей ПИИ страны стимулирует государства разрабатывать меры промышленной политики, ориентированной на приток иностранного капитала в целях модернизации предприятий и повышения конкурентоспособности отраслей. В 2011 г. в целях стимулирования роста многие страны продолжили либерализацию и поощрение иностранных инвестиций в различных отраслях экономики (*United Nations, 2012. Pp. 32–35*).

В большинстве случаев приток ПИИ в развивающиеся страны происходит за счет транснациональных корпораций, которые открывают новые филиалы и обеспечивают приток не только инвестиций, но и новых технологий, знаний и новых методов управления. Следует отметить, что Россия находится в десятке перспективных стран для притока ПИИ.

Согласно данным отчета UNCTAD, в десятке наиболее перспективных принимающих стран, по мнению руководителей ТНК в группе развивающихся стран – Китай, Индия, Индонезия, Бразилия, Российская Федерация, Таиланд (*United Nations, 2001*). При этом, по оценкам экспертов, несмотря на то, что капитальные затраты ТНК на производственные активы и приобретения растут (их рост в 2011 г. составил 12%), дополнительные денежные средства, (примерно 105 млрд в том же 2011 г.), все еще целиком не размещены. По мере улучшения экономической ситуации в глобальной экономике избыток ликвидности может в будущем трансформироваться в рост ПИИ. Если строить инвестиционные прогнозы по 100 крупнейшим ТНК, денежные авуары которых, по оценкам, в общей сложности составляют 5 трлн долл., размер капитала, который может быть размещен в виде инвестиций, составляет 500 млрд долл., т. е. около трети глобальных потоков ПИИ. В этих условиях российские предприятия черной металлургии могут рассчитывать на часть иностранных инвестиций.

Вступив в ВТО, страна приняла на себя обязательства ослабить ограничения на иностранные инвестиции в ряде отраслей сферы услуг (в том числе в банковской сфере, секторах страхования, бизнес-услуг, телекоммуникаций и распределительной сфере). Это может также повысить доверие иностранных инвесторов и улучшить общий инвестиционный климат. ЮНКТАД прогнозирует сохранение роста притока ПИИ в страны с переходной экономикой под воздействием улучшения инвестиционного климата, осуществления новых программ приватизации в добывающих отраслях, коммунальной, банковской и телекоммуникационной сферах.

Следует ожидать, что технологическая модернизация производственного процесса за счет привлечения прямых иностранных инвестиций сможет обеспечить потребности в высококачественной металлургической продукции авиационного производства, судостроения, транспортного машиностроения, энергетики, железнодорожного транспорта, строительства и других отраслей экономики.

Ввод в производственный процесс высокотехнологичного оборудования позволит обеспечивать внутренний спрос отраслей энергомашиностроения, электротехники, транспортного машиностроения и других отраслей нового технологического уклада, а также сократить долю импорта высококонкурентной продукции проката.

ЛИТЕРАТУРА

Куликов Л.А. (2010). Анализ финансовых потоков предприятий черной металлургии // *Экономический анализ: теория и практика*, № 17 (182), с. 29–38.

Развадовская Ю.В. (2012). Инструментарно-методическое обеспечение управления структурными преобразованиями экономики промышленного сектора. Диссертация на соискание ученой степени кандидата наук. Ростов-на-Дону.

Швецов В. (2012). Горнорудный комплекс: лакмус экономики // *Промышленник России*, № 12 (143), с. 12–13.

Шевченко И.К., Развадовская Ю.В. (2013). Динамика производства металлургии в развивающихся странах // *Экономический анализ: теория и практика*, № 34 (337), с. 5–9.

ЮНКТАД (2012). Доклад о мировых инвестициях. Нью-Йорк и Женева.

Blomström M., Sjöholm F. (1999). Technology transfer and spillovers: does local participation with multinationals matter? // *Eur. Econ. Rev.*, № 43, pp. 915–923.

Buck T., Filatochev I., Wright M., Zhukov V. (1999). Corporate governance and employee ownership in an economic crisis: Enterprise strategies in the former USSR // *Journal of Comparative Economics*, vol. 27, № 3, pp. 459–474.

Estrin S., Wright M. (1999). Corporate governance in the former Soviet Union: an overview // *Journal of Comparative Economics*, vol. 27, № 3, pp. 398–421.

Jones D.C., Mygind N. (1999). The nature and determinants of ownership changes after privatization: Evidence from Estonia // *Journal of Comparative Economics*, vol. 27, № 3, pp. 422–441.

Meliantsev V.A. (2004). Russia's Comparative Economic Development in the Long Run // *Social Evolution & History*, № 3, pp. 106–136.

Meyer K.E. (2001). International business research in transition economies / In: Brewer T.L., Rugman A.M. (eds.) *Oxford Handbook of International Business*. Oxford: Oxford Univ. Press, pp. 716–759.

PricewaterhouseCoopers (2006). The World in 2050. The perspectives of development of the economics of the countries with developing markets in process and competition of OECD. London: PricewaterhouseCoopers.

Shevchenko I.K., Razvadovskaya Y.V. (2013) Structural changes in the Russian Industry 1992–2010 // *World Applied Science Journal*, vol. 28, № (6), pp. 123–127.

UN Data (undated). U.S. Geological Survey (Reston, Virginia). Industrial Commodity Statistics Database. Available at: <http://data.un.org/Data.aspx?q=Zinc&d=ICS&f=cmID%3a14290-3>.

United Nations (2001). World Investment Report 2001. Geneva.

United Nations (2012). World Investment Report 2012. Geneva.

REFERENCES

Kulikov L.A. (2010). Analysis of financial flows of ferrous metallurgy enterprises. *Economic Analysis: Theory and Practice*, № 17 (182), pp. 29–38. (In Russian.)

Razvadovskaya Y.V. (2012). Instrument-methodological support management of structural transformation of the economy of the industrial sector. Dissertation for the degree of candidate of sciences. Rostov-on-Don. (In Russian.)

Shvetsov V. (2012). Mining complex: litmus economy. *Russian industrialist*, no. 12 (143), pp. 12–13. (In Russian.)

Shevchenko I.K., Razvadovskaya Y.V. (2013). Dynamics of production of steel in developing countries // *Economic Analysis: Theory and Practice number*, № 34 (337), pp. 5–9. (In Russian.)

UNCTAD (2012). World Investment Report. New York and Geneva. (In Russian.)

Blomström M., Sjöholm F. (1999). Technology transfer and spillovers: does local participation with multinationals matter? // *Eur. Econ. Rev.*, № 43, pp. 915–923.

Buck T., Filatochev I., Wright M., Zhukov V. (1999). Corporate governance and employee ownership in an economic crisis: Enterprise strategies in the former USSR // *Journal of Comparative Economics*, vol. 27, № 3, pp. 459–474.

Estrin S., Wright M. (1999). Corporate governance in the former Soviet Union: an overview // *Journal of Comparative Economics*, vol. 27, № 3, pp. 398–421.

Jones D.C., Mygind N. (1999). The nature and determinants of ownership changes after privatization: Evidence from Estonia // *Journal of Comparative Economics*, vol. 27, № 3, pp. 422–441.

Meliantsev V.A. (2004). Russia's Comparative Economic Development in the Long Run // *Social Evolution & History*, № 3, pp. 106–136.

Meyer K.E. (2001). International business research in transition economies / In: Brewer T.L., Rugman A.M. (eds.) *Oxford Handbook of International Business*. Oxford: Oxford Univ. Press, pp. 716–759.

PricewaterhouseCoopers (2006). *The World in 2050. The perspectives of development of the economics of the countries with developing markets in process and competition of OECD*. London: PricewaterhouseCoopers.

Shevchenko I.K., Razvadovskaya Y.V. (2013) Structural changes in the Russian Industry 1992–2010 // *World Applied Science Journal*, vol. 28, № (6), pp. 123–127.

UN Data (undated). U.S. Geological Survey (Reston, Virginia). Industrial Commodity Statistics Database. Available at: <http://data.un.org/Data.aspx?q=Zinc&d=ICS&f=cmID%3a14290-3>.

United Nations (2001). *World Investment Report 2001*. Geneva.

United Nations (2012). *World Investment Report 2012*. Geneva.

ГАРМОНИЗАЦИЯ ИНТЕРЕСОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ, ЗАЕМЩИКОВ И КРЕДИТОРОВ КАК ОСНОВА ПРОГРАММ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ (ОБЗОР ИССЛЕДОВАНИЙ)

Л.А. ШАФИРОВ,

кандидат социологических наук, магистр делового администрирования (MBA),
докторант бизнес-школы «СКЕМА», г. Лилль, Франция, и программы DBA
Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва,
e-mail: shafirov@mail.ru

ТERRA ECONOMICUS
✧ 2014 Том 12 № 2

Возрастающий интерес к повышению доступности финансовых услуг для малообеспеченных категорий граждан, в частности, – возможностей использования кредитных ресурсов низкодоходными и социально наименее защищенными группами населения, обуславливает актуальность исследования вопросов, связанных с разработкой и внедрением новых розничных кредитных продуктов. В статье проводится обзор исследований, посвящённых концепциям кредитования населения в контексте проблемы финансовой инклюзии. Проанализированные источники охватывают вопросы роли микрофинансирования, кредитования на основе тесных взаимоотношений с клиентами, социального банкинга, банкинга, ориентированного на интересы местных сообществ, группового кредитования с точки зрения их влияния на финансовую устойчивость заёмщиков, кредиторов, а также устойчивое развитие территорий. Выявлен пробел в охвате существующими исследованиями проблематики разработки кредитных продуктов для населения в контексте гармонизации интересов акторов системы потребительского кредитования. Обоснована возрастающая роль местных сообществ как акторов системы рационального кредитования населения. Сделан вывод о необходимости разработки кредитных предложений для населения, ориентированных на интересы местных сообществ, т. е. нацеленных на согласование интересов заемщиков, кредиторов и устойчивого развития территорий.

Ключевые слова: разработка новых розничных кредитных продуктов; обзор литературы; устойчивый банковский бизнес; микрокредитование; финансовая инклюзия; групповое кредитование; индивидуальное кредитование; банковские услуги на основе отношений с клиентами; устойчивое развитие местных сообществ; кредитное поведение.

HARMONIZING THE INTERESTS OF LENDERS AND BORROWERS WITH THE GOALS OF SUSTAINABLE TERRITORIAL DEVELOPMENT: THE BASIS FOR PRODUCT DEVELOPMENT IN RETAIL BANKING (A SURVEY OF THE LITERATURE)

L.A. SHAFIROV,

Candidate of Sociology (PhD), MBA (St. Gallen University),
Executive DBA Candidate at the Financial University under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Executive PhD Candidate at SKEMA Business School, Lille, France,
e-mail: shafirov@mail.ru

Recent research on inclusive financial services reveals the urgency of issues related to product development in retail banking, and especially for low-income groups. The article provides a review of literature on microfinance, relationship banking, social banking, community banking, and group lending in context of achieving financial sustainability by both borrowers and lenders having their interests harmonized with those of sustainable territorial development. The theoretical gap is identified, showing the lack of researchers' attention to retail product/service development aimed at harmonization of interests of consumer lending system participants. Increasingly important role of local communities in sustainable (= rational) lending is proved. The conclusion is made that the product development in retail banking, being community-oriented, should be aimed at the alignment of interests of the borrowers and the lenders, along with sustainable territorial development priorities.

Keywords: *product development in retail banking; literature review; sustainable banking; microcredit; financial inclusion; group lending; individual lending; relationship banking; sustainable community development; credit behavior.*

JEL classification: *G02, G21, G28, R51, R58.*

Вместо введения

В настоящее время, в условиях бума потребительского кредитования (Шафиров, 2013а), актуализируются проблемы разработки кредитных продуктов для населения, которые не только бы обеспечивали возможность удовлетворения текущих нужд индивидов за счет заемных средств, но и способствовали решению социальных проблем, т. е. обладали социальной эффективностью.

Анализ данных тенденций развития кредитования населения предполагает, прежде всего, исследование существующих подходов к разработке розничных кредитных продуктов и выявление возможностей повышения их социальной направленности.

Разработка и внедрение кредитных продуктов для населения традиционно лежит в русле исследований, посвященных банковскому делу. В них, как правило, рассматриваются процессы взаимодействия кредитора (финансовой организации) и заемщика (физического лица) в процессе осуществления кредитования (например (Friexas, Rochet, 1999)). Преимущественно исследуются риски обеих сторон при различных вариантах дизайна кредитных договоров, транзакционные издержки при предоставлении кредитов кредиторами и при их обслуживании заемщиками. Нацеленность на снижение кредитных рисков и расходов кредиторов при разработке и продвижении кредитных продуктов приводит к тому, что часть слоев населения оказывается лишенной доступа к некоторым видам кредитов по причинам, среди которых выделяют высокую стоимость банковских услуг, территориальную удаленность, отсутствие необходимых документов (Demirguc-Kunt, Klapper, 2012).

Однако возрастающая кредитная экспансия, рост конкуренции на рынке кредитования населения, а также запрос общества на ликвидацию неравенства, на повышение социальной эффективности финансовой системы в целом и кредитования физических лиц в частности, привели к распространению направлений исследований, связанных с учетом особенностей различных групп заемщиков и их интересов.

Кредитные продукты для населения в контексте финансовой инклюзии: обзор исследований¹

1. Возможности для заемщика, преимущества для кредитора: микрофинансирование, relationship banking, social banking

Так, исследования развития возможностей финансовой инклюзии (см., например (Chien, 2012; Demirguc-Kunt, Klapper, 2012)), говорят о необходимости охвата банковским обслуживанием, и в первую очередь – кредитованием, более широких слоев населения, за счет ослабления препятствующих этому барьеров. В данном контексте речь может идти, например, о повышении транспарентности предложения финансовых услуг, что особенно важно для низкодоходных групп населения, зачастую не имеющих положительного опыта взаимодействия с банками и обладающих низким уровнем финансовой грамотности.

¹ Основные результаты анализа избранных работ по отдельным вопросам, связанным с исследованием возможностей гармонизации интересов участников кредитования населения при разработке кредитных продуктов, представлены в табл. 1 (см. Приложение 1).

Не имея подчас доступа к «формальному», банковскому кредитованию, бедное население обращается к микрофинансовым организациям. Так, в исследовании Икечукву (*Ikechukwu, 2012*) подчеркивается, что основной целью создания таких организаций является кредитование экономически активного бедного населения. В работе Кристена и Пирса (*Christen, Pearce, 2006*) показано, что относительно эффективные модели микрокредитования бедного населения существуют, и их распространение может способствовать развитию предпринимательства и фермерства. В то же время оценка эффектов от микрокредитования представляется затруднительной: в частности, Давендэк с коллегами (*Duvendack et al., 2011*) в своем обширном обзоре делают вывод, что практически все исследования, посвященные изучению эффективности микрокредитования, страдают слабой методологией и основаны на недостаточно адекватных данных.

Однако исследования возможностей финансовой инклюзии и кредитования бедных слоев населения, хотя и нацелены на сглаживание неравенства в доступе к кредитным ресурсам, как правило, не касаются использования потенциала большей информированности кредиторов о финансовом положении, потребностях заемщиков. Такая информация, в частности, может быть получена в результате более тесных взаимоотношений кредиторов с клиентами (*relationship banking*).

Исследования, посвященные кредитованию на основе тесных взаимоотношений с клиентами, свидетельствуют о том, что банки получают значительную часть прибыли за счет «отношений» с клиентами, и использование подхода *relationship banking* создает конкурентное преимущество для кредитора, особенно в случаях, когда заемщик нацелен на сотрудничество только с одним банком (*Garriga, 2006*), что свидетельствует о выгоде данного подхода к кредитованию для финансовых институтов.

Вместе с тем, согласно работе Ферри и коллег (*Ferri, Kang, Kim, 2001*), он выгоден также и для заемщиков, особенно в период системного кризиса. Результаты указанного исследования, основывающегося на данных о кризисе 1990-х годов, актуальны и для современных угроз стабильности. И хотя исследования на примере Чехии (*Geršl, Jakubík, 2010*) показывают, что заемщики, прибегающие к такого рода кредитованию, демонстрируют более волатильные доходы и большую долю овердрафтов, уровень кредитного риска линейно снижается при увеличении в кредитном портфеле банка «отношенческих» кредитов.

Если на ранних этапах возникновения такого типа кредитования оно было характерно только для малых и нишевых банков, в настоящее время крупные банки также имеют потенциал их использования (*De la Torre, Peria, Schmukler, 2010; Uchida, Udell, Yamori, 2008*). Причем практика кредитования на основе тесных взаимоотношений с организациями-работодателями дает банку более широкие возможности для предложения сотрудникам данных организаций, собственникам и членам их семей линейки потребительских кредитов. Это свидетельствует о наличии потенциала развития такого рода кредитования в направлении разработки продуктов для населения.

Повышению возможностей кредитования и финансовой инклюзии также способствует так называемый «социальный банкинг» (*social banking*). Причем для Российской Федерации социальный банкинг потенциально имеет особое значение, так как по данным Всемирного банка (*Ратледж, 2009*) население страны обладает низким уровнем финансовой грамотности и не владеет информацией о своих правах, вследствие чего рекомендуется проводить мероприятия по защите прав потребителей финансовых услуг, в частности, укреплять институциональную основу и совершенствовать порядок раскрытия информации. К аналогичным выводам приходят Д.Х. Ибрагимова и С.В. Сурков (*Ибрагимова, Сурков, 2008*), говоря о том, что стратегия вовлечения банками в кредитование потенциальных клиентов должна быть комплексной: от ликвидации финансовой неграмотности и обучения просчитывать риски в различных ситуациях до выстраивания абсолютно транспарентных отношений между банками и заемщиками.

Таким образом, общим трендом в разработке кредитных продуктов для населения является смещение акцента только с уравнивания спроса и предложения кредитов и связанных с этим рисков на учет более широкого спектра интересов сторон процесса кредитования. В качестве основного конкурентного преимущества банка в ряде исследований (например (*Drotskie, 2009*)) декларируется ориентация на клиентов, понимание их потребностей, ожиданий, особенностей поведения, опыта. Поэтому разрабатываемые кредитные продукты для населения должны учитывать индивидуальные особенности потребителей.

2. Целевое потребительское кредитование как инструмент финансовой инклюзии

Рассмотренные концепции потребительского кредитования, тем не менее, учитывают интересы только двух основных сторон кредитных отношений – кредитора (банковской организации) и

индивидуального заемщика. Учет же общественных, социальных интересов происходит в большей степени косвенным образом. При вовлечении в сферу охвата кредитными услугами низкодоходных и социально наименее защищенных групп населения рассматриваются интересы «общества в целом», такие как ослабление дискриминации, уравнивание прав и возможностей граждан. Однако не учитываются особенности и ограничения каждого индивида, что приводит к искажению результатов.

Так, с одной стороны, беззалоговые нецелевые краткосрочные кредиты, предоставляемые в России банками и микрофинансовыми организациями, рассчитанные на бедное население, создают для малообеспеченных индивидов и домохозяйств возможность доступа к кредитным ресурсам, т. е. повышают степень финансовой инклюзии. Однако, с другой стороны, чрезмерно высокие процентные ставки по таким кредитам, в сочетании с непрозрачностью их начисления для финансово неграмотного населения, приводят к возникновению непосильного долгового бремени, вынуждающего кредитоваться вновь для погашения ранее возникших обязательств.

Причем цели использования заемных средств заемщиками, как правило, не согласованы с интересами повышения благосостояния домохозяйств заемщиков в долгосрочной перспективе. Подобного рода финансовая инклюзия в лучшем случае повышает уровень текущего потребления домохозяйства (приводя в дальнейшем к его снижению за счет погашения кредита и процентов по нему), в худшем – способствует удовлетворению нерациональных потребностей в предметах демонстративного потребления.

Таким образом, можно констатировать, что истинная финансовая инклюзия может быть обеспечена в результате разработки, внедрения, увеличения объемов и количества предоставления заемщикам, относящимся к разным группам по размеру доходов, целевых потребительских кредитов. При этом целевое использование заёмных средств, получаемых в рамках таких кредитов, должно быть гармонизировано, как минимум, с интересами сообществ по месту проживания заемщиков. Можно предположить, что в противном случае увеличение доступности средств потребительского кредитования будет играть позитивную роль только для рациональных заемщиков, хорошо осознающих свои интересы. Для остальных же заемщиков потребительское кредитование будет иметь и уже имеет весьма негативные последствия (Шафиров, 2013а).

3. Модель рационального кредитования населения: роль местных сообществ

В последнее время существенную роль в финансовой системе стали играть местные сообщества. Так, в США начиная с 1984 г. по настоящее время активно развиваются местные банки (так называемые «community banks») (*Federal Deposit Insurance Corporation, 2012*). В России же исследователями отмечается сокращение числа региональных банков и экспансия федеральных сетевых банков (Роднина, 2014). Однако, по мнению автора, данная тенденция не может рассматриваться как препятствие для совместной разработки кредиторами и лидерами местных сообществ кредитных предложений для населения. В качестве обоснования данного предположения может быть рассмотрен доказанный (см.: *Uchida, Udell, Yamori, 2008; de la Torre, Peria, Schmukler, 2010*)) потенциал крупных банков по развитию relationship banking.

В связи с возрастанием роли местных сообществ, которые автор считает возможным рассматривать в качестве полноценных акторов системы рационального кредитования населения (см., например: *Вольчик, Шафиров, Оганесян, 2013; Шафиров, Оганесян, 2013*)), автором предлагается новая модель взаимодействия сторон в кредитном процессе (см. рис. 1). Данная модель предполагает, что местные сообщества становятся непосредственным участником процесса кредитования населения, реализуя организующую и регулирующую функцию по соблюдению рациональных интересов граждан, гармонизированных с интересами местных сообществ.

Первая модель относится к «традиционному» рассмотрению взаимодействия кредитора и заемщика, где исследуются только условия и последствия заключения и исполнения кредитных сделок. Вторая модель отражает инклюзивные, социально-ориентированные, «отношенческие», групповые, иные аналогичные схемы кредитования, в которых, помимо прямых интересов кредитора в увеличении объемов продаж потребительских кредитов с максимальной доходностью, кредиторы учитывают последствия предоставления и использования таких кредитов. Третья же модель, предлагаемая автором, включает местные сообщества в качестве еще одного актора системы кредитования; роль их заключается в содействии сокращению рисков кредиторов и заемщиков, в том числе – посредством снижения степени асимметричности релевантной информации, а также – в контроле соблюдения интересов индивидов и домохозяйств, выступающих в качестве заемщиков, причем эти интересы должны быть гармонизированы с интересами местных сообществ.

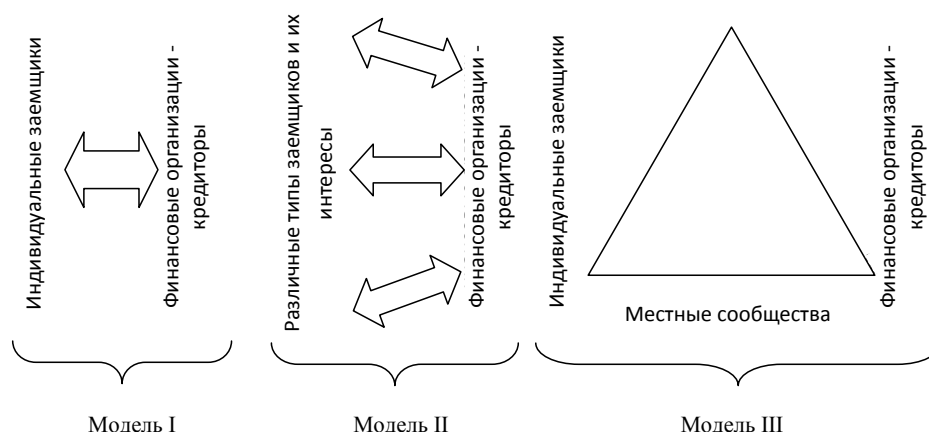


Рис. 1. Три модели взаимодействия сторон процесса кредитования (теоретический аспект)

Данная модель кредитования, таким образом, имеет направленность на гармонизацию интересов всех трех вовлеченных в кредитный процесс сторон. Для местных сообществ основным вектором гармонизации интересов выступает устойчивое развитие. Несмотря на различие его трактовок (например, (Peterson, 2008)) и концепций, таких как экологическая экономика (измерение вклада четырех видов капитала: природного, вещественного, социального и человеческого), индикатор чистого прогресса (GPI, позиционируемый как альтернатива ВВП) и «экологический след» (измерение биологической мощности, затрачиваемой на поддержание стиля жизни сообщества), в качестве целей устойчивого сообщества выделяют (Power, 2004) здоровую окружающую среду, преуспевающую экономику, социальное благополучие.

Так, в рамках предлагаемой автором концепции, интересы устойчивого развития местного сообщества вполне согласуются с возможностями разработки и внедрения кредитных продуктов для населения, предназначенных для кредитования на рациональные цели. Рациональные потребительские цели (образовательные кредиты для оплаты обучения заемщиков – жителей территории – тем знаниям и навыкам, которые необходимы работодателям, осуществляющим деятельность на территории; кредиты на улучшение жилищных условий: приобретение, утепление, газификация жилья; кредиты на развитие огородничества и садоводства; кредиты на коллективные сезонные закупки топлива, одежды, обуви; кредиты для оплаты медицинских услуг и другие), в понимании автора (Шафиров, 2013b; 2013c), максимально гармонизированы с целями устойчивого развития территории, так как направлены на повышение благосостояния индивида и его домохозяйства.

При этом гармонизация интересов заемщиков с интересами местных сообществ должна происходить с учетом ряда особенностей финансового и конкретно кредитного (заемного) поведения жителей территорий.

Исследованию финансового – в целом и кредитного поведения – в частности посвящены работы ряда отечественных авторов, среди которых необходимо отметить П.М. Козыреву (Козырева, 2012), Д.Х. Ибрагимову (Ибрагимова, 2008a; 2008b), С.В. Суркова (Ибрагимова, Сурков, 2008) и других.

Так, П.М. Козыревой (Козырева, 2012) выявлено, что наиболее характерными особенностями финансового поведения населения, затрудняющими процессы социально-экономической адаптации в нынешней России, являются высокий уровень финансовой пассивности и ориентация граждан на государство, дефицит финансовой грамотности и навыков использования активных практик в этой сфере, низкий уровень доверия к основным финансовым институтам. В связи с этим, для более полной реализации имеющегося кредитного потенциала (по результатам исследования Д.Х. Ибрагимовой (Ибрагимова, 2008b), опыт банковского кредитования имеют свыше трети россиян, практически каждая молодая семья и или другая семья непенсионеров) банкам необходимо разрабатывать и развивать новые кредитные продукты и направления кредитования. В случае гармонизации их целевого назначения (использования заемных средств) с интересами местных сообществ удовлетворение потребностей заемщиков, сказываясь на их личном благосостоянии, будет одновременно способствовать устойчивому развитию территории их проживания.

4. Практика группового кредитования как инструмент снижения кредитных рисков

Исследование возможностей согласования интересов заемщиков, кредиторов и местных сообществ лежит в русле изучения не только текущего кредитного поведения, но и возможных направлений его изменения, в том числе – вовлечения в кредитование групп граждан и трансформации кредитных продуктов таким образом, чтобы максимально удовлетворить гармонизированные друг с другом потребности членов групп.

Расширение возможностей кредитования, в том числе и бедных, традиционно некредитоспособных слоев населения производится, в частности, при использовании практики так называемого «группового кредитования», или групповой ответственности при кредитовании, в противовес индивидуальной. Ряд исследований показывает позитивный эффект от подобной практики. Так, Аттаназио с коллегами (*Attanasio, Augsburg, De Haas, Fitzsimons, Harmgart, 2013*), используя данные о сельской части Монголии, выявили, что при оценке влияния групповой и индивидуальной ответственности при кредитовании бедных слоев населения выявлено положительное влияние групповой ответственности на развитие предпринимательства и потребление продовольствия. При групповой ответственности заемщики менее склонны делать неофициальные денежные трансферты родным и близким. Предполагается, что солидарная ответственность может удерживать заемщиков от использования кредитных ресурсов на неинвестиционные цели. Различий в процентной ставке для двух типов микрокредитования обнаружено не было. Этот результат в определенной степени подтверждает полученный Хермесом и коллегами (*Hermes, Lensink, Teki, 2003*): при групповой ответственности взаимный мониторинг и социальные связи лидера группы помогают снизить моральный риск членов группы. Однако взаимный мониторинг и социальные связи других членов группы не приводят к снижению морального риска внутри группы.

В то же время несколько отличающиеся результаты были получены Джине и Карланом (*Giné, Karlan, 2010*). Они показали, что индивидуальная ответственность при кредитовании, по сравнению с групповой, не приводит к изменениям в выплатах, и взаимный мониторинг, действующий при групповой ответственности, не является необходимым. Но групповая ответственность способна создавать хорошо функционирующие группы, и их новые члены следуют практике и политике остальных. Этот результат похож на полученный ранее Жатаком (*Ghatak, 1999*), показавшим, что схемы группового кредитования, использующие объединенные возможности по применению информации, которой обладают заемщики о проектах друг друга, приводят к позитивным результатам при формировании групп заемщиков. Это выгодно для заемщиков, так как надежные заемщики объединяются с такими же надежными партнерами. Результаты Джине и Карлана (*Giné, Karlan, 2010*) предполагают, что инновации в кредитовании бедных слоев населения должны лежать в плоскости создания методов индивидуального и более гибкого кредитования.

Выводы и направления для будущих исследований

Вышесказанное подтверждает вывод автора о том, что исследований и разработок в области согласования интересов всех вовлеченных в кредитный процесс сторон в настоящее время недостаточно. Предлагаемый подход, основанный на типологии кредитного поведения населения, выявлении его детерминант и потенциала рационализации создает основу для разработки кредитных продуктов, соответствующих интересам всех заинтересованных сторон.

В современных условиях необходимо учитывать особенности восприятия заемщиками финансовых организаций и предоставляемых ими услуг. По результатам исследований (*Ivanauskien et al., 2012*), для потребителей банковских услуг большую ценность имеют эмоциональные (надежность и безопасность банка, хороший психологический климат при общении с банковским персоналом) и функциональные (качество предоставляемых услуг, компетентность персонала) факторы. Исследования показывают, что организации, в том числе банки, работающие с населением, заинтересованные во внедрении инноваций в услугах, должны развивать и поддерживать ориентацию на потребителей (*Schirr, 2008; Drotskie, 2009*).

Создание инновационных кредитных продуктов для населения, удовлетворяющих требованиям гармонизации интересов и устойчивого развития территории, требует использования методов, разработанных в рамках Program management (см., например: (*Dinsmore, Cabanis-Brewin, 2011*)).

Несмотря на наличие исследований по всем рассмотренным направлениям в отдельности, из приведенного обзора очевидно, что существует пробел в охвате проблематики разработки кредитных продуктов для населения в контексте гармонизации интересов акторов системы потребительского кредитования. К ограничениям исследования можно отнести недостаток публикаций по

рассмотренной проблематике, посвященных потребительскому кредитованию населения, поэтому в ряде случаев рассматривались работы, связанные с кредитованием бизнеса.

Автором предлагается исследование направлений разработки и внедрения розничных кредитных продуктов, представляющих собой кредиты на цели, достижение которых в состоянии способствовать достижению целей устойчивого развития территории. Автором выдвигается гипотеза, что местное сообщество в данном случае выступает не только как выгодоприобретатель от увеличения благосостояния населения, но и в качестве посредника между кредитором и заемщиком, выполняющего целый ряд функций, повышающих качество кредитования и защиту прав заемщиков и кредиторов – от предоставления информации о кредиторах и кредитных продуктах до повышения финансовой грамотности заемщиков и контроля направлений расходования заемных средств, выполнения графика погашения кредита.

Реализация такой трехсторонней модели, отражающей представление автора о кредитовании населения, даст возможность повысить степень финансовой инклюзии без роста связанных с этим рисков нецелевого и нерационального расходования кредитных средств бедным населением, возникновения закредитованности, сохранив при этом достоинства концепций relationship lending и group lending. В свою очередь, рациональность использования полученных кредитов позволит улучшить благосостояние местного сообщества. Для банков преимущество будет заключаться в снижении рисков при повышении объемов выдаваемых кредитов. Таким образом, предлагаемая модель предполагает прямую выгоду для всех трех участников кредитного процесса.

ЛИТЕРАТУРА

Вольчик В.В., Шафиров Л.А., Оганесян А.А. (2013). Институциональный дизайн и механизмы регулирования рынка потребительского кредитования депрессивных территорий // *Вопросы регулирования экономики (Journal of Economic Regulation)*, т. 4, № 4, с. 41–59. Доступно на: <http://hjournal.ru/journals/jer.htm>.

Ибрагимова Д.Х. (2008а). Жизнь в кредит: ареалы распространения / В кн.: Овчарова Л.Н. (отв. ред.) (2008). Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение. М.: Независимый институт социальной политики, 208 с.

Ибрагимова Д.Х. (2008б). Потребности населения в кредитных ресурсах / В кн.: Овчарова Л.Н. (отв. ред.) (2008). Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение. М.: Независимый институт социальной политики, 208 с.

Ибрагимова Д.Х., Сурков С.В. (2008). Оценка потенциального спроса и возможностей участия населения в жилищных кредитных программах / В кн.: Овчарова Л.Н. (отв. ред.) (2008). Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение. М.: Независимый институт социальной политики, 208 с.

Козырева П.М. (2012). Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ) // *Социологические исследования*, № 7, с. 54–66.

Ратледж С. (2009). Совершенствование защиты прав российских потребителей на рынке финансовых услуг // *Информационный бюллетень региона ЕЦА*, вып. 1.

Роднина А.Ю. (2014). Факторы конкуренции на российском рынке банковских услуг: региональный аспект // *Теоретическая экономика*, № 1. Доступно на: <http://www.theoreticaleconomy.info/articles/788.pdf>.

Шафиров Л.А. (2013а). Современный бум потребительского кредитования в РФ: повышение социальной эффективности кредитования населения как мера антициклического регулирования // *Terra Economicus*, т. 11, № 1, ч. 2, с. 34–42. Доступно на: <http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.1.2.pdf>.

Шафиров Л.А. (2013б). Концепция оценки наличия потенциала рационального кредитования населения малых монопрофильных городов РФ (на примере кредитования домохозяйств для улучшения их жилищных условий) // *Terra Economicus*, т. 11, № 3, ч. 3, с. 20–30. Доступно на: <http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.3.3.pdf>.

Шафиров Л.А. (2013с). Роль органов местного самоуправления в системе кредитования населения: координирование в интересах предпринимательского сообщества региона // *Terra Economicus*, т. 11, № 4, с. 90–101. Доступно на: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21061514>.

Шафиров Л.А., Оганесян А.А. (2013). Рационализация потребительского кредитования в интересах местного экономического развития сквозь призму институциональной экономической теории // *Terra Economicus*, т. 11, № 4, часть 3, с. 27–42. Доступно на: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21515082>.

Adam T.R., Streitz D. (2013). Bank Lending Relationships and the Use of Performance-Sensitive Debt // *SFB 649 Discussion Paper*, 2013-027. Available at: <http://edoc.hu-berlin.de/series/sfb-649-papers/2013-27/PDF/27.pdf>.

Attanasio O., Augsburg B., de Haas R., Fitzsimons E., Harmgart H. (2013). Group lending or individual lending? Evidence from a randomized field experiment in rural Mongolia // *CentER Discussion Paper*, vol. 2013-074 Tilburg University. Available at: <https://pure.uvt.nl/portal/files/1557735/2013-074.pdf>.

Brown J., Cox D., Griffiths S., Sanger N., Weston D. (2008). Evolving Models of Retail Banking Distribution: Capitalizing on changes in channel usage // *Deloitte Center for Banking Solutions*. Reinventing Retail Banking Series. Available at: http://www.deloitte.com/assets/dcom-unitedstates/local%20assets/documents/us_fsi_cbs_evolving_models_may08.pdf.

Chang Beryl Y. (2005). Access to Consumer Credit: Impact on Low vs. High Income Groups. Dissertation submitted in partial fulfillment of the requirements for the degree of doctor of philosophy in the department of economics at Fordham University. New York.

Chien J. (2012). Designing Disclosure Regimes for Responsible Financial Inclusion // *Public Disclosure Authorized*, no. 78.

Christen R.P., Pearce D. (2006). Managing risks and designing products for agricultural microfinance // *Occasional Paper* 11. Available at: <http://www.ifad.org/ruralfinance/pub/risks.pdf>.

De la Torre A., Martinez Peria M.S., Schmukler S.L. (2010). Bank involvement with SMEs: Beyond relationship lending // *Journal of Banking & Finance*, no. 34, pp. 2280–2293.

Demirguc-Kunt A., Klapper L. (2012). Measuring Financial Inclusion. The Global Findex Database // *Policy Research Working Paper* no. 6025. The World Bank, Development Research Group, Finance and Private Sector Development Team.

Dinsmore P.C., Cabanis-Brewin J. (eds.) (2011). The AMA Handbook of project management. New York: AMACOM.

Drotskie A. (2009). Customer experience as the strategic differentiator in retail banking. Dissertation presented for the degree PhD in Business Management and Administration University of Stellenbosch Business School Faculty of Economic and Management Science.

Duvendack M., Palmer-Jones R., Copestake J.G., Hooper L., Loke Y., Rao N. (2011). What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people? London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London.

Farinha L.A., Santos J.A.C. (2000). Switching from single to multiple bank lending relationships: determinants and implications // *BIS working papers*, no. 83. Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department, Basel, Switzerland.

Federal Deposit Insurance Corporation (2012). FDIC Community Banking Study // Available at: <http://www.fdic.gov/regulations/resources/cbi/study.html>.

Ferri G., Kang Tae Soo, Kim In-June (2001). The Value of Relationship Banking during Financial Crises. Evidence from the Republic of Korea // *Policy research working paper* no. 2553. The World Bank, Development Research Group, Finance.

Friexas X., Rochet J.-C. (1999). Microeconomics of banking. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology.

Geršl A., Jakubík P. (2010). Relationship Lending in the Czech Republic // *Working Paper Series of the Czech National Bank (CNB)*, no. 1. Available at: http://www.ecb.europa.eu/home/pdf/research/compnet/Toth_2013.pdf?62da72cb0e85a11e2a46d096f642639b.

Ghatak M. (1999). Group lending, local information and peer selection // *Journal of Development Economics*, vol. 60, pp. 27–50.

Giné X., Karlan D.S. (2010). Group versus Individual Liability: Long Term Evidence from Philippine Microcredit Lending Groups // Available at: <http://karlan.yale.edu/p/GroupversusIndividualLending.pdf>.

Hermes N., Lensink R., Teki H.M. (2003). Peer monitoring, social ties and moral hazard in group lending programmes: evidence from Eritrea // *Research Report* 03E36. University of Groningen, Research Institute SOM (Systems, Organisations and Management).

Ikechukwu A. (2012). Microfinance Banking in Nigeria: Problems and Prospects // *International Journal of Finance and Accounting*, no. 1(5), pp. 106–111.

Ivanauskienė N., Auruškevičienė V., Škudienė V., Nedzinskas Š. (2012). Customer perceptions of value: case of retail banking // *Organizations and markets in emerging economies*, vol. 3, no. 1(5).

Jantan Muhamad, Kamaruddin Abdul Razak (1998). Bank attributes and demographic factors in determining customer choice in retail banking: an analytic hierarchy approach // *AAM Journal*, no. 2.

Korslund D., Spengler L. (2012). Strong, Straightforward and Sustainable Banking: A Report on Financial Capital and Impact Metrics of Values Based Banking. Full Report // *Global Alliance for Banking on Values*. Available at: <http://www.gabv.org/wp-content/uploads/Full-Report-GABV-v9d.pdf>.

Montoriol Garriga J. (2006). Relationship Lending and Small Business Finance: Empirical Analysis of Cost of Capital, Credit Rationing, and Firm Performance // *Economics and Business Department*, Universitat Pompeu Fabra Barcelona. Available at: <http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/7344/tjmg.pdf?sequence=1>.

Nawai Norhaziah, Shariff Mohd Noor Mohd (2013). Loan Repayment Problems in Microfinance Programs that use Individual Lending Approach: A Qualitative Analysis // *Journal of Transformative Entrepreneurship*, vol. 1, issue 2, pp. 93–99.

Ono Arito, Uesugi Iichiro (2005). The Role of Collateral and Personal Guarantees in Relationship Lending: Evidence from Japan's Small Business Loan Market // *RIETI Discussion Paper Series 05-E-027*. Available at: <http://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/05e027.pdf>.

Pande R., Cole S., Sivasankaran A., Bastian G., Durlacher K. (2012). Does poor people's access to formal banking services raise their incomes? // *EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London*.

Peterson T. (2008). A comparative analysis of sustainable community frameworks. Prepared for: *ICLEI – Local Governments for Sustainability* // Available at <http://www.icleiusa.org/action-center/affecting-policy/Sustainability%20Framework%20Analysis.pdf>.

Power A. (2004). Sustainable communities and sustainable development: A review of the sustainable communities plan // Available at: <http://sticerd.lse.ac.uk/dps/case/CR/CASereport23.pdf>.

Schirr G.R. (2008). New Service Development: User Collaboration in a Unique Process. Dissertation Submitted as partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy in Business Administration in the Graduate College of the University of Illinois at Chicago.

Uchida H., Udell G.F., Yamori N. (2008). Loan Officers and Relationship Lending to SMEs // *Federal Reserve Bank of San Francisco*. Working Paper 2008-17. Available at: <http://www.frbsf.org/publications/economics/papers/2008/wp08-17bk.pdf>.

REFERENCES

Ibragimova D.Kh. (2008a). Living on credit: areas of distribution / In: *Ovcharova L.N. (ex. ed.) (2008). Russian households before the financial crisis: income and financial behavior*. Moscow: Independent Institute for Social Policy, 208 p. (In Russian.)

Ibragimova D.Kh. (2008b). Needs of the population in credit resources / In: *Ovcharova L.N. (ex. ed.) (2008). Russian households before the financial crisis: income and financial behavior*. Moscow: Independent Institute for Social Policy, 208 p. (In Russian.)

Ibragimova D.Kh. and Surkov S.V. (2008). Evaluation of the potential demand and possibilities for public participation in the housing loan programs / In: *Ovcharova L.N. (ex. ed.) (2008). Russian households before the financial crisis: income and financial behavior*. Moscow: Independent Institute for Social Policy, 208 p. (In Russian.)

Kozyreva P.M. (2012). Financial behavior in the context of social economic adaptation of the population (a sociological analysis). *Sociological Studies (Socis)*, no. 7, pp. 54–66. (In Russian.)

Rodnina A.Yu. (2014). Competitive factors in the Russian banking market: a regional perspective. *Theoretical Economy*, no. 1. Available at: <http://www.theoreticaleconomy.info/articles/788.pdf>. (In Russian.)

Shafirov L.A. (2013a). Contemporary boom of Russia consumer lending: improving the efficiency of social lending as a measure of countercyclical regulation. *Terra Economicus*, vol. 11, no. 1, part 2, pp. 34–42. Available at: <http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.1.2.pdf>. (In Russian.)

Shafirov L.A. (2013b). The concept of assessing the availability of capacity for sustainable lending to households living in Russian monotowns (purpose-loans to households to improve their housing conditions case). *Terra Economicus*, vol. 11, no. 3, part 3, pp. 20–30. Available at: <http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.3.3.pdf>. (In Russian.)

Shafirov L.A. (2013c). The role of local authorities in the lending to individuals system: coordinating for the regional entrepreneurial community benefits. *Terra Economicus*, vol. 11, no. 4. Available at: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21061514>. (In Russian.)

Shafirov L.A. and Oganessian A.A. (2013). Consumer lending rationalization for the local development benefits: an institutional approach. *Terra Economicus*, vol. 11, no. 4, part 3, pp. 27–42. Available at: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21515082>. (In Russian.)

Volchik V.V., Shafirov L.A. and Oganesyan A.A. (2013). Institutional design and mechanisms of regulation of the consumer credit market in depressed territories. *Journal of Economic Regulation*, vol. 4, no. 4, pp. 41–59. Available at: <http://hjournal.ru/journals/jer.htm>. (In Russian.)

Adam T.R. and Streitz D. (2013). Bank Lending Relationships and the Use of Performance-Sensitive Debt. *SFB 649 Discussion Paper 2013-027*. Available at: <http://edoc.hu-berlin.de/series/sfb-649-papers/2013-27/PDF/27.pdf>.

Arito Ono and Iichiro Uesugi (2005). The Role of Collateral and Personal Guarantees in Relationship Lending: Evidence from Japan's Small Business Loan Market *RIETI Discussion Paper Series 05-E-027*. Available at: <http://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/05e027.pdf>.

Attanasio O., Augsburg B., de Haas R., Fitzsimons E. and Harmgart H. (2013). Group lending or individual lending? Evidence from a randomized field experiment in rural Mongolia. *CentER Discussion Paper*, vol. 2013-074 Tilburg University. Available at: <https://pure.uvt.nl/portal/files/1557735/2013-074.pdf>.

Brown J., Cox D., Griffiths S., Sanger N. and Weston D. (2008). Evolving Models of Retail Banking Distribution: Capitalizing on changes in channel usage. *Deloitte Center for Banking Solutions*. Reinventing Retail Banking Series. Available at: http://www.deloitte.com/assets/dcom-unitedstates/local%20assets/documents/us_fsi_cbs_evolving_models_may08.pdf.

Chang Beryl Y. (2005). Access to Consumer Credit: Impact on Low vs. High Income Groups. Dissertation submitted in partial fulfillment of the requirements for the degree of doctor of philosophy in the department of economics at Fordham University. New York.

Chien J. (2012). Designing Disclosure Regimes for Responsible Financial Inclusion. *Public Disclosure Authorized*, no. 78.

Christen R.P. and Pearce D. (2006). Managing risks and designing products for agricultural microfinance. *Occasional Paper 11*. Available at: <http://www.ifad.org/ruralfinance/pub/risks.pdf>.

De la Torre A., Martinez Peria M.S. and Schmukler S.L. (2010). Bank involvement with SMEs: Beyond relationship lending. *Journal of Banking & Finance*, no. 34, pp. 2280–2293.

Demirguc-Kunt A. and Klapper L. (2012). Measuring Financial Inclusion. The Global Findex Database. *Policy Research Working Paper* no. 6025. The World Bank, Development Research Group, Finance and Private Sector Development Team.

Dinsmore P.C. and Cabanis-Brewin J. (eds.) (2011). The AMA Handbook of project management. New York: AMACOM.

Drotskie A. (2009). Customer experience as the strategic differentiator in retail banking. Dissertation presented for the degree PhD in Business Management and Administration University of Stellenbosch Business School Faculty of Economic and Management Science.

Duvendack M., Palmer-Jones R., Copestake J.G., Hooper L., Loke Y. and Rao N. (2011). What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people? London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London.

Farinha L.A. and Santos J.A.C. (2000). Switching from single to multiple bank lending relationships: determinants and implications. *BIS working papers*, no. 83. Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department, Basel, Switzerland.

Federal Deposit Insurance Corporation (2012). FDIC Community Banking Study. Available at: <http://www.fdic.gov/regulations/resources/cbi/study.html>.

Ferri G., Kang Tae Soo and Kim In-June (2001). The Value of Relationship Banking during Financial Crises. Evidence from the Republic of Korea. *Policy research working paper* no. 2553. The World Bank, Development Research Group, Finance.

Friexas X. and Rochet J.-C. (1999). Microeconomics of banking. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology.

Gersl A. and Jakubik P. (2010). Relationship Lending in the Czech Republic. *Working Paper Series of the Czech National Bank (CNB)*, no. 1. Available at: http://www.ecb.europa.eu/home/pdf/research/compnet/Toth_2013.pdf?62da72cb0e85a11e2a46d096f642639b.

Ghatak M. (1999). Group lending, local information and peer selection. *Journal of Development Economics*, vol. 60, pp. 27–50.

Giné X. and Karlan D.S. (2010). Group versus Individual Liability: Long Term Evidence from Philippine Microcredit Lending Groups. Available at: <http://karlan.yale.edu/p/GroupversusIndividualLending.pdf>.

Hermes N., Lensink R. and Teki H.M. (2003). Peer monitoring, social ties and moral hazard in group lending programmes: evidence from Eritrea. *Research Report 03E36*. University of Groningen, Research Institute SOM (Systems, Organisations and Management).

Ikechukwu A. (2012). Microfinance Banking in Nigeria: Problems and Prospects. *International Journal of Finance and Accounting*, no. 1(5), pp. 106–111.

Ivanauskienė N., Auruškevičienė V., Škudienė V. and Nedzinskas Š. (2012). Customer perceptions of value: case of retail banking. *Organizations and markets in emerging economies*, vol. 3, no. 1(5).

Jantan Muhamad and Kamaruddin Abdul Razak (1998). Bank attributes and demographic factors in determining customer choice in retail banking: an analytic hierarchy approach. *AAM Journal*, no. 2.

Korslund D. and Spengler L. (2012). Strong, Straightforward and Sustainable Banking: A Report on Financial Capital and Impact Metrics of Values Based Banking. Full Report. *Global Alliance for Banking on Values*. Available at: <http://www.gabv.org/wp-content/uploads/Full-Report-GABV-v9d.pdf>.

Montoriol Garriga J. (2006). Relationship Lending and Small Business Finance: Empirical Analysis of Cost of Capital, Credit Rationing, and Firm Performance. *Economics and Business Department*, Universitat Pompeu Fabra Barcelona. Available at: <http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/7344/tjmg.pdf?sequence=1>.

Nawai Norhaziah and Shariff Mohd Noor Mohd (2013). Loan Repayment Problems in Microfinance Programs that use Individual Lending Approach: A Qualitative Analysis. *Journal of Transformative Entrepreneurship*, vol. 1, issue 2, pp. 93–99.

Pande R., Cole S., Sivasankaran A., Bastian G. and Durlacher K. (2012). Does poor people's access to formal banking services raise their incomes? EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London.

Peterson T. (2008). A comparative analysis of sustainable community frameworks. Prepared for: ICLEI – Local Governments for Sustainability. Available at <http://www.icleiusa.org/action-center/affecting-policy/Sustainability%20Framework%20Analysis.pdf>.

Power A. (2004). Sustainable communities and sustainable development: a review of the sustainable communities plan. Available at: <http://sticerd.lse.ac.uk/dps/case/CR/CASereport23.pdf>.

Rutledge S. (2009). Improving Protection in Financial Services for Russian Consumers. *ECA Knowledge Brief*, issue 1. Available at: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/0,,contentMDK:22431187~pagePK:146736~piPK:146830~theSitePK:258599,00.html>.

Schirr G.R. (2008). New Service Development: User Collaboration in a Unique Process. Dissertation Submitted as partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy in Business Administration in the Graduate College of the University of Illinois at Chicago.

Uchida H., Udell G.F. and Yamori N. (2008). Loan Officers and Relationship Lending to SMEs. *Federal Reserve Bank of San Francisco. Working Paper* 2008-17. Available at: <http://www.frbsf.org/publications/economics/papers/2008/wp08-17bk.pdf>.

Приложение 1

Таблица 1

**Избранные работы по отдельным вопросам, связанным с исследованием
возможностей гармонизации интересов участников кредитования населения
при разработке кредитных продуктов**

№	Автор(ы), год	Название	Область исследования	Эмпирическая база исследования (или тип статьи, при отсутствии)	Основные результаты в контексте исследования
1	Farinha L.A., Santos J.A.C. (2000)	Switching from single to multiple bank lending relationships: determinants and implications	Банковское дело, кредитование	Ежемесячный отчет по кредитованию по банковским операциям с центральным банком в Португалии в период 1980–1996	Выявлено, что к отношениям с несколькими банками склонны заемщики с высоким потенциалом роста и большой задолженностью, либо наоборот
2	Pande R., Cole S., Sivasankaran A., Bastian G., Dur-lacher K. (2012)	Does poor people's access to formal banking services raise their incomes?	Банковское дело, кредитование	Обзорная	Повышение доступности кредитов, особенно в сельской местности, потенциально приводит к росту доходов посредством повышения и/или сглаживания потребления, сокращает бедность, способствует повышению заработной платы и росту инвестиций. Доступ индивидов к кредитам также может приводить к повышению доходов социальной группы, к которой принадлежит индивид
3	Norhaziah Nawai, Mohd Noor Mohd Shariff (2013)	Loan Repayment Problems in Microfinance Programs that use Individual Lending Approach: A Qualitative Analysis	Банковское дело, кредитование, микрофинансы	Качественная методология (интервью с избранными респондентами)	Выявлены факторы, влияющие на возможность заемщиков погасить кредиты: бизнес-факторы, установки заемщика по отношению к кредитным обязательствам, другое долговое бремя, сумма полученного кредита, опыт в бизнесе, формальность бизнеса, семейное положение
4	Brown J., Cox D., Griffiths S., Sanger N., Weston D. (2008)	Evolving Models of Retail Banking Distribution: Capitalizing on changes in channel usage	Разработка банковских и кредитных продуктов	Теоретическая	Сформулированы основные стратегии управления каналами продаж банка: балансировать отношения; разрабатывать продукты для отдельных сегментов потребителей; облегчать потребителям покупку; давать потребителям конкретные направления, где приобрести то, что им нужно; развивать каналы продаж, основываясь на потребностях и нуждах клиентов; отстаивать ценности, характерные для потребителей; развивать сообщество и социальные ценности

Продолжение табл. 1

№	Автор(ы), год	Название	Область исследования	Эмпирическая база исследования (или тип статьи, при отсутствии)	Основные результаты в контексте исследования
5	Muhamad Jantan, Abdul Razak Kamaruddin (1998)	Bank attributes and demographic factors in determining customer choice in retail banking: an analytic hierarchy approach	Разработка банковских и кредитных продуктов	100 клиентов местных и зарубежных банков в Penang	Выявлены значимые факторы выбора клиентами банка: эффективность и диапазон оказываемых услуг, продленное время работы, качество услуг, индивидуальный подход к клиентам. В числе основных услуг, повышающих привлекательность банка: кредиты на образование, индивидуальные кредиты и овердрафты, жилищные кредиты
6	Friexas X., Rochet J.-C. (1999)	Microeconomics of banking	Банковское дело, кредитование	Теоретическая	Рассматриваются отношения кредитора и заемщика и различные варианты характеристик займа
7	Beryl Y. Chang (2005)	Access to Consumer Credit: Impact on Low vs. High Income Groups	Банковское дело, кредитование, эффект от кредитования	Данные U.S. Bureau of Labor Statistics and Federal Reserve Bank, 1979–2004	Рост возобновляемых кредитов приводит к увеличению потребления товаров длительного пользования и общего потребления у двух нижних квантильных групп населения и упрощению приобретения жилья для средне- и высокодоходных групп. Однако возобновляемый кредит снижает долю средств, направляемых на сбережения, практически во всех доходных группах, а также искажает оценку влияния доходов на потребление
8	Chien J. (2012)	Designing Disclosure Regimes for Responsible Financial Inclusion	Финансовая инклюзия	Теоретическая, обзорная	Транспарентность – основной элемент защиты потребителей банковских услуг. Если предложение финансовых услуг транспарентно, услугами будут пользоваться чаще, и инклюзия в формальный финансовый сектор будет менее рискованной для низкодоходных групп населения, для которых характерен низкий уровень финансовой грамотности и незначительный опыт взаимодействия с финансовыми институтами
9	Demirguc-Kunt A., Klapper L. (2012)	Measuring Financial Inclusion. The Global Findex Database	Финансовая инклюзия	Global Financial Inclusion (Global Findex) Database	Более половины взрослого населения мира не имеют доступа к банковским услугам. По крайней мере у 35% из них имеются барьеры, связанные с государственной политикой. Наиболее распространенные барьеры: высокая стоимость финансовых услуг, территориальная удаленность, недостаток необходимой документации. Барьеры значительно варьируют между регионами и для индивидов с разными характеристиками

Продолжение табл. 1

№	Автор(ы), год	Название	Область исследования	Эмпирическая база исследования (или тип статьи, при отсутствии)	Основные результаты в контексте исследования
10	Ghatak M. (1999)	Group lending, local information and peer selection	Групповое кредитование	Теоретическая	Показано, что схемы группового кредитования, использующие объединенные возможности по применению информации, которой обладают заемщики о проектах друг друга, приводит к позитивным результатам при формировании групп заемщиков. Это выгодно для заемщиков, так как надежные заемщики объединяются с такими же надежными партнерами
11	Giné X., Karlan D.S. (2010)	Group versus Individual Liability: Long Term Evidence from Philippine Microcredit Lending Groups	Групповое кредитование	Полевые эксперименты в Green Bank, Philippines (169 and 124 centers in two trials)	Индивидуальная ответственность при кредитовании по сравнению с групповой не приводит к изменениям в выплатах. Выявлено, что взаимный мониторинг, действующий при групповой ответственности, не является необходимым. Однако групповая ответственность способна создавать хорошо функционирующие группы, и их новые члены следуют практике и политике остальных. Результаты предполагают, что инновации в кредитовании бедных слоев населения должны лежать в плоскости создания методов индивидуального и более гибкого кредитования
12	Hermes N., Lensink R., Teki H.M. (2003)	Peer monitoring, social ties and moral hazard in group lending programmes: evidence from Eritrea	Групповое кредитование	Опрос 102 кредитных групп	При групповой ответственности взаимный мониторинг и социальные связи лидера группы помогают снизить моральный риск членов группы. Однако взаимный мониторинг и социальные связи других членов группы не приводят к снижению морального риска внутри группы
13	Attanasio O., Augsburg B., de Haas R., Fitzsimons E., Harngart H. (2013)	Group lending or individual lending? Evidence from a randomized field experiment in rural Mongolia	Групповое и индивидуальное кредитование	Рандомизированный эксперимент в 40 деревнях в северной части Монголии, 916 наблюдений	При оценке влияния групповой и индивидуальной ответственности при кредитовании бедных слоев населения выявлено положительное влияние групповой ответственности на развитие предпринимательства и потребление продовольствия. При групповой ответственности заемщики менее склонны делать неофициальные денежные трансферты родным и близким. Предполагается, что социальная ответственность может удерживать заемщиков от использования кредитных ресурсов на неинвестиционные цели. Различий в процентной ставке для двух типов микрокредитования обнаружено не было

Продолжение табл. 1

№	Автор(ы), год	Название	Область исследования	Эмпирическая база исследования (или тип статьи, при отсутствии)	Основные результаты в контексте исследования
14	Ikechukwu A. (2012)	Microfinance Banking in Nigeria: Problems and Prospects	Кредитование бедных, микрофинансы	Теоретическая	Микрофинансовые организации в Нигерии основаны с целью финансирования экономически активного бедного населения, которое не имеет доступа к кредитным услугам обычных банков. Микрофинансовым организациям следует способствовать повышению финансовой грамотности своих клиентов до предоставления им займов
15	Duvendack M., Palmer-Jones R., Copestake J.G., Hooper L., Loke Y., Rao N. (2011)	What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people?	Кредитование бедных, микрофинансы micro-finance	Обзорная	Практически все оценки эффекта микрофинансов страдают слабой методологией и неадекватными данными
16	Christen R.P., Pearce D. (2006)	Managing risks and designing products for agricultural microfinance	Кредитование бедных, микрофинансы	Теоретическая	Показано, что существуют относительно эффективные модели микрофинансирования бедного населения сельских местностей, развитие которых будет способствовать развитию сельского хозяйства, включая предпринимательство и фермерство
17	Drotskie A. (2009)	Customer experience as the strategic differentiator in retail banking	Разработка розничных банковских продуктов	Стратегические планы бизнес-единиц из Bank X, South Africa	Менеджеры клиентоориентированных организаций должны очень хорошо понимать потребности, поведение, ожидания и опыт клиентов. Все стратегии менеджмента клиентоориентированных организаций должны быть клиенто-центрированными
18	Ono Arito, Uesugi Ichiro (2005)	The Role of Collateral and Personal Guarantees in Relationship Lending: Evidence from Japan's Small Business Loan Market	Банковское обслуживание на основе тесных взаимоотношений с клиентом, кредитование	«Обзор корпоративных закупок» (2001), «Обзор финансовой среды» (2002), а также «Обзор корпоративного финансового окружения» (2003), проведенное Агентством поддержки малого и среднего бизнеса Японии	Кредиты под залог и гарантии предоставляются кредиторами, проводящими более тщательный мониторинг заемщиков. Залоги и гарантии чаще склонны предоставлять заемщики, нацеленные на долгосрочные отношения с банком. Акцент на негативных сторонах залогов и гарантий, рекомендации по концентрации на беззалоговых кредитах по факту затрудняют мониторинг действий заемщиков и могут подрывать развитие банковских услуг на основе тесных взаимоотношений с клиентом (relationship banking) в Японии

Продолжение табл. 1

№	Автор(ы), год	Название	Область исследования	Эмпирическая база исследования (или тип статьи, при отсутствии)	Основные результаты в контексте исследования
19	Uchida H., Udell G.F., Yamori N. (2008)	Loan Officers and Relationship Lending to SMEs	Банковское обслуживание на основе тесных взаимоотношений с клиентом, кредитование	Управленческое исследование по вопросам корпоративных финансов в регионе Кансай, Япония (июнь 2005 г.), проведенное Исследовательским институтом экономики, торговли и промышленности Японии (RIETI)	Крупные банки имеют такие же возможности по сбору «случайной информации», важной для андеррайтинга кредитов на основе тесных взаимоотношений с клиентом (relationship loans), как и мелкие, поэтому обладают таким же потенциалом предоставления банковских услуг на основе тесных взаимоотношений с клиентом (relationship banking)
20	Adam T.R., Streitz D. (2013)	Bank Lending Relationships and the Use of Performance-Sensitive Debt	Банковское обслуживание на основе тесных взаимоотношений с клиентом, кредитование	База данных Thomson Reuters Loan Pricing Corporation Dealscan (LPC's Dealscan)	Кредиты PSD (performance-sensitive debts) рекомендуются для использования при кредитовании на основе тесных взаимоотношений с клиентом (relationship banking), для «непрозрачных» клиентов или имеющих небольшое число альтернатив финансирования
21	De la Torre A., Martínez Peña M.S., Schmukler S.L. (2010)	Bank involvement with SMEs: Beyond relationship lending	Банковское обслуживание на основе тесных взаимоотношений с клиентом, кредитование	Данные, собранные посредством он-лайн интервью с руководителями и риск-менеджерами банков Аргентины, Чили, Колумбии и Сербии, проведенных World Bank (конец 2006 – начало 2007; данные, собранные в 2006 Международной финансовой корпорацией (IFC) в процессе обследований в Австралии, Бразилии, Индии, Нидерландах, Польше, Тайланде, Великобритании и США; ежегодные обследования предприятий малого и среднего бизнеса за 2002–2006 в Аргентине, Чили, Колумбии, Мексике, Перу, Пуэрто-Рико и Венесуэле	Показано, что кредитование малого и среднего бизнеса расширяется за пределы кредитования на основе тесных взаимоотношений с клиентом, предоставляемого малыми и нишевыми банками. Крупные банки, установив отношения с предприятием малого и среднего бизнеса, могут использовать линейки кредитов для населения и потребительских кредитов, предлагая их работникам, собственникам предприятий и членам их семей

Продолжение табл. 1

№	Автор (ы), год	Название	Область исследования	Эмпирическая база исследования (или тип статьи, при отсутствии)	Основные результаты в контексте исследования
22	Geršl A., Jakubík P. (2010)	Relationship Lending in the Czech Republic	Банковское обслуживание на основе тестовых взаимоотношений с клиентом, кредитование	Данные об индивидуальных банковских займах нефинансовых корпораций data в Чешской республике, взятые из CNB's Central Credit Register	Первое исследование феномена relationship lending в Чешской республике. Заемщики, прибегающие к таким типам кредитов, имеют более высокую долю овердрафтов, более волатильные доходы, меньшее количество клиентов и имеют меньший размер, чем не использующие такую модель кредитования. Уровень кредитного риска на уровне банка линейно снижается при увеличении в кредитном портфеле банка заемщиков, использующих только «отношенческие» кредиты
23	Montoriol Gariga J. (2006)	Relationship Lending and Small Business Finance: Empirical Analysis of Cost of Capital, Credit Rationing, and Firm Performance	Банковское обслуживание на основе тестовых взаимоотношений с клиентом, кредитование	Национальный мониторинг финансов малого бизнеса, проведенный Советом управляющих Федеральноей резервной системы и Администрацией малого бизнеса США	Подтверждено, что значительную часть прибыли банки получают посредством «отношений» с клиентами. Использование relationship lending создает конкурентное преимущество для кредиторов, особенно когда заемщик нацелен на услуги только одного кредитора
24	Ferri G., Kang Tae Soo, Kim In-June (2001)	The Value of Relationship Banking during Financial Crises. Evidence from the Republic of Korea	Банковское обслуживание на основе тестовых взаимоотношений с клиентом, кредитование	Данные Департамента кредитной информации Корейской ассоциации банкиров (Корейское кредитное бюро) (15305 наблюдений)	Подтверждено, что во время системного кризиса relationship banking (с банками, которые переживают кризис) имеет позитивное значение для заемщиков
25	Schirr G.R. (2008)	New Service Development: User Collaboration in a Unique Process	Иновации в услугах	Длинные неструктурированные интервью	Доказано, в частности, что организации, заинтересованные во внедрении инноваций в услугах, должны развивать и поддерживать ориентацию на потребителей
26	Ратледж С. (2009)	Совершенствование защиты прав российских потребителей на рынке финансовых услуг	Социальный банкинг, защита прав потребителей финансовых услуг	Всемирный банк, «Российская Федерация: Диагностическое исследование защиты потребителей в сфере финансовых услуг»	По данным Всемирного банка, население России обладает низким уровнем финансовой грамотности и не владеет информацией о своих правах в качестве потребителей финансовых услуг. Рекомендации Всемирного банка по защите прав потребителей финансовых услуг на российском рынке: укрепить институциональную основу; совершенствовать порядок раскрытия информации; ввести запрет недобросовестной деловой практики; укрепить механизмы урегулирования споров; осуществлять программы повышения финансовой грамотности; регулярно проводить обследования финансовой грамотности

Продолжение табл. 1

№	Автор(ы), год	Название	Область исследования	Эмпирическая база исследования (или тип статьи, при отсутствии)	Основные результаты в контексте исследования
27	Korslund D., Spengler L. (2012)	Strong, Straightforward and Sustainable Banking A Report on Financial Capital and Impact Metrics of Values Based Banking	Устойчивый банковский бизнес	Теоретическая	В числе принципов sustainable banking: долгосрочные взаимоотношения с клиентами, прямое понимание их экономической деятельности и рисков
28	Peterson T. (2008)	A comparative analysis of sustainable community frameworks	Устойчивое развитие местного сообщества	Теоретическая	Концепции («рамки») рассмотрения устойчивых сообществ принимают попытки задать форму и направление для социальной, экономической деятельности сообщества, активности в отношении окружающей среды. В исследовании из большого количества многообразных вариантов выделяется три основных вида концепций: экологическая экономика (измерение вклада четырех видов капитала: природного, вещественного, социального и человеческого), индикатор чистого прогресса (GPI, позиционируемый как альтернатива ВВП) и «экологический след» (измерение биологической мощности, затрачиваемой на поддержание стиля жизни сообщества)
29	Power A. (2004)	Sustainable communities and sustainable development: A review of the sustainable communities plan	Устойчивое развитие местного сообщества	Теоретическая	Цели устойчивого сообщества: здоровая окружающая среда, преуспевающая экономика, социальное благополучие

Продолжение табл. 1

№	Автор(ы), год	Название	Область исследования	Эмпирическая база исследования (или тип статьи, при отсутствии)	Основные результаты в контексте исследования
30	Ибрагимова Д.Х. (2008b)	Потребности населения в кредитных ресурсах / В кн.: Овчарова Л.Н. (ред.) (2008). Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение	Кредитное поведение	Обследование «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (РидМиж), 2007	Степень потребностей во внешних займах является максимальной у молодых семей; в прочих домохозяйствах пенсионеров (где есть взрослые старше 30 лет) она высока тогда, когда есть дети; среди смешанных домохозяйств пенсионеров и непенсионеров больше, условно говоря, мягких отрицателей, т. е. тех, которые скорее всего не будут ничего покупать в кредит. Больше всего потенциальных заемщиков в городах, являющихся областными центрами. Семьи с высоким уровнем доходной обеспеченности лидируют среди уверенных в своих кредитных намерениях и склонных к ним – в данном случае обращение за банковским кредитом является не вынужденным результатом нехватки денежных средств, а частью продуманной финансовой стратегии. При стабильных и достаточно высоких доходах взятие кредита скорее свидетельствует об активных потребительских стратегиях и финансовом благополучии домохозяйства. На планы будущего участия в кредитных программах большое влияние оказывает прошлый личный опыт заимствования. Банковские кредиты и такие источники денежных средств как помощь родственников и сбережения являются не взаимоисключающими, а взаимодополняющими. Образование является базовой ценностью и ресурсом, ради которого даже малообеспеченные слои населения готовы прибегнуть к кредиту и пойти на связанные с ним риски

Продолжение табл. 1

№	Автор (ы), год	Название	Область исследования	Эмпирическая база исследования (или тип статьи, при отсутствии)	Основные результаты в контексте исследования
31	Ибрагимова Д.Х., Сурков С.В. (2008)	Оценка потенциального спроса и возможностей участия населения в жилищных кредитных программах / В кн.: Овчарова Л.Н. (ред.) (2008). Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение	Кредитное поведение	Обследование «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (РиДМиж), 2007	Возможность участия населения в кредитах небольшого объема достигает максимума в 10-летних программах, в программах среднего объема (1–2 млн руб.) пик приходится на срок 15 лет, крупного (более 2 млн руб.) – на 20 лет. Прогнозируемое повышение оплаты труда сильнее сказывается на увеличении возможностей домохозяйств взять краткосрочные кредиты, чем средне- и долгосрочные. Несмотря на поступательное развитие потребительского кредитования в последние годы в стране существует достаточно большой, но пока не реализованный вследствие дефицита кредитных ресурсов и социокультурных установок, распространенных в обществе, кредитный потенциал. Только треть домохозяйств, которые имеют возможность участия в кредитных программах и планируют улучшить свои жилищные условия, собираются обратиться за банковским кредитом. Стратегия вовлечения потенциальных клиентов должна быть комплексной: от ликвидации финансовой неграмотности и обучения просчитывать риски в различных ситуациях до выстраивания абсолютно транспарентных отношений между банками и заемщиками
32	Ибрагимова Д.Х. (2008а)	Жизнь в кредит: ареалы распространения / В кн.: Овчарова Л.Н. (ред.) (2008). Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение.	Кредитное поведение	Обследование «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (РиДМиж), 2007	Свыше трети домохозяйств (35%) имеют опыт банковского кредитования (среднее число кредитов, взятых за последние три года, составляет 1,28). Свою кредитную историю имеет практически каждая вторая молодая семья или другая семья непенсionedеров (т. е. в которой есть взрослые старше 30 лет). Наличие детей повышает обращаемость семьи за кредитом. Наибольшей кредитной активностью отличаются жители городов, при этом население столиц не является лидером. В 2007 г. доля бытовых заемщиков стала снижаться, а доля автомобильных и жилищных заемщиков – понемногу увеличиваться. Покупка недвижимости является одной из главных тем обращения за кредитом молодых семей (особенно с появлением детей), проживающих большей частью в городах, но не в Москве и Санкт-Петербурге. В столицах, напротив, более популярны автокредиты, которые также распространены в селах и малых городских поселениях. «Двойных» должников больше среди молодых семей с доходами выше среднего, проживающих в областных центрах

Окончание табл. 1

№	Автор(ы), год	Название	Область исследования	Эмпирическая база исследования (или тип статьи, при отсутствии)	Основные результаты в контексте исследования
33	Роднина А.Ю. (2014)	Факторы конкуренции на российском рынке банковских услуг: региональный аспект	Местные и региональные банки	Данные Центрального банка РФ	Главная тенденция развития регионального банковского сектора РФ в последние годы – сокращение числа региональных банков и экспансия федеральных сетевых банков
34	Козырева П.М. (2012)	Финансовое поведение в контексте социальной адаптации населения (социологический анализ)	Финансовое поведение	Данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (RLMS-HSE)	Выявлено, что наиболее характерными особенностями финансового поведения населения, затрудняющими процессы социально-экономической адаптации в нынешней России, являются высокий уровень финансовой пассивности и ориентация граждан на помощь государства, дефицит финансовой грамотности и навыков использования активных практик в этой сфере, низкий уровень доверия к основным финансовым институтам
35	Ivanauskienė N., Auruškevičienė V., Škudienė V., Nedzinskas Š. (2012)	Customer perceptions of value: Case of retail banking	Финансовое поведение	Обследование 200 розничных клиентов коммерческих банков в Литве	Выявлено, что во время финансовой рецессии для потребителей банковских услуг большую ценность имеют эмоциональные (надежность и безопасность банка, хороший психологический климат при общении с банковским персоналом) и функциональные факторы (качество предоставляемых услуг, компетентность персонала). Факторы социальных ценностей (устойчивые долгосрочные отношения, личные убеждения, социальная интеграция, мнение и рекомендации родственников, знакомых или друзей) оцениваются более низко

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА НАЦИОНАЛЬНЫЕ УЧЕТНЫЕ СИСТЕМЫ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

А.Б. ВЫСОТСКАЯ,

доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»,
Южный федеральный университет,
e-mail: annaborisovna@hotmail.com

В статье рассматривается сущность понятия глобализации и происхождение данного термина; содержится обзор современных подходов к осознанию роли процесса глобализации и его влияния на развивающиеся страны. Рассмотрено несколько вопросов, которые требуют дальнейшего тщательного исследования и проработки. Автором использован кросс-дисциплинарный подход для установления различий во взглядах на процесс глобализации. Приводятся эмпирические данные об экономических последствиях данного процесса. Рассмотрены его последствия и связь с переходом на международные стандарты бухгалтерского учета в развивающихся странах. Основная цель заключается в обосновании эффекта глобализации, оказываемого на национальные системы бухгалтерского учета в развивающихся странах, и исследовании путей дальнейшего развития национальных бухгалтерских систем. Обобщение эмпирических данных из предыдущих исследований позволяет оценить возможности использования ресурсов информационной экономики для преодоления переходных процессов в развивающихся странах. Эти данные согласуются с гипотезой о растущей взаимозависимости стран, что, в целом, способствует решению существующих проблем, связанных с переходными периодами, указывая пути совершенствования этого процесса.

Ключевые слова: МСФО; матричный учет; информационные технологии; международный учет; развивающиеся страны.

GLOBALIZATION AND ITS IMPACT ON THE ACCOUNTING SYSTEMS IN DEVELOPING COUNTRIES IN THE INFORMATIONAL ECONOMICS

A.B. VYSOTSKAYA,

Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing,
Southern Federal University,
e-mail: annaborisovna@hotmail.com

Considering the origins of globalization and defining its concept, the paper provides a review of the current research pertaining to understanding the role of globalization process in developing countries economy. In the paper, several issues that require thorough investigation are raised. A cross-disciplinary approach is implemented to show the difference in attitudes to the globalization process. The paper discusses empirical evidence on the economic consequences of this process and investigates its association with the adoption of international accounting standards in developing countries. The main aim is to argue that the influence of globalization on national accounting systems is much more significant in developing countries than in the other world and to suggest the ways of

improving the situation. The empirical evidence of prior research leads to consider the information economy resources implications to overcome the difficulties of transition processes in developing countries. These findings are consistent with the hypothesis that the globalization causes the growing interdependence of the countries around the world, and paper contributes to solving the existing problems caused by transition and suggesting ways to improve this process.

Keywords: IFRS; matrix accounting; IT; globalization; international accounting; developing countries.

JEL classification: F63, F65, M41.

Введение

В настоящей статье рассматривается воздействие процесса глобализации на развивающиеся страны в целях расширения понимания международной перспективы, которая обуславливает возможности перехода к новому уровню взаимодействия. В статье предлагается описание общего контекста глобализации в современных системах учета в развивающихся странах, а также описание методов и инструментов, применяемых для интеграции различных систем учета на единой основе.

С экономической точки зрения, суть глобализации мировой экономики заключается в формировании особого типа новой мировой финансовой системы, появлении транснациональных компаний, интенсификации мировой торговли и т. д.

Географы рассматривают в данном контексте проблемы крупных городов – так называемых «экономических архипелагов», образующихся в результате глобализации мирохозяйственного пространства.

Представители технических наук заняты исследованием так называемого техноглобализма, т. е. слияния появляющихся в отдельных странах нововведений и новых технологий в единый комплекс технических знаний и образования «технологических макросистем» в сферах связи, транспорта, производства.

Социологи и культурологи занимаются исследованием проблем, связанных с влиянием универсализации культуры, ее гибридизации (метисизации, креолизации) на образ жизни людей в разных странах и регионах.

Философы тоже активно включились в обсуждение феномена глобализации.

Таким образом, сложное и многогранное явление – глобализация – исследуется одновременно многими науками. Но каждая из них имеет свой понятийный язык, свою методологию, свой набор категорий, не всегда стыкующихся между собой.

Д. Хелд (*Хелд и др., 2004*) в своей работе отмечает, что хотя глобализация относится к расширению, углублению и ускорению глобального объединения, данный процесс невозможно рассматривать в отрыве от континуума местного, национального и регионального.

В то же время «успешность деятельности экономических субъектов в современных условиях все в большей степени зависит от их информированности и способности эффективно использовать информацию о своих внутренних ресурсах и внешней рыночной среде» (*Сидорова, 2013*). Так, совершенно очевидно, что в мировой системе сформирован принципиально новый тип общества, в котором именно информация играет решающую роль. При этом выработка правильных управленческих решений сопряжена с обработкой больших объемов данных, сложными процедурами их сопоставления, анализа, интерпретации.

Данный факт представляется камнем преткновения на пути гармонизации национальных систем бухгалтерского учета, так как затрудняет их упрощаемость сложностью обозрения информации и существующими различиями методов бухгалтерского учета. Из этого утверждения следует, что необходимо двигаться в направлении создания метамоделей, которые были бы компактны и не зависели от исходных данных бухгалтерского учета, но могли легко адаптироваться к существующим системам национального учета во всем их многообразии. Одним из эффективных инструментов создания таких мета-моделей, как показывают предыдущие исследования (например, *Кольвах, 2010; Demski, FitzGerald, 2008; Stoner, Vysotskaya, 2012*), является математическое моделирование, в частности, такое, которое использует основные понятия и операции матричной алгебры и может быть применено для реализации перехода на МСФО в полном объеме в развивающихся странах. Все это естественным образом должно быть сопряжено с новой культурой работы с данными и внедрением имитационного моделирования.

В то же время необходимо учитывать и определенную долю консерватизма и стереотипного мышления бухгалтеров в развивающихся странах из-за их возраста, социального статуса и опыта работы в национальных системах учета.

Кроме того, статья также посвящена исследованию опыта перехода на МСФО. В этом плане, ретроспективный взгляд на историю, подходы и преподавание МСФО в России обеспечит комплексное понимание проблем, связанных с переходным процессом в развивающихся странах.

Литературный обзор

Большинство работ, относящихся к проблеме исследования, можно разделить на две большие группы. К первой группе относятся исследования, посвященные процессу глобализации, ее состоянию и тенденциям. Ко второй – исследования изменений бухгалтерских систем развивающихся стран в ответ на растущую интернационализацию и маркизацию экономики.

В работах Гранта Макбруни (*Macbruni, 2001*) процесс глобализации рассматривается в четырех измерениях данного явления: экономическое, политическое, технологическое и социокультурное. Некоторые исследователи считают, что в первую очередь термин «глобализация» был введен американским ученым немецкого происхождения Теодором Левиттом (*Levit, 1983*). М. Маргелов (*Маргелов, 2003*) в своих работах дает неэкономическую интерпретацию термина и подчеркивает в этом контексте укрепление социальных связей в мировом историческом развитии.

Несмотря на то что в простейшем смысле глобализация представляет собой расширение, углубление и укрепление социальных связей, такой подход к определению требует существенного уточнения.

На этом фоне проблемы развития бухгалтерского учета и МСФО представляют особенный интерес. Глубокие исследования на данную тему представлены в работах следующих авторов: А. Багаева (*Багаева, 2008*), А. Энтховен (*Enthoven, 1999*), Т. Крылова (*Крылова, 2003*), Р. МакГи и Г. Преображенская (*Preobragenskaya, McGee, 2003*), Р. Сарикас и А. Дьятеж (*Sarikas, Djatej, 2005*), А. Щесны, А. Валентинчич (*Szczesny, Valentinčič, 2013*).

Реализация международных стандартов финансовой отчетности в России обсуждается специалистами в области бухгалтерского учета более десяти лет. Практически все исследования сводятся к одному выводу: МСФО должны стать неотъемлемой частью деловой жизни компаний и, что естественно, войти в состав норм бухгалтерского учета на законодательном уровне, как во всем развивающемся мире, так и, в частности, в России (*Vysotskaya, Prokofieva, 2013*).

Р. Маттесич и Дж. Галасси (*Mattessich, Galassi, 2000*) указывают на возможности применения инструментов информационной экономики в виде матричной алгебры для экономических исследований и практической деятельности в области бухгалтерского учета. При этом, родоначальник матричной бухгалтерии Артур Кэйли ещё в 1894 г. опубликовал свой труд о применении системы двойной записи в бухгалтерском учете. А Дж. Росси в 1895-м описал шахматную форму учета.

Статус и тренды глобализации в развивающихся странах

Основа глобализации, которая сейчас существует в различных аспектах современного развития мирового сообщества, формируется благодаря всеобъемлющему процессу экономической конвергенции на уровне отдельных стран. На фоне этих процессов усиливается роль бухгалтерского учета как инструмента делового общения. Поскольку именно его средствами становится возможным передавать информацию о субъекте экономики.

Разработка общих правил и стандартов бухгалтерского учета, которые могут быть признаны и приняты в большинстве стран мира, длится на протяжении десятилетий, так как без использования единых стандартов бухгалтерского учета вести бизнес на международном уровне практически невозможно.

Ясно также, что развитие бизнеса и предпринимательства в условиях глобализации экономических процессов, в сопровождении возрастающей роли международной интеграции в сфере экономики, диктует определенные требования к единообразию и прозрачности принципов финансовой отчетности в различных странах.

Последние тенденции в этой области указывают на готовность профессионального сообщества в развивающихся странах к повышению качества национальных систем учета и отчетности и их сопоставимости на международном уровне. Динамизм информационной экономики и интеграционных процессов, связанных с появлением на мировом рынке капитала, согласование и сближение систем учета неизбежно вносят свой вклад в создание новой учетной парадигмы.

Глобализация как вызов для национальных систем бухгалтерского учета

Бесспорно, глобализация оказывает огромное влияние на развивающиеся страны, и это влияние в каждой стране различно. В общем случае это зависит от степени участия той или иной национальной экономики в мировой. Кроме того, международная гармонизация бухгалтерского учета зависит от нескольких взаимосвязанных причин, таких как появление новых глобальных рынков капитала и расширения инвестиционных возможностей, а также укрепление роли транснациональных корпораций, создание региональных экономических пространств, быстро развивающихся процессов в области информационных технологий.

В рамках унификации учета, разрабатывая и публикуя международные стандарты финансовой отчетности, Комитет по МСФО реализует идею стандартизации учетных процедур. Суть стандартизации состоит в разработке унифицированного набора стандартов, применимых к любой ситуации в любой стране, в силу чего отпадает необходимость создания национальных стандартов.

В то же время существует точка зрения, что глобализация рынков капитала представляет собой положительную движущую силу для целей развитых стран мира, но последствия ее влияния на развивающиеся страны, а особенно, на страны третьего мира, могут быть катастрофическими (*Chamisa, 2000*). Миллионы людей, основываясь на собственном опыте, могут сделать вывод, что глобализация представляет собой разрушительную силу, подрывающую их материальное благополучие или их обычный образ жизни. Что выглядит сродни эффекту научно-технологического прогресса, который вызвал в XVI–XVIII вв. множество дебатов и даже протестов. «В развитых отраслях с дезагрегированной промышленностью, основными движущими силами являются информация и творчество» (*Toffler, Toffler, 2006*).

В свете сказанного, существует определенная необходимость в разработке моделей, которые будут адекватны запросам пользователей бухгалтерской информации. Это означает, что система бухгалтерского учета должна основываться на интеграции различных видов учета (например, финансового, управленческого и т. д.) и базироваться на принципе единства информации. Вот почему развивающиеся страны могут использовать различные методы только на этапе сбора информации, но что касается ее последующей обработки и представления – здесь должны применяться единые принципы систематизации.

МСФО в развивающихся странах. Российский опыт

Международные стандарты влияют на местный учет в основном двумя способами: путем частичного внедрения в законодательные требования и местные стандарты либо путем прямого принятия в полном объеме МСФО для значительного количества предприятий, например кредитных организаций.

Так как бухгалтерский учет представляется средством моделирования экономических отношений между институциональными единицами, с обязательной актуализацией информации, метод моделирования можно рассматривать как один из основных инструментов его теоретических разработок и, на этой основе, определения возможностей его практического применения.

Отечественным бухгалтером хорошо знаком принцип «приоритета формы над содержанием», который применялся в советской экономике, но который категорическим образом не согласуется с духом МСФО.

Обозначенные факты представляются камнем преткновения на пути гармонизации национальных систем бухгалтерского учета, так как это затрудняет их упрощаемость.

Таким образом, существует необходимость в тщательной проработке стандартов бухгалтерского образования, так как налицо определенная нехватка профессиональных дисциплин в профиле бухгалтерского учета. Следует отметить, что весь мир сейчас движется в противоположном направлении, а именно в направлении гармонизации учебных программ. И при этом констатировать: переориентация современной системы бухгалтерского образования для углубленного изучения МСФО на сегодняшний день отсутствует.

Кроме того, в обновленном списке специальностей и направлений подготовки высшего образования в РФ, отсутствует бухгалтерский учет, как самостоятельная область подготовки (*Минобрнауки РФ, 2013*).

Поскольку существует определенная зависимость между размером компании и количеством работающих в ней бухгалтеров, можно судить об увеличении спроса на специалистов в прямой зависимости от количества и размера предприятий (табл. 1).

Таблица 1

Зависимость между размером компании и количеством работающих бухгалтеров

Размер предприятия	Общее количество сотрудников	Общее количество бухгалтеров	Приблизительное количество сотрудников на одного бухгалтера
Малое	<20	1–3	7
Среднее	20–200	5–10	20
Крупное	200–1000	10–20	50
Крупнейшее	>10000	>100	–

Почти все рекрутинговые компании (напр., Head Hunter, Job.ru) отмечают положительную динамику рынка труда в бухгалтерской и финансовой сфере, спрос на самых популярных специалистов приблизительно следующий:

- бухгалтер – 26,7%;
- финансовый менеджер – 19,3%;
- финансовый директор – 17,1%;
- главный бухгалтер – 12,5%;
- бухгалтер сектора – 9,7%;
- финансовый контролер – 7,9%;
- аудитор – 6,8%.

Серьезной проблемой для перехода на МСФО в России является отсутствие качественных официальных переводов МСФО на русский язык.

Эмпирические данные из предыдущих исследований. Матричный учет в качестве основы для перехода на МСФО

Исторически бухгалтерский учет в России имеет богатые традиции в сфере исследования и решения его теоретических и методологических проблем, в том числе в развитии его различных моделей – графических, логико-математических, лингвистических и др. В связи с автоматизацией, а впоследствии, с компьютеризацией учета, ситуационный (событийный) характер учета удачно сочетается с его выражением средствами матричной алгебры. Таким образом, «ситуационно-бухгалтерскую матрицу» можно рассматривать как прототип глобальной математической модели бухгалтерского учета. На ее основе, существует возможность координации или согласования различных точек зрения, вызванных особенностями национальных и профессиональных систем учета (Кольвах, 2010).

При этом язык математики, как показывает вся история развития науки, обеспечивает его понимание в любой стране мира, он обладает более совершенными инструментами категоризации, чем исключительно профессиональный язык специалистов. Вот почему математическая модель, которая не зависима от конкретного содержания бухгалтерской системы, но способна принимать форму любой из них, имеет хорошие перспективы для понимания и восприятия специалистами во всем мире. К расширению концептуальной матричной основы, как ведущей формы классификации двойной записи, и распространению ее во всех системах учета стремился Ричард Маттесич в 1957 году (Mattessich, Galassi, 2000). Таким образом, некоторые алгебраические действия были использованы для представления бухгалтерских операций и их отражения в балансовой матрице, что послужило базой алгебраического обоснования учета.

Впоследствии в работах О.И. Кольваха (Кольвах, 2010) описывается технология сведения всего многообразия учетных процедур, которые помогают преобразовать исходные данные в балансовые отчеты, к математическим преобразованиям формулы журнала операций, с помощью уравнений соответствующих балансовых отчетов. Такой подход находит дальнейшую реализацию матричного метода для целей прогнозирования финансового положения предприятия (например, Vysotskaya, Aleshin, 2013).

Выводы

Влияние глобализации на развивающиеся страны противоречиво: с одной стороны, данный процесс облегчает общемировую интеграцию, а, с другой, оказывается, способствует ослаблению

локальной специфики и тенденции к локальному образу жизни, поскольку западные культурные стандарты становятся доминирующими и общепризнанными.

Конкурентоспособность в условиях глобализации напрямую зависит от качества и прозрачности корпоративного управления и уровня развития его стандартизации. В таких условиях, эффективность системы внутрифирменной стандартизации становится важным конкурентным фактором.

Таким образом, рассматривая деятельность международной компании, необходимо, прежде всего, определить влияние глобализации на процессы, связанные с управлением рисками, внутренним контролем.

И при этом исходить из понимания того, что деловая активность, *ex ante*, является сложным процессом с высокой степенью неопределенности. Она включает в себя множество сторон, различных видов ресурсов и средств производства. В данных обстоятельствах высокое когнитивное значение имеет моделирование как метод исследования. Моделирование в области бухгалтерского учета позволяет установить причинно-следственные связи между событиями, оценить и предсказать будущие результаты развития системы. В этих условиях, диалектическая взаимосвязь глобальной информационной экономики с глобальными изменениями в теории и практике бухгалтерского учета не требует особого подтверждения.

Подход к минимизации ситуационных моделей открывает новые перспективы для использования матричного учета при переходе к процессу МСФО, так как – в этом случае – взаимозависимость может быть установлена благодаря использованию минимального набора заданных значений (через Главную книгу), т. е. ситуационно, с применением свода матричных формул и балансовых отчетов.

Умопостигаемость технологии учета, представленной в виде преобразований исходной формулы бухгалтерских данных, обеспечивается тремя факторами:

1. Матричная модель справедлива для всех видов исходных данных и в любой системе бухгалтерского учета на основе двойной записи.
2. Все сводится к математическим преобразованиям исходных данных, которые представлены в изначальной формуле.
3. Формулы и их преобразования хорошо обозримы и могут быть логически воспроизведены благодаря однородности и компактности математических средств матричной алгебры.

ЛИТЕРАТУРА

- Багаева А. (2008). Исследование влияния международных инвесторов на качество учетной информации в России // *Достижения в области бухгалтерского учета*, т. 24, № 2, с. 157–161.
- Кольвах О. (2010). Аксиоматика матричной модели бухгалтерского учета // *Экономика предприятий*, № 1, вып. VIII, с. 5–31.
- Маргелов М.В. (2003). «Глобализация» – превратности термина // *США. Канада: Экономика, политика, культура*, № 9, с. 47–59.
- Министерство образования и науки РФ (2013). Приказ «Перечень специальностей и направлений подготовки высшего образования» № 1061 от 12.09.2013. Доступно на: <http://www.rg.ru/2013/11/01/obr-napravlenia-dok>. Дата доступа: октябрь 2013.
- Сидорова М. (2013). Совершенствование информационной базы для составления комплексной отчетности коммерческих организаций // *Управление экономическими системами*, вып. 8.
- Хелд Д., Гольдблатт Д., Макгрю Э., Перратон Дж. (2004). Глобальные трансформации. Политика, экономика и культура. М.: Праксис.
- Chamisa E.E. (2000). The Relevance of and Observance of the IASC Standards in Developing Countries and the Particular Case of Zimbabwe. University of Illinois.
- Demski J., Fitzgerald S. (2008). Quantum Information and Accounting Information: Their Salient Features and Applications // *Journal of Accounting and Public Policy*, pp. 435–464.
- Enthoven A.J.H. (1999). Russia's Accounting Moves West // *Strategic Finance*, vol. 81, no. 1, pp. 32–37.
- Krylova T. (2003). Accounting in the Russian Federation / In Walton P., Haller A., Raffournier B. (eds.) (2003). *International Accounting*. London: Thomson Learning.
- Levit T. (1983). Globalization of Markets // *Harvard Business Review*, May.

Macbruni G. (2001). Globalization as a political paradigm of higher education // *Highereducation-today*, no. 1, pp. 46–53.

Mattessich R., Galassi G. (2000). History of the Spreadsheet: from Matrix Accounting to Budget Simulation and Computerization // *Accounting and History*, A Selection of paper presented at the World Congress of Accounting Historians. Madrid – Spain, 19–21 July.

Preobragenskaya G., McGee R. (2003). The role of International Accounting Standards in foreign direct investment: A case study of Russia // *Working paper*. Florida: Barry University.

Sarikas R.H., Djatej A.M. (2005). History and the Russian accounting transition // *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, vol. 2, no. 1/2, pp. 54–66.

Stoner G., Vysotskaya A. (2012). Introductory accounting, with matrices, at the Southern Federal University, Russia // *Issues in Accounting Education* (doi:10.2308/iace-50228).

Szczesny A., Valentinčič V. (2013). Asset Write-offs in Private Firms – The Case of German SMEs // *Journal of Business Finance & Accounting*, vol. 40, no. 3, pp. 285–317.

Toffler A., Toffler H. (2006). *Revolutionary Wealth: How It Will Be Created and How It Will Change our Lives*. New York: Crown Business.

Vysotskaya A., Aleshin V. (2013). Situationally matrix modelling in tax planning for SME's. Evidence from Russia // *European Accounting Association (EAA) Congress Proceedings*, May. Paris, France.

Vysotskaya A., Prokofieva M. (2013). The Difficulties of Teaching IFRS in Russia // *Issues in Accounting Education*, vol. 28, no. 2, pp. 309–319 (doi: <http://dx.doi.org/10.2308/iace-50363>).

REFERENCES

Bagaeva A. (2008). An examination of the effect of international investors on accounting information quality in Russia. *Advances in Accounting*, vol. 24, no. 2, pp. 157–161. (In Russian.)

Held D., Goldblatt D., McGrew E. and Perraton J. (2004). *Global transformation. Politics, economics and culture*. Moscow: Praxis. (In Russian.)

Kolvakh O.I. (2010). Matrix Model in Accounting based on the Axiomatics. *Economy of Enterprises [Ekonomika predpriyatii]*, no. 1, issue VIII, pp. 5–31. (In Russian.)

Margelov M.V. (2003). «Globalization» – the vicissitudes of the term. *USA. Canada: Economics, politics, and culture*, no. 9, pp. 47–59. (In Russian.)

Ministry of Education of the Russian Federation (2013). Decree «The list of specialties and areas of training of tertiary education» № 1061 from 12.09.2013. Available at: <http://www.rg.ru/2013/11/01/obr-napravlenia-dok.html>. Accessed on: October, 2013. (In Russian.)

Sidorova M. (2013). Improving the information base for the compilation of integrated reporting by commercial organizations. *Management of economic systems*, vol. 8 (In Russian.)

Chamisa E.E. (2000). *The Relevance of and Observance of the IASC Standards in Developing Countries and the Particular Case of Zimbabwe*. University of Illinois 2000.

Demski J. and FitzGerald S. (2008). Quantum Information and Accounting Information: Their Salient Features and Applications. *Journal of Accounting and Public Policy*, pp. 435–464.

Enthoven A.J.H. (1999). Russia's Accounting Moves West. *Strategic Finance*, vol. 81, no. 1, pp. 32–37.

Krylova T. (2003). Accounting in the Russian Federation / In Walton P., Haller A., Raffournier B. (eds.) (2003). *International Accounting*. London: Thomson Learning.

Levit T. (1983). Globalization of Markets. *Harvard Business Review*, May.

Macbruni G. (2001). Globalization as a political paradigm of higher education. *Highereducationtoday*, no. 1, pp. 46–53.

Mattessich R. and Galassi G. (2000). History of the Spreadsheet: from Matrix Accounting to Budget Simulation and Computerization. *Accounting and History*, A Selection of paper presented at the World Congress of Accounting Historians. Madrid – Spain, 19–21 July.

Preobragenskaya G. and McGee R. (2003). The role of International Accounting Standards in foreign direct investment: A case study of Russia. *Working paper*. Florida: Barry University.

Sarikas R.H. and Djatej A.M. (2005). History and the Russian accounting transition. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, vol. 2, no. 1/2, pp. 54–66.

Stoner G. and Vysotskaya A. (2012). Introductory accounting, with matrices, at the Southern Federal University, Russia. *Issues in Accounting Education* (doi:10.2308/iace-50228).

Szczesny A. and Valentinčič V. (2013). Asset Write-offs in Private Firms – The Case of German SMEs. *Journal of Business Finance & Accounting*, vol. 40, no. 3, pp. 285–317.

Toffler A. and Toffler H. (2006). Revolutionary Wealth: How It Will Be Created and How It Will Change our Lives. New York: Crown Business.

Vysotskaya A. and Aleshin V. (2013). Situationally matrix modelling in tax planning for SME's. Evidence from Russia. European Accounting Association (EAA) Congress Proceedings, May. Paris, France.

Vysotskaya A. and Prokofieva M. (2013). The Difficulties of Teaching IFRS in Russia. Issues in Accounting Education, vol. 28, no. 2, pp. 309–319 (doi: <http://dx.doi.org/10.2308/iace-50363>).

РЕЦЕНЗИЯ¹ НА КНИГУ Г.И. ХАНИНА «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ РОССИИ В НОВЕЙШЕЕ ВРЕМЯ»²

М.ДЖ. ЭЛЛМАН,

почётный профессор Амстердамского университета,

e-mail: M.J.Ellman@uva.nl.

Перевод А.А. Оганесян

Данная рецензия посвящена первой части (рассматривающей события 1992–1998 гг.) третьего тома (охватывающего период с 1992 по 2008 гг.) монографии Григория Ханина по экономической истории СССР и России. Дополнительные главы планируется опубликовать в последующих выпусках журнала «*Terra Economicus*». Ханин широко известен своими работами по экономической истории, отличающимися критическим осмыслением официальной статистики, а также своей альтернативной оценкой многих экономических параметров как советского, так и постсоветского периодов. Критик советской власти, приглашенный в октябре 1991 г. присоединиться к команде Гайдара, но отклонивший предложение (Ханин, 2012. С. 264), он также критиковал власть и в постсоветской России.

Книга состоит из шести глав и заключения. В первой главе рассматриваются главные институциональные изменения того периода (либерализация, приватизация, криминализация) и их экономические последствия. В целом авторская оценка носит негативный характер. Вторая глава посвящена анализу состояния рыночных институтов в различных секторах экономики. Хотя Ханин признает прогресс в сфере коммуникаций (например, внедрение мобильных телефонов) и сложность предпринимательской среды, в целом рисуемая им картина носит слишком негативный характер. Ханин утверждает, что «в сущности, этот период [1991–1998 гг.] в сравнении с советским периодом продемонстрировал бесспорные преимущества плановой экономики по сравнению с той уродливой рыночной, которая возникла в России» (Ханин, 2012. С. 248).

В главе 3 исследуется руководство России того периода. Авторская оценка как политики, так и персоналий отличается от той, которую можно было бы ожидать. Он утверждает, что шоковая либерализация в начале 1992 г. во многом определялась предшествующими событиями в экономике (Ханин, 2012. С. 256). Главную слабость политики Гайдара в начале 1992 г. он видит в неспособности организовать эффективную налоговую систему и облагать налогом доходы, генерируемые в сфере торговли. Говоря о министрах, Ханин особо отмечает Бориса Федорова, министра финансов в 1990 и 1993 гг., и министра по налогам в 1998 г. (Ханин, 2012. С. 256–258). Он положительно относится к Хасбулатову и вкладу Верховного Совета в экономическую политику в 1992 г. (Ханин, 2012. С. 259–260). Поразительный вывод из этой главы – что «красные директора» были успешнее «белых директоров» (Ханин, 2012. С. 287). Он исследует роль олигархов в российской экономике и приходит к заключению, что преимущественно она была негативна (Ханин, 2012. С. 288).

Глава 4 посвящена экономической политике, мнение о которой у Ханина невысокое. В частности, он критикует бюджетную политику, неспособность собирать налоги (к примеру на предметы роскоши и алкоголь), пресловутые налоговые льготы разнообразным организациям, а также неэффективность налоговых органов. На удивление, отсутствует упоминание об отмене государственной монополии на водку. Ханин также критически настроен по отношению к политике финансовой стабилизации, проводимой в 1995–1997 гг. (введение валютного коридора и выпуск высокодоходных краткосрочных государственных ценных бумаг для финансирования бюджетного дефицита),

¹ Ellman M. (2013). Review. *Europe-Asia Studies*, vol. 00, no. 0, pp. 1–3. (A review on a book by Grigorii I. Khanin (2012). *Economicheskaya istoriya Rossii v noveishee vremya*, vol. 3. Rossiiskaya ekonomika v 1992–2008 gg. Part I. Rossiiskaya ekonomika v 1992–1998 gg. Special issue of vol. 10 of *Terra Economicus*, Rostov-on-Don: Nauka-Spektr, 408 p., R450 p/b).

² Ханин Г.И. (2012). Экономическая история России в новейшее время, том 3. Российская экономика в 1992–2008 гг., часть 1. Российская экономика в 1992–1998 гг. // *Terra Economicus*, т. 10, спецвыпуск. Ростов-н/Д: Наука-Спектр, 408 с.

которая напрямую привела к кризису 1998 г. Фундаментальной ошибкой экономической политики была «утопичная попытка перехода к капитализму» (Ханин, 2012. С. 305), которая усугубилась несогласованной политикой, слабостью государственного аппарата и его коррумпированностью, а также низкой квалификацией ответственных министров (за исключением Бориса Федорова).

В главе 5 проведен анализ макроэкономического развития периода 1992–1998 гг. Здесь автор приводит расчеты пособственной альтернативной методике. Обращает внимание, что авторская оценка демонстрирует меньшее снижение ВВП в период с 1992 по 1998 гг., по сравнению с официальными данными. Однако, составляя это снижение по Ханину (Ханин, 2012. С. 311–322), 33,5%, или же, согласно данным Росстата, 39,8%, – все равно величина огромная. По оценке Ханина, в данный период производительность труда сократилась на 22,3%, а основные фонды – на 18% (Ханин, 2012. С. 322). Кроме того, произошла существенная демилитаризация экономики, сопровождавшаяся сокращением военных расходов примерно с 15–20% ВВП в середине 1980-х (на с. 394 говорится, что в 1970–1980 гг. их уровень составлял 20–25% ВВП) до всего лишь 2,5% в 1998 г. – до уровня, сопоставимого со странами Запада. Такое сокращение военных расходов послужило важной причиной падения ВВП. Другой серьезной причиной стало падение инвестиций. Проводя оценку с точки зрения дохода, Ханин вычислил, что показатели чистой прибыли (валовая прибыль минус налоги и амортизация) на протяжении рассматриваемого периода характеризовались отрицательной величиной (Ханин, 2012. С. 338). Анализ использования ВВП, согласно расчетам Меньшикова с использованием официальных статистических данных, выявил, что доля потребления домохозяйств за 1992–1998 гг. выросла (однако резко снизившись в абсолютном выражении). Вдобавок, чрезвычайно возросла доля чистого экспорта, в отдельные годы достигавшая небывалого пикового значения – 44% ВВП, что, согласно Ханину, в основном представляло собой отток частного капитала. Однако относить весь чистый экспорт на счет бегства капитала – значит не принимать в расчет трансферы другим странам СНГ, являющиеся результатом функционирования рублевой зоны.

Глава 6 посвящена мезоэкономическим вопросам. Согласно данным официальной статистики, в период с 1992 по 1998 гг. объем промышленного производства сократился на 50,3% (Ханин, 2012. С. 352). Согласно Ханину, сокращение было на самом деле больше (55,4%). Отчасти это сокращение сыграло положительную роль, поскольку, как указывает автор, прекращение производства с отрицательной добавочной стоимостью представлялось желательным. За 1992–1995 гг. произошло резкое снижение эффективности, поскольку производительность труда снизилась (уменьшение рабочей силы происходило медленнее, чем снижение объема выпуска), а энергоемкость производства возросла. Ханин описывает падение промышленного производства, особенно производства промышленной продукции, как катастрофическое (Ханин, 2012. С. 364). Однако он отмечает, что одной из причин этого стал избыток машинного оборудования в некоторых секторах. Он также отмечает, что спад продолжался в течение восьми лет – дольше, чем спад в США во времена Великой депрессии 1930-х гг., подорвав возможность восстановления в будущем. Ханин также анализирует спад выпуска потребительских товаров. При этом он обращает внимание, опять-таки, на несоответствие официальной статистике, отражающей, к примеру, резкий и невероятный спад выпуска хлеба в период с 1992 по 1998 гг. Аналогично, статистика выпуска продукции в секторе легкой промышленности (производство одежды и обуви), по мнению автора, преувеличила спад продукции в этом секторе.

Общий вывод, к которому приходит Ханин, – что в период с 1992 по 1998 гг. попытка перехода к капитализму в России провалилась (Ханин, 2012. С. 394). Фактически, «возникший в 90-е гг. на российской земле капитализм проиграл экономическое соревнование советскому социализму» (Ханин, 2012. С. 396).

Выводы, сформулированные в книге, частично детерминированы периодом, выбранным для анализа. Если бы протяженность рассматриваемого периода была увеличена до середины последующего десятилетия, ситуация описывалась бы как более благоприятная, как и, вероятно, ее оценка. Если переход к капитализму потерпел поражение за семь лет с 1992 по 1998 гг., провалился ли переход к социализму за семь лет – с 1918 по 1924 гг.? Или просто развитие его полного потенциала заняло больше времени? Ханин задается этим вопросом, к решению которого приступит в следующей части своей монографии по экономической истории, охватывающей события с 1999 по 2008 гг.

Автор преувеличивает отсталость российского бизнеса. К примеру, он описывает использование квартиры бизнесмена в качестве залога по предпринимательскому кредиту как нечто схожее с

западной бизнес-практикой XVIII в. (Ханин, 2012. С. 273). В действительности же это вполне распространено на Западе сегодня.

Для оценки эффективности приватизации и реформирования автор опирается в основном на агрегированные статистические данные и здравый смысл, пренебрегая литературой по экономике (англоязычными экономическими журналами) и методологией.

Непозволительно мало внимания, – учитывая их значимость для России, – уделяется отношениям в сфере торговли и, в частности, ценам на мировом рынке на главные российские статьи экспорта – нефть и природный газ (вскользь упомянутые на сс. 287, 303, 347, 394). Последние в значительной степени предопределили темпы роста, благосостояние населения в России, состояние госбюджета; и было бы уместно уделить им больше внимания. Учитывая роль, которую сыграли низкие цены на нефть в кризисах 1998 и 2008–2009 гг., а также роль высоких цен на нефть – в процветании в середине первой декады XXI в. и 2010–2012 гг., представляется, что было бы целесообразно начать книгу с соответствующих данных и с обсуждения их роли. Цены на нефть, объемы экспорта нефти и природного газа, доходы России от экспорта энергоресурсов, а также эффективность государства в налогообложении дохода, порождаемого в этом секторе, стали решающими факторами, предопределившими курс российской экономики в этот период, а этот фактор в рецензируемой книге получил слишком мало внимания.

В книге отсутствует глава, посвященная жизненным стандартам. Не приведены данные по потреблению продуктов питания, уровням преступности, заболеваемости, смертности, скрытой и явной безработицы. Грубая оценка (Ханин, 2012. С. 358), что средняя реальная заработная плата в промышленности упала примерно на треть в период с 1992 по 1998 гг., не может служить заменой серьезного исследования, которое учитывало бы реальные уровни потребления; доступность благ; качественные изменения; региональные, отраслевые, квалификационные и гендерные различия; а также изменения в темпе и безопасности труда и платежей. Ханин упоминает утечку мозгов, которую расценивает как негативную для России, без уточнения того, что для вовлеченных в нее людей это было, как правило, выгодным. Также ничего не говорится об экологии, хотя спад промышленного производства, возможно, оказал благоприятное влияние на состояние воздуха и воды.

Рецензируемая книга содержит много фактической информации. В ней используется официальная статистка и представлен альтернативный оценочный подход там, где это необходимо. Также широко используется литература, главным образом русскоязычная, а также англоязычная. Особое внимание уделяется воспоминаниям лиц, непосредственно вовлеченных в описываемые события, – как политиков, так и предпринимателей. Представленная точка зрения является оригинальной, и многим читателям такая интерпретация покажется спорной. Бесспорно, книга полезна для каждого, кто интересуется экономической историей России периода 1992–1998 гг. или других стран с переходной экономикой.

ЛИТЕРАТУРА

Ханин Г.И. (2012). Экономическая история России в новейшее время, том 3. Российская экономика в 1992–2008 гг., часть 1. Российская экономика в 1992–1998 гг. // *Terra Economicus*, т. 10, спецвыпуск. Ростов-н/Д: Наука-Спектр, 408 с.

REFERENCES

Khanin G.I. (2012). Economic history of the Russian economy at the newest time, vol. 3. Russian economy in 1992–2008, part 1. Russian economy in 1992–1998. *Terra Economicus*, vol. 10, Special issue. Rostov-on-Don: Nauka-Spektr, 408 p.

ЭКОНОМИКА — НАУКА О ВЫБОРЕ. С КЕМ ПОЙТИ В КЛУБ, КАК ПРОДАТЬ ЦЫПЛЕНКА И МОЖНО ЛИ СТАТЬ БОГАЧЕ, НЕ УВЕЛИЧИВАЯ ДОХОДЫ?

А.В. ШМАКОВ,

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

Одну из своих лекций (Оклахома, 1929) Дж. Мэйнстринг начал с легендарной фразы: «Вы думаете, что экономика – унылая наука? Вы просто не изучали химию!» Продолжая традиции великого калифорнийского экономиста, я предлагаю вам цикл научно-популярных лекций по экономической теории, прочитанных мною в разные годы в г. Новосибирске.

Первая лекция посвящена пониманию предмета экономической теории. Экономика рассматривается как поведенческая теория, позволяющая анализировать процессы, связанные с выбором. Изучение закономерностей выбора дает возможность понять действия людей, взаимодействия между ними, оценить результаты их действий, а также воздействовать на их выбор. Знание всего трех фактов о выборе поможет вам увеличить продажи; не повторять ошибок навязчивых менеджеров; и, наконец, выглядеть более привлекательно.

Ключевые слова: экономическая теория; экономический выбор; научно-популярная лекция.

ECONOMICS IS A SCIENCE ABOUT CHOICE. WHAT FRIEND SHOULD WE INVITE TO THE CLUB? HOW TO SELL A CHICKEN? COULD WE BECOME RICHER THAN NOW, GETTING THE SAME INCOME?

A.V. SHMAKOV,

Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor, Department of Economics,
Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk,
e-mail: a.shmakov@mail.ru

J. Meynstring began one of his speeches (Oklahoma, 1929) with the outstanding words: «Do you think that economics is a dismal science? You just haven't learnt the chemistry!» To continue the great Californian economist's traditions, I introduce you a course of popular science lectures of economics, which I have given in Novosibirsk in last ten years.

The first lecture is about understanding of subject of economics. The economics is considered as a behavioral theory, which permits to analyze process of choice. Analysis of choice let us understand, how people take action, how they interact with each other, how to estimate the results of people's acts, how to influence on their choice. The knowledge of the three facts about choice will help you to increase your selling, to avoid of the interfering manager's mistakes, and to look more attractive.

Keywords: economics; economic choice; popular science lecture.

JEL classifications: A10, A11, A12, A20, B41, D01, D03.

Одна студентка, помню, подошла ко мне, поделиться:

– Знаете, тоже хочу преподавать экономику. А родители в «пед» не пустили.

– Да-да, жалко... Вот представьте, вам 22 года, на руках красный диплом, вы уже не студентка, вы – учитель. Звучит? Вы сделали завивку, купили новое легкое платьице, нанесли лак и все такое... Вы идете искать работу, вам рады везде, в разделе объявлений вам выделили целую строчку... «Девушка, 22 г., пед-образ., ищет работу».

И, представляете, девушка вопреки всему стала учителем. И преподает экономику. Что же это за наука, ради которой стоит идти на такие жертвы?

Если вас когда-нибудь спросят, что изучает наука «экономика», можете смело ответить: *экономика* – это наука о выборе. Немного позднее, когда мы разберемся в причинах, вынуждающих человека этот выбор осуществлять, мы дадим более полное определение. Но пока этого достаточно. Вам непременно возразят: «Экономика – это финансы, бухгалтерия, инфляция, безработица и прочее, и прочее»... На что вы можете резонно возразить: «Экономика – это наука о выборе...», а все, что вы перечислили – это лишь частные случаи, связанные с глобальным процессом осуществления выбора». В начале своей истории экономическая наука, действительно, изучала, в основном, хозяйственные взаимоотношения и процессы их государственного регулирования. Но современная экономическая наука успешно применяется для изучения целого ряда процессов, казалось бы, не относящихся к хозяйственной деятельности. Экономисты изучают преступность, спорт, массовые беспорядки, политику, пристрастие к табаку, разводы, влияние религии, брачные отношения и т. д. Все эти явления связаны между собой необходимостью выбора, это их объединяет. Экономическая наука – это особый подход к изучению человеческого поведения, связанного с осуществлением выбора.

Мы находимся в процессе выбора постоянно, начиная фактически с момента рождения. Постать или «потроллиить» родителей, они неплохо исполняют танец с погремушками. Пойти в школу или прикинуться заболевшим. Книжка или мультики. Учеба или работа. Автобус или метро. Чай или кофе перед «все-таки потанцуем». Вы так часто сталкиваетесь с выбором, что наверняка уже сейчас знаете ряд фактов, которые станут основой вашего экономического миропонимания.

Факт первый: чтобы осуществить выбор, нужны альтернативы, из которых мы будем выбирать. Если таких альтернатив нет, нам сложно принять решение. Выбирать-то не из чего. Когда компания Williams-Sonoma выпустила на рынок свою первую хлебопечку – прибор для выпечки хлеба в домашних условиях, она столкнулась с проблемой – хлебопечку покупать не захотели. Хорошая эта хлебопечка или плохая? Дорогая она или дешевая? Как принять решение, сравнить-то не с чем? Других хлебопечек нет. И тогда Williams-Sonoma выпустила вторую модель – хлебопечку-монстра: большую по размерам и ценой в полтора раза выше. Поставили ее на полки магазинов рядом с первой моделью. И люди начали покупать... первую модель. Они смогли оценить ее по достоинству.

Факт второй: мы выбираем, сравнивая альтернативы не с каким-то идеальным вариантом, а между собой. Люди склонны мыслить не в абсолютных, а в относительных категориях. Когда мы говорим «это хороший утюг», мы подразумеваем, что «этот утюг лучше других утюгов». Вы когда-нибудь покупали бытовую технику: микроволновку, стиральную машинку, чайник, утюг или что-то еще? Вы приходите в магазин, уже представляя важные для вас характеристики «идеального утюга». Вы подходите к первому утюгу, и он, о счастье, удовлетворяет всем вашим требованиям. Вы сразу его покупаете? Нет, вы подходите ко второму утюгу, к третьему, сравнивая их между собой. А затем, возможно, идете в другой магазин – может быть, там есть предложения получше. Или заходите на интернет-страничку с описаниями утюгов, чтобы посмотреть их технические характеристики. Ассортимент большой, поэтому и выбор – очень непростой процесс.

Факт третий: в процессе выбора мы стремимся экономить умственные усилия, выбирая более очевидные решения. Нам не нравится, когда выбор сложный, и, если есть возможность упростить этот процесс, мы это делаем. Мужчины могут долго выбирать между умной, красивой и хозяйственной женой. И в конечном счете выбирают ту, у которой грудь больше. Головной мозг человека не крупный, но очень энергоемкий орган. Несмотря на то, что его вес составляет примерно 2% от веса тела, он поглощает 20% потребляемой организмом энергии. Использование упрощенных механизмов принятия решений помогает организму сократить затраты энергии и сохранить себя в процессе естественного отбора. В результате мы склонны сравнивать между собой те альтернативы, которые сравнить легче.

Как сравнить между собой Барселону и Мюнхен? В Барселоне есть Рамбла с удивительными живыми статуями (распознать в памятниках людей в гриме удастся только после их очередного

движения), в Мюнхене – Мариенплац с Хофбройхаус (известный во всем мире пивной ресторан, в котором гипотетически могли бы встретиться его посетители В.И. Ленин и А. Гитлер). В Барселоне вы наверняка попытаетесь посетить грандиозный проект А. Гауди – Собор Святого семейства, строительство которого началось в 1882 г., а окончание строительства, по слухам, совпадет с концом света. А из Мюнхена несложно добраться до сказочного замка Нойшванштайн, пропитанного духом Р. Вагнера и стоившего Людвигу II Баварскому бюджета королевства и жизни. В Барселоне теплые пляжи, в Мюнхене вкуснейшее пиво. Но если вместо двух вариантов поездки: «Мюнхен» – «Барселона» туроператор предложит отдыхающим три: «Мюнхен» – «Барселона» – «Барселона с бесплатным питанием», люди чаще станут выбирать поездку в «Барселону с бесплатным питанием». Варианты «Барселона» и «Барселона с бесплатным питанием» легче сравнить, а последний вариант имеет явное преимущество, его и выберут.

А теперь попробуем использовать те три известные вам факта о выборе, чтобы ответить на вопрос: «Вы планируете пойти в клуб, чтобы познакомиться с девушкой. Кого из друзей взять с собой для компании? Если вы с легкостью ответили на этот вопрос, можете переходить к следующей лекции. Впрочем, ознакомьтесь с ответом, он может оказаться для вас неожиданным... Для тех же, кто затрудняется ответить, очередная подсказка. Вы заходите в уютный ресторанчик и просите меню *a la carte*. На первой странице, в разделе блюда от шеф-повара вам попадаете «курочка Пуле де Бресс» стоимостью 3000 руб. Официант поясняет, что Пуле де Бресс – это нежная курочка, которая выращивается только в пригородах французского городка Бурк-Ан-Брес в экологически чистых условиях: кормится только свежей травой и злаками... «И всем, что попадет под ноги», – думаете вы цинично, понимая, что в «жизни у курочки не доставало нежности». Вы смотрите меню дальше и в разделе горячих основных блюд обнаруживаете «цыпленка табака» за 280 рублей. «О чудо! Вот он, цыпленок с простым русским названием – цыпленок!» – думаете вы. И заказываете цыпленка табака. Зачем же тогда начинать меню с дорогих, редко покупаемых блюд? Престиж ресторана? Конечно! Но главное – это способ направить выбор потребителя на дежурное блюдо. В данном случае на цыпленка табака. Ведь сравнить цыпленка и отбивную сложно, цыпленка и греческий салатик – сложно. А цыпленка за 3000 и цыпленка за 280 рублей значительно проще. А завтра мы захотим увеличить продажи говяжьих отбивных и запеченного картофеля. И поместим на первые страницы «бифштекс из мраморного мяса» японских коров породы Вагью, которых, по слухам, поят пивом и натирают саке. А рядом «картофель La Bonnotte» – самый дорогой картофель в мире.

Кого же взять с собой в клуб за компанию? Лучшего друга – он надежнее? Устрашающего друга, чтобы отбиваться от хулиганов? Богатого друга, пусть за все платит? Но вспоминаем о цели: мы идем в клуб познакомиться с девушкой. Мы хотим, чтобы нас выбрали. Помогут «лучший, устрашающий, богатый» или помешают? Привлекут к вам внимание или отпугнут? Лучше возьмите с собой друга, с которым вы внешне очень похожи, но чуточку его привлекательнее. Тогда в вашей паре появится две легко сравнимых альтернативы, и шанс, что выберут именно вас, повысится. Пользуясь аналогией с цыплятами, если вы – «цыплёнок табака» то, чтобы вас выбрали, вам нужно взять с собой «цыпленка Пуле де Бресс», а не «мраморную говядину». И ни при каких обстоятельствах не сообщайте друзьям, как вы их выбирали!

Кто же такой экономист? Это специалист, понимающий процессы выбора. Мне однажды довелось побывать в специализированном магазине по продаже чайников. И там я понял отличие хорошего экономиста от плохого менеджера (к слову сказать, хорошие менеджеры должны быть специалистами в области экономики). Сначала немного о магазине: такого изобилия чайников я не видел и, надеюсь, больше не увижу. Сотни чайников, многие из которых скорее напоминают «Шаттлы». Если процессом закипания в этих чайниках нельзя любоваться с экрана смартфона, я сильно удивлюсь. Вдоль стеллажей с сотнями чайников бродят потерянные покупатели, а менеджеры вываливают на них информацию о достоинствах той или иной модели. И вот ко мне подходит консультант в опрятном костюме и немного свысока (помните официанта из фильма «О чем говорят мужчины?») спрашивает: «В какой ценовой категории вы хотели бы приобрести чайник?» Хм, ценовая категория? А можно мне чайник с одной кнопкой?... Хороший менеджер должен облегчать, а не усложнять выбор. Хороший менеджер должен показать нам два «подходящих» чайника: плохой чайник, хороший чайник, выбирайте. Плохая хлебопечка, хорошая хлебопечка, выбирайте.

Экономика – это наука о выборе. Изучение закономерностей выбора дает возможность понять действия людей, взаимодействия между ними, результаты их действий и, при необходимости, воздействовать на их выбор. Наука экономика является поведенческой теорией, способной

предсказать последствия тех или иных действий, связанных с выбором. И вы, как ни странно, уже многое знаете о выборе. По крайней мере, три описанные нами факта о выборе показались вам знакомыми. Что же, начинайте пользоваться знаниями. Парни, что сделать, чтобы в семье считали, что вы хорошо зарабатываете? Вспоминаем известные нам три факта о выборе и отвечаем. Помните, люди склонны мыслить относительными категориями? Так вот, если у вашей жены есть сестра, нужно зарабатывать немного больше, чем ее муж. Девушки, гораздо проще удержать парня, чем его найти – это результат действия «эффекта богатства». Впрочем, об этом в следующих лекциях.

ЛИТЕРАТУРА

Вольчик В.В. (2010). Поведенческая экономика и современные тенденции эволюции института собственности // *Terra Economicus*, т. 8, № 2, с. 71–78.

Вольчик В.В., Зотова Т.А. (2010). Экономическое поведение в контексте эволюции институтов // *Terra Economicus*, т. 8, № 4, с. 6–67.

Мельников В.В. (2011). Поведенческие основы неконкурентной рациональности // *Terra Economicus*, т. 9, № 1, с. 33–47.

Мельников В.В. (2006). Цена предусмотрительности. Новый закон о государственных закупках в свете вступления в ВТО // *Госзаказ: управление, размещение, обеспечение*, № 4, с. 104–107.

Рыжкова М.В. (2011). Преимущества эвристик при принятии потребительских решений // *Известия Томского политехнического университета*, т. 321, № 6, с. 71–76.

Шпицер М. (2008). Вся правда о мозге: популярная неврология. М.: АСТ: Астрель, 281 с.

Ariely D. (2008). *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. New York, 280 p.

Becker G. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press, 314 p.

REFERENCES

Volchik V.V. (2010). Behavioral economics and contemporary tendencies in evolution of property institution. *Terra Economicus*, vol. 8, № 2, pp. 71–78. (In Russian.)

Volchik V.V. and Zotova T.A. (2010). Economic behavior in the context of institutional evolution. *Terra Economicus*, vol. 8, № 4, pp. 62–67. (In Russian.)

Melnikov V.V. (2011). Behavioral principles of non-competition rationality. *Terra Economicus*, vol. 9, № 1, pp. 33–47. (In Russian.)

Melnikov V.V. (2006). The foresight price. The new law on the state purchases in the light of accession to WTO. *The state order: management, placing, provision*, № 4, pp. 104–107. (In Russian.)

Ryzhkova M.V. (2011). The analysis of a constraint system of consumer choice. *Bulletin of the Tomsk Polytechnic University*, vol. 321, no. 6, pp. 71–76. (In Russian.)

Spitzer M. (2008). All truth about a brain: popular neurology. Moscow, 281 p. (In Russian.)

Ariely D. (2008). *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. New York, 280 p.

Becker G. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press, 314 p.

Дж. Мэйнстринг (1915–2003)

МЭЙНСТРИНГ И БУРБАКИ

Пер. с англ. Ефима Кандопожского



Впервые публикуемая на русском языке «сэлф-новелла»¹ американского младоинституционалиста Джона Мэйнстринга была с энтузиазмом встречена его коллегами и сыграла значительную роль в противостоянии экономистов-теоретиков математикам-прикладникам, замучившим всех своими математическими экзерцициями.

J. Meinstring (1915–2003)

MEINSTRING AND BOURBAKI

Translated by Efim Kandopozhskiy

Being published for the first time in Russian, a «story-of-self» by the young American institutionalist John Meinstring had been enthusiastically met by his colleagues and significantly helped economic theorists to confront mathematicians who tormented everyone with the mathematical exercitia.

TERRA ECONOMICUS

✧

2014 Том 12 № 2

Эта знаменательная встреча произошла в 1937 году, когда Мэйнстринг возвращался из Реймса, с выездного заседания Лиги Наций. С его отличным настроением (после удачного выступления по вопросу о германских репарациях) гармонизовала роскошь «пульмановского вагона»: богатое декорирование, комфортабельные спальные места и огромные окна, обрамленные изысканными занавесками; на стенах – гравюры, на потолках – прекрасные люстры, на полах – ковры.

Он уже вдоволь насладился осенним видом нормандского побережья, когда в купе вошёл высокий господин, в макинтоше и при галошах, держа баул и мокрый зонтик. Вошедший сразу заполнил собой всё купейное пространство, казалось, что с ним в купе втиснулось множество его клонов.

Мэйнстринг с интересом разглядывал незнакомца.

– Николя Бурбаки², – представился тот, – математик и... француз!

¹ «Сэлф-новелла» – особый вид новеллистического жанра, героем которой выступает сам автор (позже этот приём реализовался в «сэлфи-фото»).

² Николя Бурбаки (фр. *Nicolas Bourbaki*) – коллективный псевдоним группы французских математиков (позднее в неё вошли несколько иностранцев), созданной в 1935 году. Группа Бурбаки официально называется *Association des collaborateurs de Nicolas Bourbaki* («Ассоциация сотрудников Николя Бурбаки»). Группа была образована выпускниками парижской Высшей нормальной школы (*École Normale Supérieure*) на базе этого же вуза. Так как происхождение или работа многих членов группы была связана с городом Нанси, то псевдонимом стала фамилия известного в этом городе генерала Шарля-Дени Бурбаки, в значительной степени из-за греческого происхождения последнего (намёк на древнегреческую математику, особенно на «Началах» Евклида – трактат самих «Бурбаки» носит название «Начала математики», хотя на русский язык это название обычно переводят как «Элементы математики», за исключением «Теории множеств»). Местом жительства Бурбаки был определен город «Нанкаго», то есть Нанси + Чикаго (в котором работали в военное и послевоенное время многие участники группы).

Одним из условий членства в группе был возраст, не превышающий 50 лет. Можно было быть исключённым и раньше, если прочие участники считали, что исключаемый перестал быть творчески работающим математиком. Для этого существовала специальная процедура, носящая название «кокотизация». В основе этого лежит обычай одного из племён Полинезии определять дееспособность своих стареющих вождей – тот должен суметь залезть на пальму и сорвать кокосовый орех. У Бурбаки кокотизация заключалась в следующем: испытуемому описывают какое-нибудь очень сложно определяемое математическое понятие, причём само понятие крайне примитивное, например, число 0, множество целых чисел и т. д. Если испытуемый не сможет догадаться, о чём речь, он считается «кокотизированным» и выбывает из группы, хотя может и участвовать в её организационных или коммерческих мероприятиях. Расцвет

- Джон Мэйнстринг, – отозвался Мэйнстринг, – экономист и... американец!
 Лицо прищельца затуманилось, и Мэйнстринг это заметил.
 – Вы не любите американцев? – спросил он.
 – Не то что не люблю, но все они немного... (Бурбаки помедлил в поисках определения) «Янки Дудль».
 – Ну и что, – простодушно отозвался Мэйнстринг, и даже спел:

Yankee Doodle went to town,
 a-riding on a pony,
 Stuck a feather in his cap
 and called it macaroni.

- Да вы замечательный парень, – воодушевился Бурбаки, – таких экономистов маловато.
 – А каких экономистов вы видели?
 – Не ведаю, какие они там экономисты (Бурбаки вновь помедлил), – **но они... НЕ ЗНАЮТ МАТЕМАТИКИ!**

На лице Бурбаки отобразился ужас, его глаза потемнели, а правая рука сжалась в кулак:
 – И ещё смеют говорить об экономической «науке»! Человек, не знающий математики, не может быть учёным!

- Мэйнстринг снисходительно улыбнулся:
 – Вы правы, – вот я, например, забыл даже арифметику, – и что? Я уже не экономист?
 Бурбаки ничуть не смутился:
 – Насчёт вас не скажу, а вообще – да.
 Мэйнстринга забавляло пуританство Бурбаки:
 – Да я вижу, батенька, что вы радикал (извините, не в математическом смысле). А давайте сделаем так: вы расскажете, чем вы занимаетесь, и я докажу вам, что **это как раз и не является наукой**.
 Бурбаки рассмеялся:
 – Вы, который даже не может отличить арифметическую прогрессию от геометрической?
 – Да плевать я хотел на обе ваши прогрессии, – добродушно ответил Мэйнстринг. – Так что вы там по ночам исчисляете, вместо того, чтобы посвящать их любви?
 Бурбаки хотел, видимо, сказать что-то язвительное насчёт любовного потенциала экономистов, но раздумал. Вместо этого он раскрыл баул, достал оттуда коньяк, отхлебнул и предупредил:
 – Ну, держитесь.
 Затем он встал перед Мэйнстрингом, расправил усы (став похожим на Клемансо-Тигра), откашлялся и начал излагать математические премудрости.



Милостивый государь, большая наука всегда представлена сочинениями, отражающими современное состояние, не удивляйтесь – только математики, да-да, математики, применённой к конкретной области природного или социального бытия. Эти сочинения, написанные в строгой аксиоматической манере, дают целостное изложение существенного на основе (оратор набрал воздух, как перед погружением в воду) *теории множеств*.

Если вы имели честь когда-то посетить город Нанкаго (уроженцем которого я являюсь), то должны знать, что среди местных математиков до сих пор в почёте специальная процедура, называ-

группы пришёлся на 1950–1960-е гг. Влияние Бурбаки на мировую математику было огромным во Франции, большим в Бельгии, Швейцарии и Италии, довольно значительным в США и менее значительным – в Англии. В СССР к нему относились скорее скептически. Но однажды появилось следующее сообщение в дадаистском стиле: «Семейства Канторов, Гильбертов, Нётеров; семейства Картанов, Шевалле, Дьёдонне, Вейлей; семейства Брюа, Диксмье, Самюэль, Шварцев; семейства Картье, Гротендигов, Мальгранжей, Серров; семейства Демажуров, Дуади, Жиро, Вердые; семейства, фильтрующиеся вправо, семейства точных эпиморфизмов, мадемуазель Адель и мадемуазель Идель с прискорбием сообщают Вам о смерти мсье Николя Бурбаки, их отца, брата, сына, внука, правнука и кузена соответственно, скончавшегося 11 ноября 1968 в годовщину Победы в Первой мировой войне в своём доме в Нанкаго. Кремация состоится в субботу, 23 ноября 1968 в 15 часов на «Кладбище случайных величин», станции метро Марков и Гёдель. Сбор состоится перед баром «У прямых произведений», перекрёсток проективных резольвент, бывшая площадь Косуля. Согласно воле покойного месса состоится в соборе «Богоматери универсальных конструкций», месса будет проведена кардиналом Алефом 1 в присутствии представителей всех классов эквивалентностей и алгебраически замкнутых тел. За минутой молчания будут наблюдать ученики Высшей нормальной школы и классов Чэня». Это сообщение могло показаться просто шуткой, но между членами группы действительно начался разлад, причём совпавший с кризисом всей академической науки во Франции, особенно усилившимся Парижской весной 1968 года (источник: <https://ru.wikipedia.org/wiki>).

емая «кокотизация» (в основе её лежит полинезийский обычай определять дееспособность своего стареющего вождя по тому, сумеет ли он залезть на пальму и сорвать кокосовый орех).

У математиков кокотизация заключалась в следующем: испытуемому очень сложно описывают какое-нибудь крайне примитивное математическое понятие (например, число ноль) и если испытуемый не может догадаться, что это за понятие, он считается «кокотизированным» и выбывает из, говоря математически, числа математиков.

А вот вам, экономистам, неведомы сомнения, поэтому вы пишете в месяц по пять–шесть статей, тогда как только мы, математики, ввели специальный знак (он изобразил нечто вроде буквы «зет»), который честно предупреждает читателя – «опасный поворот» в цепочке доказательств. Вы же опасный поворот проскакиваете с помощью удачно подобранной цитаты! Ха-ха-ха! И теперь я перехожу к делу.

В ответ на это Мэйнстринг, неторопливо раскурив гавайскую сигару, демонстративно пустил струйку дыма прямо в направлении г-на Бурбаки.



– Сообщаю вам, о представитель маломатематизированной науки, что теория множеств – раздел математики, в котором изучаются общие свойства совокупностей элементов произвольной природы, обладающих каким-либо общим свойством. Эта теория привнесла в математику новое понимание природы бесконечности. Но сначала это была ещё *наивная теория множеств*, которую затем вытеснила *аксиоматическая теория множеств*. Благодаря этому мы, наконец, обрели универсальный математический инструментарий, позволивший разработать *дескриптивную теорию множеств*.

И удивительно мне, как вы, экономисты, можете вести функциональный анализ, не зная теорию множеств? А ведь есть ещё нечёткие множества, мультимножества, полумножества...

– Не забудьте про эфемерные множества, – с иронией вставил Мэйнстринг в затянувшийся монолог, – которые вам, математикам, неведомы, но из которых поистине сотканы все тайны экономики!

– Эфемерные? – вскричал Бурбаки. – Так знайте: те, кто занимаются эфемерными множествами, занимаются эфемерным анализом!

– Только не передёргивайте, – поморщился Мэйнстринг, – эфемерный анализ даёт реальные результаты!



Бурбаки воспользовался паузой, чтобы вновь отхлебнуть коньяк, и заговорил с прежней страстью:

– Ключевые понятия теории: «множество» (совокупность объектов произвольной природы), «отношение принадлежности» элементов множествам, «подмножество», «операции над множествами», «отображение множеств», «взаимно-однозначное соответствие», «мощность множества (конечная, счётная, несчётная)», «трансфинитная индукция» ...

– Стоп-стоп-стоп, – замахал руками Мэйнстринг, – того, что вы наговорили, уже достаточно, чтобы понять разницу между экономической наукой и математической лженаукой.

Бурбаки ответил ему негодующим взглядом и демонстративно зажал уши.

Но Мэйнстринга это не смутило – он сложил ладони в подобие трубки граммофона, вплотную приблизился к Бурбаки и протяжно прокричал, как это делают в английском парламенте:

– Listen!... Listen!... Listen!...



– Господин Бурбаки, – торжественно произнёс Мэйнстринг (в этот момент он был просто великолепен – правая рука поднята ввысь, а левую, подобно обличающему пророку, он устремил на Бурбаки), – пусть я ничего и не понимаю в том, что вы на меня вывалили, но скажите мне откровенно: можете ли вы вести операции над множествами, не отличая множества от полумножества или не структурируя множества на подмножества?

Господин Бурбаки застонал, будто Мэйнстринг выдрал у него зуб: «Ммммм...»

– То-то же, – торжествуя заявил Мэйнстринг, – и это позволяет мне вернуть вам ваше же неуместное «ха-ха-ха» (он иронически поклонился Бурбаки, несмотря на вагонную тряску); а вот **мы, экономисты, – можем.**

Всё дело – в разных путях познания. Вы, математики, всегда едете по идеальному шоссе; если нет дороги или пропасть без моста, вы останавливаетесь, водружаете свой, извините за жест (он изобразил знак «z»), и ждёте, пока под ногами не будет твёрдой опоры.

Иное дело мы, экономисты: мы всегда бредём по бездорожью, а ещё чаще нам приходится перелетать через пропасть, опираясь только на силу логического воображения; под ногами – трясина, по бокам – химеры, звёзд не видно, но это не мешает нам совершать интеллектуальные сальто-мортале.

– Не-е-т, – протянул Бурбаки, – я по такой дороге ехать не хочу, я привык опираться на доказанное, а не на вашу математически-неграмотную логику.

Собеседники замолчали.

За окном проносились милые нормандские виллы, небо темнело, проводник предложил чай.

Окончательно стемнело.

Вдруг Бурбаки вскочил и бросился к Мэйнстрингу:

– **УЖ НЕ УТВЕРЖДАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО СУЩЕСТВУЕТ НЕИСЧИСЛЯЕМАЯ РЕАЛЬНОСТЬ???**

– **А ТО ЖЕ**, – мужественно отвечал Мэйнстринг, – и я знаю, почему вы беситесь: **ТАМ, ГДЕ НЕИСЧИСЛЯЕМАЯ РЕАЛЬНОСТЬ, ТАМ ОТСУТСТВУЮТ МАТЕМАТИКИ!!!**

Дискутанты, радуясь отсутствию модератора, схватились врукопашную...

Бурбаки, подбодренный коньячком, оказался проворнее – он схватил Мэйнстринга за волосы и стал бить головой о постель, выкрикивая:

– Un! Deux! Trois!

– Ладно, ладно, – прохрипел Мэйнстринг, – я-то имел в виду другое исчисление...

Ответом ему стал протяжный рёв встречного литерного.

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

**Экономический вестник
Ростовского государственного университета**

2014

Том 12

Номер 2

Сдано в набор 02.05.2014. Подписано в печать 05.05.2014.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № 21. С. 128.

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.