



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

12
ТОМ

2014

3
НОМЕР

TERRA ECONOMICUS

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

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

До 2009 г. — Экономический вестник
Ростовского государственного
университета

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

Учредитель:

Южный федеральный университет

Главный редактор **Мамедов О.Ю.**

Редакционная коллегия:

Мамедов О.Ю., доктор экономических наук, профессор,
Алешин В.А., доктор экономических наук, профессор,
Вольчик В.В. (зам. главного редактора), доктор экономических наук, профессор,
Матвеева Л.Г., доктор экономических наук, профессор,
Овчинников В.Н., доктор экономических наук, профессор

Редакционный совет:

Овчинников В.Н., председатель, доктор экономических наук, профессор,
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.: 8 (863) 250-59-54
e-mail: terraeconomicus@mail.ru
<http://te.sfedu.ru/>

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,
Arkipov 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: rectorat@mis.rsu.ru

Editorial office:

of. 211, Gorkogo St., 88,
Rostov-on-Don, Russia, 344002.
Phone: + 7 (863) 250-59-54
e-mail: terraeconomicus@mail.ru
<http://te.sfedu.ru/en/>

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**

<i>НАШИ ПОЗДРАВЛЕНИЯ</i>	6
<i>СЛОВО РЕДАКТОРА</i>	
Мамедов О.Ю. Экономическая теория нужна. Всем. Кроме экономистов?	8
<i>СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ</i>	
Балацкий Е.В. Предпосылки глобальной геополитической инверсии	15
Шмаков А.В. Воздействие фактора доверия на процесс принятия экономических решений	29
Попов Г.Г. «Комбинированный» кризис в России	48
Бегмакаев А.М., Юдина И.Н. Интерпретации финансовой нестабильности и кризисов в посткенсианской экономической теории	57
<i>ПРИСТУПАЯ К НАУЧНОМУ ИССЛЕДОВАНИЮ</i>	
Бейкер М.Дж. Написание обзора литературы	65
<i>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ</i>	
Ханин Г.И. Страхование в РФ в 1998–2012 годы: статистико- политэкономический взгляд	87
Барышников М.Н. Эволюция семейного бизнеса Леонтьевых в XIX – начале XX вв.	102
<i>ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ</i>	
Паин Э.А. Социокультурный капитал в стратегиях управляемой модернизации: сравнительный анализ иранской и турецкой моделей ...	118
Лагова Н.В., Лагов Ю.В. Структурно-профессиональные диспропорции в современной России	131
<i>ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	
Сакаева М.М. Политическое участие малого бизнеса как стратегия защиты собственности в российских регионах	152
<i>АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</i>	
Розанова Н.М., Мигалев Я.А. Промышленный дизайн как фактор конкурентоспособности высокотехнологичных товаров в условиях современного рынка	162
Созанов В.В. Институциональная динамика российской модели банкротства	184
Цоков З.В. Проектное финансирование – интеграционная структура экономики	190
<i>ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ</i>	
Шмаков А.В. Необходимость экономического выбора. Почему сведения о зарплате скрывают, люди готовы работать «за спасибо», а червяки не любят клубнику?	195
<i>ОН ТАКОЙ ОДИН</i>	
Мэйнстринг Дж. Медико-биологический вклад в экономическую науку ...	204

<i>OUR CELEBRATIONS</i>	6
<i>EDITORIAL</i>	
Mamedov O.Yu. Everyone needs economic theory. Everyone. Except from economists?	8
<i>CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY</i>	
Balatsky E.V. Presuppositions of global geopolitical inversion	15
Shmakov A.V. How trust influences economic decisions	29
Popov G.G. «Combined» crisis in Russia	48
Betmakaev A.M., Yudina I.N. Interpretations of financial instability in post-Keynesian economics	57
<i>GETTING STARTED ON YOUR RESEARCH</i>	
Baker M.J. Writing a Literature Review	65
<i>ECONOMIC HISTORY</i>	
Khanin H.I. Insurance in Russia in 1998–2012: A statistical and politeconomical overlook	87
Baryshnikov M.N. Evolution of Leontievs' family business in XIX and early XX centuries	102
<i>REVIVING THE WHOLENESS OF SOCIAL SCIENCE</i>	
Pain E.A. Sociocultural capital in the strategies of managed modernization: Comparative analysis of the Iranian and Turkish models	118
Latova N.V., Latov Yu.V. Structural and professional disproportions in modern Russia	131
<i>REGIONAL ECONOMY</i>	
Sakaeva M.M. Political participation of small business as the strategy of protecting property in Russian regions	152
<i>ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE</i>	
Roanova N.M., Migalev Ya.A. Industrial design as a factor of high-tech product competitiveness under contemporary market conditions	162
Sozanov V.V. Institutional dynamics of the Russian models of bankruptcy	184
Tsokov Z.V. Project financing as an integration structure of the economy	190
<i>THE OPEN AUDIENCE</i>	
Shmakov A.V. The necessity of economic choice. Why is the information about the salary concealed? Why are people ready to work for free? Why don't worms like strawberries?	195
<i>HE IS THE ONE</i>	
Meynstring J. Medical and biological contribution to the economics	204



С ЮБИЛЕЕМ

**ПОЗДРАВЛЯЕМ
РЕКТОРА ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА,
ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА РЕКТОРОВ ВУЗОВ ЮГА РОССИИ,
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОГО СОЮЗА РЕКТОРОВ
МАРИНУ АЛЕКСАНДРОВНУ БОРОВСКУЮ!**

М.А. Боровская окончила в 1986 году экономический факультет Ростовского государственного университета по специальности «политическая экономия», в 1997 защитила кандидатскую, в 2002 – докторскую («Управление муниципальной собственностью в системе региональной экономики: теоретико-прикладной аспект»), 2003–2007 – заведующая кафедрой. С 2007 по 2010 – проректор по экономике и главный научный сотрудник научно-исследовательской части Южного федерального университета.

В 2010-м получила приглашение на работу в аппарат Министерства образования и науки РФ на должность заместителя директора Департамента организации бюджетного процесса, учета и отчетности.

18 июня 2012 года Председатель Правительства РФ Д.А. Медведев назначил М.А. Боровскую Ректором Южного федерального университета.

М.А. Боровская с 2003 года возглавляет объединенный диссертационный совет ДМ 212.208.28 Южного федерального университета по экономическим наукам. Область научных интересов – математические средства и методы управления экономическими системами; проблемы высшей школы; экономическое управление вузом, взаимодействие рынка образовательных услуг и рынка труда, инновационно-ориентированное развитие вузов, интеграция образования и науки, инновационные технологии в образовании и науке; экономика территорий, отраслей и комплексов.

Автор и руководитель более 100 научных и учебно-методических работ, обладатель двух патентов. Под руководством М.А. Боровской проведены 20 научно-исследовательских работ, в том числе – по грантам РФФИ и ФЦПТ, защищены 24 кандидатских и 4 докторских диссертаций. В процессе исследований получены значимые научные результаты в области экономики образования, пространственного планирования, управления в социальных экономических системах.

Успехи Южного федерального университета и личный вклад Ректора М.А. Боровской отмечены на высоком официальном уровне.

С 2003 года М.А. Боровская входит в состав редколлегии нашего журнала, уделяя ему должное внимание и оказывая, при необходимости, поддержку.

Редколлегия присоединяется к поздравлениям – новых успехов, новых достижений!



С ЮБИЛЕЕМ

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

19 июля 2014 года доктору экономических наук, профессору Александру Владимировичу БУЗГАЛИНУ исполнилось 60 лет. Сегодня А.В. Бузгалин – известный не только в нашей стране, но и за ее пределами российский экономист, теоретик и публицист отечественной социально-экономической мысли, профессор кафедры политической экономии экономического факультета МГУ.

С середины 80-х годов прошлого века А.В. Бузгалин принимает активное участие в общественно-политической и научной жизни страны: он стал одним из инициаторов создания клуба независимых марксистских исследований, движения «Образование для всех» и других общественных объединений, с 1994 года является главным редактором теоретического и общественно-политического журнала «Альтернативы», в настоящее время – координатор Международной политико-экономической ассоциации, один из учредителей Московского экономического форума.

А.В. Бузгалин является автором ряда монографий и учебников (часть из них написана совместно с доктором экономических наук А.И. Колгановым). Среди наиболее известных его работ – первый в постсоветской России учебник о специфике экономической системы страны «Переходная экономика» (М., 1994), уникальный курс «Экономическая компаративистика» (М., 2005), фундаментальные монографии «Глобальный капитал» (М., 2004) и «Пределы капитала: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономии» (М., 2009), научно-публицистические работы «10 мифов об СССР» (М., 2010 и 2012) и многие другие. Ряд монографий и статей А.В. Бузгалина переведен на английский, немецкий, китайский, испанский и другие языки.

Для экономистов Южного федерального университета особенно важно то, что А.В. Бузгалин является нашим многолетним другом, содействует продвижению бренда ЮФУ, практически способствует распространению научных идей экономистов университета.

Редколлегия журнала «Terra Economicus» присоединяется к поздравлениям и желает А.В. Бузгалину новых творческих успехов в работе по повышению авторитета научного экономического знания!

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ НУЖНА. ВСЕМ. КРОМЕ ЭКОНОМИСТОВ?

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 статье исследуется, как экономическая теория, фактически изгнанная из вузовской аудитории в статусе учебной дисциплины, возрождается в виде научной системы; рассматриваются фундаментальные тенденции современной экономики в координатах экономической теории; анализируется развитие экономической науки; показано, что социальное познание – сложнее естественнонаучного; развитие экономической теории предстает как схватка фундаментальных парадигм; показаны проблемы поиска современной экономической теории; автор размышляет о причинах появления у экономистов «комплекса неполноценности»; в итоге автор приходит к выводу, что уж лучше не иметь никакой экономической теории, чем плохую.

Ключевые слова: современная экономическая теория; фундаментальные тенденции современной экономики в координатах экономической теории; развитие экономической науки; сложность социального познания; движение экономической мысли как схватка фундаментальных парадигм; проблемы поиска современной экономической теории; причины появления у экономистов «комплекса неполноценности».

EVERYONE NEEDS ECONOMIC THEORY. EVERYONE. EXCEPT FROM ECONOMISTS?

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 article examines how economic theory that had been in fact banished, as the academic discipline, from the university auditoriums, is now reviving as a scientific system; fundamental trends in modern economy in the coordinates of economic theory are described; development of economics is analyzed. The author shows that cognition in humanities is far more complex process than in the natural sciences; the development of economic theory is viewed as the scramble of fundamental paradigms. Problems related to search of modern economic theory search are defined; the author reflects on the reasons why «inferiority complex» emerges among modern economists; in the end, the author concludes that it is better not to have any economic theory at all than to have the bad one.

Keywords: modern economic theory; fundamental trends of the modern economy in the coordinates of the economic theory; development of economic theory; complexity of social knowledge; development

of economic thought viewed as the scramble of fundamental paradigms; problems related to modern economic theory search; the causes of economists' «inferiority complex».

JEL classifications: A11, A20, B41.

Каждого обществоведа, рано или поздно, искушает грех гордыни – в момент, когда обществовед начинает мнить себя обществоведом. С этого момента общественные науки начинают разделять судьбу «ведомого» ими (как им кажется) общества.

Увы, драматические перипетии огосударственной в советское время политической экономии ничему не научили отечественных экономистов, которые, игнорируя социальную природу экономических процессов, выдают эти процессы за «производственные», а себя – за «производственников». А затем все удивляются, почему великолепные производственные рекомендации отвергаются экономической практикой.

Потаенная выгода «производственного» перфоманса экономистов несомненна – она позволяет погрузиться в безопасную технологию производства (правда, в производственной компетенции экономистов есть большие сомнения), спрятавшись от подлинных экономических проблем¹.

Неизбежной жертвой отмеченных процессов стала... экономическая теория – число студентов на отделениях экономической теории сокращается (как и объем выделяемых на нее часов), фактически ликвидированы курсы по экономической истории (равно как и подготовка специалистов по этим наукам), а подготовка диссертаций по экономической теории вообще превратилась в экзотику (вместе с соответствующей специализацией диссертационных советов).

В этой ситуации, можно не сомневаться – экономические процессы, оставшиеся без научного отражения, обязательно приобретут стихийный, непредсказуемый для «теоретически-ослепшего» общества характер, со всеми вытекающими отсюда разрушительными последствиями.

СОЦИАЛЬНОЕ ПОЗНАНИЕ – СЛОЖНЕЕ ЕСТЕСТВЕННОНАУЧНОГО

Основная сложность познания экономики порождается ее исторической природой, поскольку движение общественного производства является, по точному определению К. Маркса, *естественно-историческим процессом*. Другими словами, экономической организации производства присуща социально-детерминированная пространственно-временная изменчивость. Непонимание объективной заданности такой изменчивости является источником как теоретических спекуляций, так и практических химер (например, поиска некоего «особого пути», ведущего к некоей «особой экономике»; у всякого, кто имеет хотя бы начальное понимание «экономики» и основ научного познания, такие поиски вызывают просто оторопь).

Однако имеется еще одна, мало кем осознаваемая (и потому не привлекающая внимание) проблема разработки «внутринаучной гносеологии», проблема, возрастающая значимость которой обнаруживается по мере забвения политико-экономической методологии². В чем суть этой проблемы?

Каждая наука фактически сводится к системе теоретических представлений (парадигм) о сущности и специфике изучаемого ею объекта. Общеизвестные теоретические представления в дальнейшем приобретают, как правило, статус «официальной парадигмы». А это значит, что они становятся теми ограничениями, только в границах которых могут возникнуть новые знания.

¹ Между прочим, так поступали советские историки в опасные для исторической науки времена, предпочитая бродить по эпохам Древнего Востока или Древнего Рима.

² См. подр.: (Мамедов, 2003).

В гносеологическом аспекте это означает, что в механизме движения науки появляется особая стадия – стадия «парадигмизации» новых знаний. И достигается это посредством приведения новых знаний в соответствие с устоявшимися базовыми парадигмами данной науки.

Если же новое знание не укладывается в границы господствующих парадигм, то это оборачивается неизбежной революцией в науке. Но эта революция носит невидимый, внутринаучный характер, так как принимает форму смены парадигм, когда старые парадигмы с большим или меньшим скандалом уступают место новым парадигмам.

В такой ситуации возникает резонный вопрос – до каких пределов может зайти смена парадигм? Как далеко можно двигаться по пути смены парадигм?

Ведь вполне возможно, что новая парадигма окажется настолько новой, что перед нами фактически будет другая наука, а от прежней останется только ее старое название. В результате возникает особая внутринаучная коллизия – сложные отношения новых знаний со старыми парадигмами.

СХВАТКА ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ПАРАДИГМ

Наука – удивительная система знаний, поскольку в ней практически каждая единица знания претендует на роль «парадигмы» (образца). Это значит, что каждое уже добытое знание желает предстать идеальной моделью для любого другого знания в этой науке, – хоть старого, хоть нового.

Однако всякое ли знание может претендовать на статус «парадигмы»?

В роли парадигмы может выступить только такое знание, которое одновременно отвечает трем признакам: оно должно быть знанием предметного уровня, системного характера и методологического содержания. Совокупность этих трех признаков и придает парадигме фундаментальный статус.

Выдающуюся роль в каждой науке играют *фундаментальные парадигмы* – именно они обеспечивают устойчивость и преемственность в гносеологии данной науки. С этих позиций становится понятно, что обновить фундаментальную парадигму – это значит «перевернуть» данную науку, поскольку принципиально и неизбежно изменится представление о ее предмете, методе и теоретическом содержании.

Какой же силой достоверности и доказательности должно обладать новое знание, чтобы согнать старую парадигму с ее насиженного места! К тому же за каждой парадигмой – люди, которые когда-то возвели ее на пьедестал фундаментального знания, а если ее скинут, им-то куда деться? Вот вам и реальная политическая экономия, – кажется, что говоришь о парадигме, а приглядишься – живые люди с реальными материальными интересами!

Научная парадигма – это система теоретических ценностей, принятых в качестве исходных и фундаментальных оснований данной науки. Это означает, что в каждой науке имеется особый императив – требование единства в понимании ценностей данной науки. При отсутствии же такого единства наука распадается на противоречивые толкования одних и тех же явлений, представляя жалкое посмешище, когда одни утверждают прямо противоположное тому, что утверждают другие.

Развитие экономической теории включает, в основном, накопление и систематизацию новых фактов. Это своего рода «дескриптивный этап», который носит еще донаучный характер. Однако настоящее развитие экономической теории имеет иное содержание – фиксацию, доказательство реальности и теоретическое осмысление неизвестных ранее тенденций в функционировании и динамике общественного производства.

Но и здесь требуется уточнение – экономическую теорию интересуют не всякие тенденции, а фундаментальные, сущностные.

Какие же тенденции являются «фундаментальными»?

В гносеологическом аспекте – это такие тенденции, реализация которых способна изменить представления о предмете, методе и теории экономической науки. А на это способны только такие тенденции, которые неизбежно перерастут в закономерности (и далее – в законы).

При таком подходе в каждой отрасли научного знания можно зафиксировать изнурительное противостояние теоретиков и практиков. Но какого-то крайнего антагонизма оно периодически достигает необъяснимым образом только в науке экономической.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Сегодня развитие экономики все в большей степени становится результатом рекомендаций эмпирических дисциплин: если теория господствовала в течение 1980-х и начале 1990-х годов, то в последние десять лет решение экономических проблем стало все чаще определяться конъюнктурными и политическими соображениями. Это свидетельствует о том, что в соотношении теории и практики маятник сегодня отклонился слишком далеко в сторону практики. Не случайно Джон М. Кейнс (*Keynes, 1939. P. 559 [Op. cit. Mookherjee, 2005. Pp. 3–4]*), сохранявший традицию глубоко недоверчивого отношения к статистике и сделавший, в частности, ряд едких замечаний относительно монографии Тинбергена³ (о статистической проверке его теории делового цикла), которые венчала саркастическая сентенция – «эконометрика скорее статистическая алхимия, чем наука» (*Mookherjee, 2005. P. 4*).

В то же время нельзя отрицать, что со времен дискуссии Кейнса – Тинбергена эконометрический анализ добился впечатляющих успехов. Во всяком случае, научный статус эконометрики мало кто ставит под сомнение.

Однако многие эмпирические исследования по-прежнему носят преимущественно описательный характер, и тем не менее их авторы стремятся представить дело так, будто имеют непосредственное отношение к выводам теории процесса развития и теории прогнозирования будущего. Многие из таких исследований выполнены в духе «антропологического» подхода и являются скорее «описанием ради описания». Но все-таки описание – это одно, а теоретический вывод – совсем другое; здесь мы сталкиваемся с тем, что Кейнс метко охарактеризовал как «скользящая проблема перехода от статистического описания к индуктивному обобщению». Поэтому теоретические исследования, как правило, получают сегодня оценку почти исключительно с точки зрения их непротиворечивости эконометрическим характеристикам, что зачастую наносит ущерб важности контекста или анализируемым вопросам. В результате актуальные теоретические исследования вынуждены переходить на частности изучаемого явления, вследствие чего теоретический анализ приобретает микроскопический характер.

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

ОТКУДА У ЭКОНОМИСТОВ «КОМПЛЕКС НЕПОЛНОЦЕННОСТИ»?

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

Таким образом, те атрибуты экономического анализа, которые драпируют его в многообразные экспериментальные и формализованные одеяния, те мощные устройства для сбора и обработки

³ «Towards the beginning of his well-known review of Jan Tinbergen's monograph on statistical testing of business cycle theories, Keynes writes: «He so clearly prefers the mazes of arithmetic to the mazes of logic, that I must ask him to forgive the criticisms of one whose tastes in statistical theory have been, beginning many years ago, the other way around» (*Mookherjee, 2005. Pp. 3–4*).

статистических данных, которые лежат в основе аналитических документов по экономике, зачастую просто заимствованы из области естественных наук, как и простодушное взятие «напрокат» естественнонаучных категорий.

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

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

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

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

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

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

УЖ ЛУЧШЕ НИКАКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ, ЧЕМ ТАКАЯ

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

Типичный алгоритм лженаучного эмпиризма сводится к следующему.

Этап первый («постановочный») – торжественно, эпохально и раздумчиво звучит Великая Пошлость, исполняющая роль некоего концептуально-былинного «зачина», например, – «развитие социально-экономических систем характеризуется высокой степенью зависимости от функционирования производственных структур, влияние которых... усиливается». Почесав затылок, огорошенный читатель переводит глаза на следующий абзац – «специфика конкретных областей обусловлена наличием природных ресурсов и экономического потенциала, уровнем освоенности территории и ее заселенности». Нельзя сказать, чтобы отмеченная специфика не была обусловлена тем, на что указано, но и нельзя отрицать, что подобных фраз может быть сочинено неисчислимое множество.

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

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

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

Однажды Маркс, доведенный до отчаяния геллертерским языком Гегеля, изложил свою рецензию в одном слове – «Ужас!» В случае же знакомства с нашими эмпириками он бы вообще лишился дара речи.

Практика равнодушна к Теории, – к большой досаде последней. Зато Теория постоянно пристает к Практике, – к большому огорчению последней, становящейся полигоном для проверки экономических идей⁴.

Общественные науки, действительно, разделяют судьбу порождающего их общества. Но еще драматичнее коллизии «огосударственных» общественных наук, разделяющих судьбу подкармливающего их государства.

Общество нет необходимости «понуждать» к экономической теории, оно и так прибегает к ней для объяснения экономических реалий. В понуждении к экономической теории нуждаются... экономисты, в центре внимания которых должны, наконец, оказаться ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, только через призму которых и возможна экспертная оценка суетливой повседневности власти.

⁴ См. подр.: (Мамедов, 2008).

ЛИТЕРАТУРА

Мамедов О.Ю. (2003). Незванный эмпиризм – хуже схоластики // *Terra Economicus* (Экономический вестник Ростовского государственного университета), т. 1, № 3, с. 20–23.

Мамедов О.Ю. (2008). Кризис, экономисты и... народ // *Terra Economicus* (Экономический вестник Ростовского государственного университета), т. 6, № 3, с. 5–10.

Keynes J.M. (1939). Professor Tinbergen's Method // *Economic Journal*, vol. 49, no. 195, pp. 558–577. Review of A Method and its Application to Investment Activity, by Jan Tinbergen, Geneva: League of Nations, 1939.

Mookherjee D. (2005). Is There Too Little Theory in Development Economics Today? Revised, August 28 / In Banerjee A., Bardhan P., Basu K., Kanbur R. (ed.), Mookherjee D. (2005). New Directions in Development Economics: Theory or Empirics? A Symposium in Economic and Political Weekly // Available at: <http://www.arts.cornell.edu/poverty/kanbur/NewDirectionsDevEcon.pdf>.

REFERENCES

Keynes J.M. (1939). Professor Tinbergen's Method. *Economic Journal*, vol. 49, no. 195, pp. 558–577. Review of A Method and its Application to Investment Activity, by Jan Tinbergen, Geneva: League of Nations, 1939.

Mamedov O.Y. (2003). Unbidden empiricism is worse than scholastics! *Terra Economicus* (*Economic Herald of Rostov State University*), vol. 1, no. 3, pp. 20–23. (In Russian.)

Mamedov O.Yu. (2008). The crisis, the economists and ... the people. *Terra Economicus* (*Economic Herald of Rostov State University*), vol. 6, no. 3, pp. 5–10. (In Russian.)

Mookherjee D. (2005). Is There Too Little Theory in Development Economics Today? Revised, August 28 / In Banerjee A., Bardhan P., Basu K., Kanbur R. (ed.), Mookherjee D. (2005). New Directions in Development Economics: Theory or Empirics? A Symposium in Economic and Political Weekly. Available at: <http://www.arts.cornell.edu/poverty/kanbur/NewDirectionsDevEcon.pdf>.

ПРЕДПОСЫЛКИ ГЛОБАЛЬНОЙ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ ИНВЕРСИИ¹

Е.В. БАЛАЦКИЙ,

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

В статье рассматривается возможность смены нынешнего глобального лидера мировой экономики – США. Для этого вводится понятие геополитической инверсии, под которым понимается смена мирового экономического центра. Раскрывается общий глобализационный тренд в формировании мировых центров капитала, даются количественные характеристики этого процесса – индексы территориального и демографического доминирования. На примере Великобритании и США показаны пять этапов геополитической инверсии, дана их хронология. Обсуждается вопрос о том, какая страна может стать новым глобальным лидером вместо США.

Ключевые слова: глобализация; геополитическая инверсия; мировой экономический центр; тренды.

PRESUPPOSITIONS OF GLOBAL GEOPOLITICAL INVERSION

E.V. BALATSKY,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Head of Department of migration management and regional development at the State
University of Management, Leading Staff Scientist at the Central Economics and Mathematics
Institute of the Russian Academy of Sciences (CEMI RAS), Moscow,
e-mail: ebalatsky@inbox.ru

The author considers the possibility of changing the current global leader in the world economy – United States. We introduce the concept of geopolitical inversion, which is understood as the change of the global economic center. An overall globalization trend in the formation of the world centers of capital is revealed, the quantitative characteristics of the process are given, including the indexes of territorial and demographic dominance. The UK and USA examples are described, showing the five steps of the geopolitical inversion, with their chronology. The question of which country could become a new global leader instead of the U.S. is discussed.

Keywords: globalization; geopolitical inversion; global economic center; trends.

JEL classifications: F60, F63, D02.

1. Введение: мировой гегемон или глобальный лидер?

В настоящее время широко обсуждается вопрос о лидерстве США и грядущем закате господства этого государства. Данная тема носит во многом спекулятивный характер, оперируя противоречивыми и, порой, ненадежными данными. Тем не менее, даже З.Бжезинский придерживается мнения,

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-00262а).

что эпоха неограниченной гегемонии для США в основном закончилась; сверхдержава, получившая почти на 25 лет статус первой *глобальной империи*, начала стремительно сдавать позиции (Бжезинский, 2007). Однако Соединенные Штаты могут еще долгое время существовать в качестве *глобального лидера*, под которым З.Бжезинский понимает державу, обладающую потенциалом, достаточным для того, чтобы направлять развитие мирового сообщества в нужном для нее направлении (Бжезинский, 2007). Дж.Арриги предпочитает иной фразеологический оборот в отношении взаимодействия Америки с остальным миром – «господство без гегемонии» (Арриги, 2009). В связи с этим возникает сакраментальный вопрос о том, какая страна займет место США в качестве следующего мирового экономического центра (МЭЦ)². При ответе на этот вопрос, разумеется, все взгляды устремлены на Китай, который в последние годы претендует на роль центра силы, альтернативного США. Насколько оправданы такие ожидания? Сможет ли КНР действительно стать новым МЭЦ? Что для этого нужно и сколько времени это займет?

В данной статье попытаемся ответить на поставленные вопросы, опираясь на имеющиеся исторические аналогии.

2. Геополитическая инверсия и закономерности ее протекания

Для принципиального ответа на вопрос о самой возможности перехватывания Китаем лидерства у США необходимо понять, были в мировой истории подобные прецеденты или нет. Как оказывается, ближайший исторический пример такой *геополитической инверсии* (ГПИ) дает конкуренция Великобритании и США. Под ГПИ здесь и далее будем понимать процесс смены МЭЦ и перехватывание деловой инициативы одним государством у другого. В связи с этим любая ГПИ характеризуется парой сменяющих друг друга МЭЦ, например, ГПИ «США–Великобритания». Однако помимо Британии и США в качестве МЭЦ в более ранний период фигурировали и другие государства. Наиболее тщательно последовательность ГПИ была проанализирована Дж. Арриги, который выделял четыре МЭЦ: Генуэзская республика, Нидерланды, Великобритания и США (Арриги, 2009). Однако в некоторых своих заключениях Дж. Арриги вслед за К. Марксом выделяет еще и Венецианскую республику, которая исторически на относительно короткое время «вклинилась» между Генуей и Голландией (Арриги, 2009). Рассмотрим кратко круговорот капитала между этими историческими МЭЦ.

С XI в. Генуя вела активную торговлю в Средиземном море. Благодаря участию в крестовых походах город превратился в могущественную Генуэзскую республику с многочисленными колониями. К началу XII в. она становится независимым городом-государством. Во времена крестовых походов по своему богатству и влиянию Генуя превосходила многие королевства Европы, имея в своем арсенале развитую торговлю, судостроительную промышленность и банковскую систему. Считается, что XIII в. стал периодом генуэзского господства во всем Средиземноморье. Однако в качестве первого МЭЦ Генуя просуществовала недолго и к концу XIV в. уже утратила свои позиции мирового лидера. Однако затем еще довольно долго, вплоть до середины XVII в., генуэзские банкиры управляли европейскими финансами настолько осторожно и тонко, что, по выражению Ф. Броделя, историки в течение долгого времени не в состоянии были этого заметить (Арриги, 2009). Так, генуэзский банковский консорциум финансировал многие предприятия испанской короны и, перехватив инициативу у немецких банковских домов, обеспечивал кредиты династии Габсбургов.

С начала XIII в. начинает набирать обороты новый МЭЦ в лице Венецианской республики, которая к концу XIV в. становится гегемоном торговли на Востоке, а по сути всей международной торговли той эпохи. Именно в этот период произошла первая ГПИ – Венеция сменила Геную в качестве новоявленного МЭЦ. В конце XV столетия Венецианская республика была чрезвычайно богата и могущественна, торговля и промышленность процветали, а ее научное и художественное образование было популярно во всех европейских государствах. Даже простое население Венеции небывало богатело, так как налоги были умеренными, а государственное правление – достаточно мягким. Венецианские материковые владения постоянно расширялись, превращая город-государство в очередную колониальную державу. Однако уже в конце XVII в. Венецианская республика сдала свои

² Здесь и далее мы будем говорить о МЭЦ как синониме мирового центра капитала, под которым будем понимать государство-лидера мировой экономики. Такой центр обладает самым большим производственным, технологическим и финансовым потенциалом среди всех стран мира.

позиции и почти перестала принимать участие в мировой торговле. Тем не менее, как справедливо отмечал К. Маркс, пришедшая в упадок Венеция еще довольно долго ссужала крупные денежные суммы нарождающемуся новому МЭЦ – Голландии (Арриги, 2009).

Нидерланды стали третьим МЭЦ, добившись своей независимости в 1581 г. и завершив Восьмидесятилетнюю войну (1568–1648), во время которой начался так называемый «Золотой век» страны – период экономического и культурного процветания, занявший все XVII столетие. Однако экономический триумф был недолгим, и уже в начале XVIII в. Голландия перестала быть господствующей торговой и промышленной нацией. Зато в период 1701–1776 гг. одним из главных видов бизнеса голландцев становится выдача в ссуду громадных капиталов Великобритании, которая сменила Нидерланды в качестве очередного МЭЦ (Арриги, 2009).

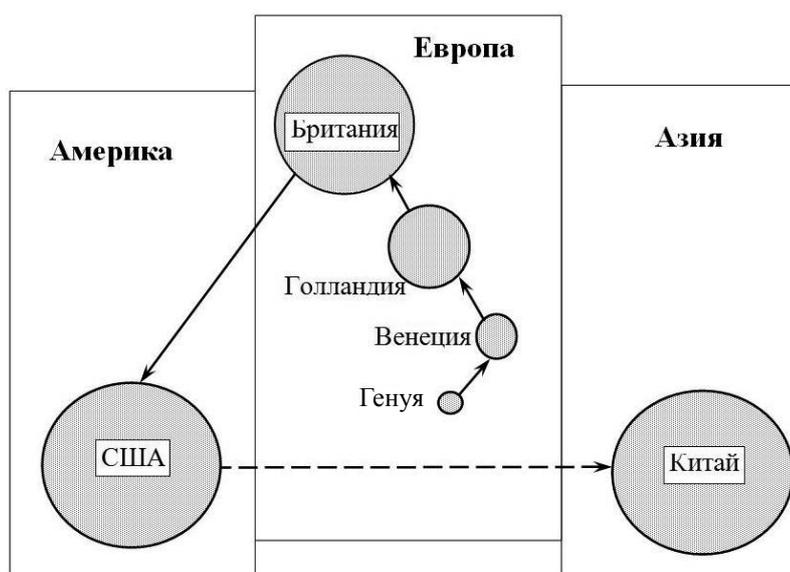


Рис. 1. Стилизованная схема движения МЭЦ

Британия, ставшая четвертым центром мирового капитала, начала экономическое восхождение в конце XVII в. и достигла своего апогея к середине XIX столетия, после чего теряет позиции и начинает массированное кредитование США, которые с 1830-х гг. неудержимо продвигаются к статусу пятого МЭЦ. Став лидером мировой экономики уже к 1880-м гг., Соединенные Штаты в 1970-х переходят к перемещению своих капиталов в Китай, что знаменует собой новый виток развития мировой рыночной системы. С этого момента начинается восхождение Поднебесной, и многие аналитики начинают ее воспринимать в качестве претендента на роль шестого МЭЦ.

Схематично процесс смены МЭЦ можно представить на рис. 1, где в очень упрощенном и стилизованном виде показана география ГПИ и масштаб мировых центров капитала.

Многие важные свойства исторической схемы ГПИ раскрыты Дж. Арриги, однако некоторые из них в литературе либо вообще не упоминаются, либо предполагаются по умолчанию, но в явной форме не артикулируются. На наш взгляд, им следует уделить особое внимание.

Прежде всего отметим, что приведенная нами хронология является весьма условной и не может считаться общепринятой. Например, сам Дж. Арриги иногда переставляет местами последовательность двух МЭЦ – Генуи и Венеции (Арриги, 2009). В любом случае искать строгие временные (циклические) закономерности в чередовании национальных режимов накопления капитала не следует. Между тем при незначительном усилии можно проследить весьма интересный и характерный тренд к глобализации МЭЦ.

3. Глобализация мировых центров капитала

Если выстроить известные пять МЭЦ с их ключевыми экономическими характеристиками – площадью территории и численностью населения, то легко увидеть важные закономерности ГПИ (табл. 1).

Во-первых, все МЭЦ развивались в сторону *территориальной глобализации*. Каждый последующий МЭЦ по площади территории был больше предшествующего. Эта закономерность распространяется даже на средневековые города-государства, хотя применительно к ним она просматривается не так выпукло. Для оцифровки данного тренда мы взяли современные границы МЭЦ; исторические границы были немного иными и часто менялись по мере роста и развития соответствующего государства. Однако эти незначительные статистические искажения не влияют на главный вывод – укрупнение каждого нового МЭЦ всегда было очень заметным и безальтернативным.

Таблица 1

Основные характеристики мировых центров капитала

Мировой экономический центр	Площадь территории, кв. км	Численность населения, чел.
Генуя	243	≈100 000*
Венеция	412	≈200 000*
Нидерланды	41 526	16 805 037
Великобритания	244 101	63 395 574
США	9 372 610	320 194 478

*Для Генуи и Венеции приведены данные на момент апогея их исторического развития и являются очень приблизительными.

Во-вторых, по мере территориального укрупнения все МЭЦ демонстрировали *демографическую глобализацию*, т. е. все они тяготели к увеличению населения. Как и в предыдущем случае, каждый последующий МЭЦ численно превосходил предшествующий. Этому тренду подчинялись даже средневековые города-государства, хотя и с некоторыми оговорками. Например, для Генуэзской и Венецианской республик приведены данные на момент, когда они достигли своего исторического максимума (Генуя, 2013; Венецианская республика, 2013). Будучи порядковыми (сильно округленными), данные цифры демонстрируют превосходство более позднего МЭЦ. В настоящее время между этими двумя городами произошла демографическая рокировка – население Генуи выросло до 604 тыс. чел., а Венеции – только до 270 тыс. Тем не менее, с учетом сделанной исторической поправки даже эти ранние МЭЦ вписываются в общий глобализационный тренд.

В-третьих, при смене МЭЦ *территориальная глобализация проявлялась гораздо ярче демографической глобализации*. Для иллюстрации данного эффекта рассмотрим индексы территориального и демографического преимущества, которые исчисляются как отношение площади территории и численности населения более позднего МЭЦ к более раннему. Значения данных индексов для четырех ГПИ приведены в табл. 2, откуда видно, что индексы территориального преимущества почти всех ГПИ (за исключением ГПИ «Венеция–Генуя») больше индексов демографического преимущества³. Таким образом, формирование нового МЭЦ требовало гораздо более обширного экономического пространства, которое в процессе освоения постепенно «заполнялось» людьми. В этом смысле пространственный фактор выступал в качестве *ведущего* (первичного), тогда как демографический играл роль *вспомогательного* (вторичного) фактора. Численность населения как бы подтягивалась к масштабу той экономической зоны, которая «выделялась» под новый центр капитала. Более того, имеет место строгая последовательность глобализационных шагов: сначала осуществляется переход к более обширной экономической территории, которая, как правило, слабо заселена; лишь после этого начинается демографическая глобализация. Можно сказать, что эффект территориальной глобализации срабатывает еще до начала (априори) построения нового МЭЦ, тогда как эффект демографической глобализации наступает после (апостериори) становления МЭЦ; обратная последовательность событий невозможна. Этот факт является чрезвычайно важным и в дальнейшем он будет использован нами для интерпретации современных событий.

³ ГПИ «Венеция–Генуя» не вписывается в это правило, по всей видимости, из-за малых масштабов городов-государств и низкой точности используемых данных.

Таблица 2

Индексы геополитических инверсий

Геополитическая инверсия	Индекс территориального преимущества	Индекс демографического преимущества
Венеция–Генуя	1,7	2,0
Голландия–Венеция	100,8	84,0
Великобритания–Голландия	5,9	3,8
США–Великобритания	38,4	5,1

В среднем индекс территориального преимущества для всех ГПИ составляет 36,7, тогда как индекс демографического преимущества – только 23,7. Следовательно, пространственная глобализация протекала примерно в полтора раза быстрее, чем демографическая.

Судя по всему, описанный эффект глобализации МЭЦ продуцируется другим фундаментальным экономическим феноменом – эффектом масштаба. В соответствии с ним рост масштаба экономической деятельности приводит к росту ее экономической эффективности. Именно этот факт и определяет мотив поиска и формирования нового МЭЦ; в противном случае это не имело бы смысла. Прямым следствием процесса глобализации является ускорение развития нового МЭЦ, что проявляется, прежде всего, в более высоких темпах экономического роста. Более того, эффект ускорения распространяется почти на всю мировую экономику. Например, душевой доход стран, которые начали свой рост позже, увеличивается гораздо быстрее, чем у тех стран, которые начали свой рост раньше (Лукас, 2013).

Понимание глобализационного тренда в формировании новых МЭЦ является исходным пунктом в анализе реалистичности получения какой-либо страной этого статуса.

4. Стадии геополитической инверсии

Помимо общего тренда к глобализации МЭЦ существует еще и строгая последовательность в реализации этапов их формирования. Детальную хронологию этих этапов можно идентифицировать при рассмотрении ГПИ «США–Британия». Для этого достаточно провести сравнительные расчеты для ВВП и душевого ВВП по двум странам, в долларах по текущему валютному курсу «фунт/доллар»; период анализа – 1830–2011 гг. (*What Was the U.S. GDP Then, 2013*).

В общем случае формирование нового МЭЦ предполагает пять этапов, последовательность которых является довольно строгой.

Первый этап – фиксация территориальной целостности страны, которая значительно превосходит по площади предыдущий МЭЦ. Для США этот этап состоялся уже в момент его официального образования в 1776 г. при объединении тринадцати британских колоний, объявивших о своей независимости (*История США, 2013*). Согласно нашим расчетам, суммарной площадью эти 13 штатов в 3,6 раза превосходили территорию Великобритании. Масштаб территориальной глобализации ярко проявляется уже в том факте, что площадь только двух штатов – Пенсильвании и Северной Каролины – на 6% превосходила площадь всей Британии.

Второй этап – превосходство нового МЭЦ по показателю численности населения. Наши расчеты показывают, что это событие произошло в 1856 г. Начиная с этого момента США стали больше Британии не только территориально, но и по числу населяющих их жителей.

Третий этап – производственное доминирование, которое воплощается в том, что объем ВВП нового МЭЦ превосходит величину аналогичного показателя старого МЭЦ. Это событие впервые произошло в 1852 г., когда ВВП США стал больше ВВП Великобритании; в следующий год Британия взяла реванш, но в 1854 г. Соединенные Штаты окончательно победили в производственной гонке. На рис. 2 показана «борьба» ВВП двух стран на протяжении 1930–1870 гг.; в более поздний период доминирование США только укреплялось.

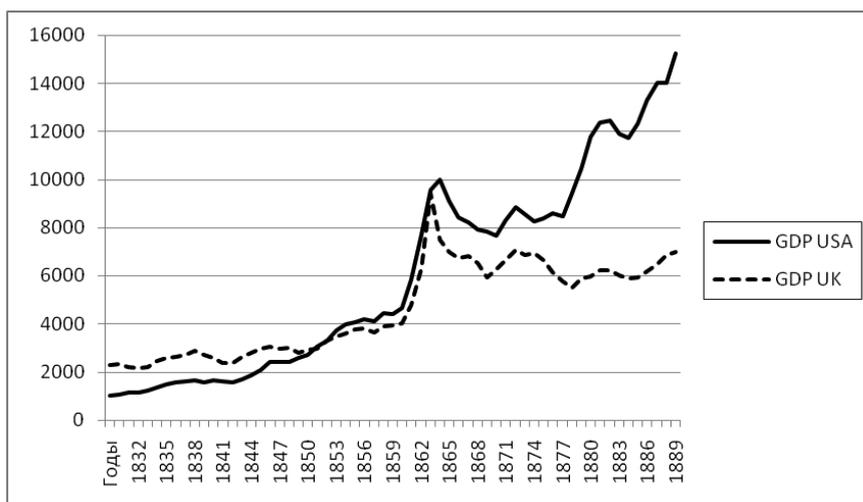


Рис. 2. Траектории ВВП США и Великобритании (млн долл.)

Четвертый этап – превосходство экономики нового МЭЦ в эффективности производства. Данный факт фиксируется путем превосходства душевого ВВП США над аналогичным показателем Великобритании. Это событие впервые произошло в 1842 г., после чего Британия отыграла свои позиции на несколько лет; второй раз США «заявили» о своем превосходстве в 1847–1848 гг., после чего снова на год уступили свои позиции; на протяжении 1850–1863 гг. Штаты опять фигурировали в качестве лидера, «упав» в следующем году; в 1865–1867 гг. США опять отыграли свои позиции, уступив первенство в следующие два года; еще раз Штаты заявили о себе в 1870 г., после чего Британия снова возобладала; последний аккорд был поставлен в 1878 г., начиная с которого США больше не уступали позиции своему конкуренту. На рис. 3 показана «борьба» душевого ВВП двух стран на протяжении 1830–1870 гг.; в более поздний период доминирование США сохранялось. Приведенные данные демонстрируют тот факт, что борьба за позицию самого богатого государства приобрела весьма драматичные формы и велась с переменным успехом на протяжении 36 лет. Если учесть, что показатель душевого ВВП органично связан с производительностью труда, то можно констатировать, что четвертый этап ГПИ «США–Британия» представлял собой битву за *технологическое превосходство*.

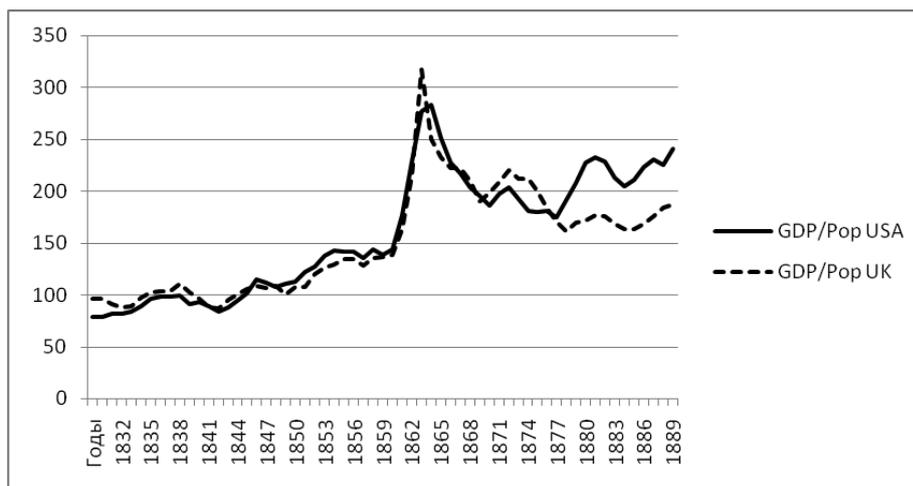


Рис. 3. Траектории душевого ВВП США и Великобритании (долл.)

Пятый этап – валютное доминирование нового МЭЦ, проявляющееся в построении им мировой финансовой системы на основе своей валюты. Это событие произошло в 1944 г. при внедрении

Бреттон-Вудской системы, в соответствии с которой в международных торговых расчетах цена золота была закреплена в долларах США. С этого момента американский доллар стал одним из видов мировых денег (*Бреттон-Вудская система, 2013*).

В табл. 3 систематизированы все этапы ГПИ «США–Британия».

Таблица 3

Хронология этапов ГПИ «США–Британия»

Событие	Тип доминирования				
	территориальное	демографическое	производственное	технологическое	валютное
Дата наступления	1776	1856	1852–1854	1842–1878	1944

Наиболее важными в рассмотренной хронологии являются периоды становления между разными фазами ГПИ. Например, технологическое доминирование последовало только спустя 24 года после достижения производственного доминирования, а валютное доминирование состоялось лишь через 66 лет после состоявшейся технологической гегемонии. Только эти два интервала образуют исторический отрезок в 90 лет. Тем самым переход от старого МЭЦ к новому предполагает преодоление определенных ступеней развития и требует довольно длительного времени. Полученные данные могут использоваться для проведения различных современных аналогий.

5. Кто станет новым лидером?

Теперь попытаемся разобраться с тем, какая страна сможет заменить США в статусе МЭЦ. Для этого оттолкнемся от установленного факта территориальной и демографической глобализации ГПИ. Это означает, что государство-претендент должно по территории превосходить США. Формально Китай соответствует этому требованию, однако более пристальный анализ показывает, что по этому критерию он, строго говоря, не проходит тест на пригодность. Дело в том, что, как нами уже отмечалось, в прошлом индекс территориального преимущества в среднем для всех ГПИ составлял 36,7, а его минимальное зафиксированное значение – 1,7. Для предполагаемой ГПИ «Китай–США» этот индекс оказывается исчезающе малым – 1,02 (табл. 4). Таким образом, новый МЭЦ в лице Китая не даст миру практически никакой территориальной глобализации, что ставит большой вопрос о самой возможности Китая стать новым мировым центром капитала. Можно сказать, что КНР не может обеспечить мировому капиталу тот эффект масштаба, который инициировал бы его окончательное перемещение в новую юрисдикцию.

Таблица 4

Основные характеристики стран-претендентов на роль МЭЦ

Страна	Площадь территории		Численность населения	
	кв. км	% (США=100)	чел.	% (США=100)
США	9 372 610	100,0	320 194 478	100,0
Япония	377 944	4,0	127 253 075	39,7
Китай	9 596 960	102,4	1 349 585 838	421,5
Канада	9 984 670	106,5	34 568 211	10,8
Россия	17 075 400	182,2	143 548 980	44,8

Стоит напомнить интересный, но уже хорошо забытый эпизод из истории мировой экономики, когда некоторое время на роль нового МЭЦ активно претендовала Япония. После Второй мировой войны она переняла западные институты и получала капитал из США, вследствие чего за полвека поднялась до такого состояния, что почти догнала Соединенные Штаты по объему ВВП, а по душевому ВВП и производительности труда даже опережала их. Однако к началу XXI в. стало оконча-

тельно ясно, что Япония в качестве нового МЭЦ не состоялась – динамичность развития страны резко упала, и она безвозвратно отстала от своего американского конкурента.

Драматизм противостояния Японии и США можно проиллюстрировать следующими данными. Так, в 1995 г., когда Япония находилась в зените своего экономического развития, ее ВВП составлял почти 70% от ВВП США (по текущему валютному курсу на основе данных Мирового банка (*GDP (current US\$), 2013*)). Для сравнения: в 2012 г. ВВП Китая составлял только 50% от аналогичного показателя США. Тем самым в 1995 г. Япония была гораздо ближе к мировому лидеру, чем Китай в настоящее время. Согласно нашим грубым расчетам, еще в 1884 г. душевой ВВП (соответственно и производительность труда) Японии был на 23% ниже, чем в США, а в 1989 г. он уже стал на 34% выше. Превосходство Японии достигло своего апогея в 1995 г. и составило поистине беспрецедентные 70%, но в 2001 г. душевой ВВП страны снова стал меньше, чем в США. В этот период Страна восходящего солнца окончательно уступила первенство США и фактически вышла из игры за глобальное лидерство. По нашим оценкам, Япония опережала США по душевому ВВП на протяжении 14 лет подряд, с 1987 по 2000 гг. включительно. На первый взгляд кажется почти невероятным, чтобы такое длительное победоносное ралли закончилось столь бесславно. Однако напомним, что в XIX в. похожее технологическое противостояние между США и Великобританией длилось 36 лет; только преодолев этот долгий путь, Штаты смогли закрепить свое превосходство.

Случай с Японией можно считать хрестоматийным. Дело в том, что эта страна не имела никаких «глобализационных» оснований на роль МЭЦ – ее население было в 2,5 раза меньше, чем в США, а территория – в 25 раз меньше. С такими экономическими параметрами было просто невозможно долго удерживать лидерство даже по некоторым направлениям. Можно констатировать, что Япония не смогла закрепить свой успех прежде всего из-за отсутствия эффекта масштаба. Ее крошечная по территории и скромная по населению экономика никак не могла бы надолго стать эффективнее гигантской экономики США. Тем самым, невыполнение двух «глобализационных» критериев привело к историческому провалу Японии в ее попытке стать новым МЭЦ. Этот пример убеждает нас в том, что «перешагнуть» глобализационный тренд невозможно.

Возвращаясь к Китаю, мы видим, что по большому счету он удовлетворяет только одному «глобализационному» критерию – росту населения. Однако и здесь у него имеются определенные проблемы. Как мы показали выше, при смене МЭЦ территориальный выигрыш гораздо больше демографического, а в самом начале ГПИ новый МЭЦ вообще должен иметь население меньше, чем старый. Между тем Китай не вписывается в эту закономерность. Сегодня он способен дать мировому капиталу территориальный прирост по сравнению с США лишь на 2% – на фоне демографического выигрыша на 320%. Такая диспозиция двух факторов глобализации является нетипичной, а имеющиеся диспропорции следует признать чрезмерными. Можно сказать, что КНР опередила естественный ход истории, нарастив человеческую биомассу страны еще до того, как начала притягивать мировой капитал. Эти факты говорят о том, что Китай, строго говоря, плохо подходит на роль нового МЭЦ. По крайней мере, в мировой истории подобные прецеденты пока не имели места.

Теперь попытаемся посмотреть, какие еще имеются гипотетические МЭЦ. Их оказывается, только два – Канада и Россия. При этом обе страны являются антиподами Китая в том смысле, что их население намного меньше, чем в США. Причем Канаду можно смело отбросить в качестве серьезного претендента, ибо у нее слишком незначительно преимущество по территории (лишние 6,5% не могут устроить мировой капитал) на фоне чересчур большого «провала» по демографическому признаку⁴.

Учитывая данное обстоятельство, единственным потенциальным претендентом на роль нового МЭЦ, как это ни парадоксально, может восприниматься только Россия. Это связано с двумя моментами. Первое – только Россия способна обеспечить по-настоящему заметное расширение экономического пространства. Второе – провальный демографический параметр России не является фатальным и предоставляет большие перспективы в смысле международной миграции. Здесь речь идет о том, что территориальный фактор не подлежит серьезной корректировке, тогда как демографический может «накачиваться» довольно сильно и быстро. Вспомним некоторые перипетии ГПИ

⁴ Большим плюсом Канады является ее общая граница с США, а также близкая культура двух стран. Однако, на наш взгляд, этого недостаточно, чтобы перевесить минусы.

«США–Британия»: первую «заявку» на роль мирового лидера США сделали в 1852 г., когда их ВВП превысил британский, а доминирование по численности населения состоялось только в 1856-м. Более того, указанная рокировка произошла довольно быстро: в 1840 г. население США было на 30% меньше, чем у Британии, тогда как в 1870 г. оно стало почти на 30% больше. Таким образом, при определенных обстоятельствах Россия вполне способна преодолеть свое демографическое отставание от Соединенных Штатов. Оговоримся сразу, что речь идет исключительно о соответствии глобальным трендам. В реальности Россия пока институционально совершенно не готова даже включиться в борьбу за право стать новым МЭЦ, не говоря о том, чтобы реально стать им.

На фоне неспособности России вести борьбу за мировое лидерство все аналитики упорно рассматривают в этом качестве Китай. В соответствии с исследованием социологического центра «Pew Research», эта страна даже в сознании самих американцев заняла первое место среди всех стран: 47% респондентов считают Поднебесную ведущей экономической державой мира, тогда как саму Америку таковой считают лишь 31% граждан, Японию – 9%, а Евросоюз – 6% (Дзись-Войнаровский, 2011а). Здесь же уместно упомянуть и имевший место курьезный, хотя и весьма показательный факт: британский журнал «The Economist» на своем сайте опубликовал экономическую игру: задавая инфляцию и рост ВВП в США и КНР, можно на графике видеть год, когда китайская экономика обгонит американскую. При правдоподобных параметрах это должно случиться в 2018–2020 гг. (Дзись-Войнаровский, 2011б; *The dating game*, 2011). Тем самым широкая общественность психологически готовится к смене глобального лидера. Однако подобного рода расчеты нуждаются в некоторых уточнениях.

Как нами было показано выше, смена МЭЦ происходит в пять этапов. Если отталкиваться от того, что первые две стадии Китаем пройдены, то остаются еще три. Первая – надо превзойти ВВП США. Вторая – надо превзойти душевой ВВП США. Третья – надо обеспечить валютное главенство юаня. Оценим грубо время, которое потребует Китаю для прохождения второй (Т) и третьей (τ) стадии. Для этого рассмотрим три сценария: *оптимистичный* (темпы роста ВВП Китая и США соответствуют максимальным зафиксированным за последние 15 лет – 2007 и 2005 гг. соответственно), *пессимистичный* (темпы роста ВВП Китая и США соответствуют минимальным зафиксированным – 2012 и 2013 гг. соответственно) и *депрессивный* (темпы роста обеих стран выбраны самыми скромными и соответствуют сильно «охлажденной» экономике). Расчеты проводятся упрощенно, без учета возможных сдвигов в численности населения стран. При этом начальное значение ВВП Китая составляет на 2013 г. 50,6% от уровня США, а душевой ВВП Китая – 12,0% от соответствующего показателя США. Результаты расчетов приведены в табл. 5.

Таблица 5

Сравнительные параметры роста экономик США и Китая

Сценарий	Исходные параметры		Расчетные параметры	
	Темпы роста США, %	Темпы роста Китая, %	Время выравнивания ВВП (Т), лет	Время выравнивания душевого ВВП (τ), лет
Оптимистичный	3,1	14,2	7	21
Пессимистичный	1,9	7,8	13	38
Депрессивный	1,0	5,0	18	55

О чем говорят полученные цифры?

Прежде всего, существующие представления о скором доминировании Китая сильно переоценены. Даже при самом благоприятном для Китая развитии событий он догонит США по объему ВВП лишь в 2020 г., а по душевому ВВП – в 2034 г. Если же события пойдут не в пользу Китая, что вполне вероятно, то соответствующие достижения отодвигаются на весьма отдаленный период – 2031 и 2068 гг. соответственно. Если усреднить крайние оценки, то прохождение Китаем четвертого этапа может состояться в 2051 г. Кроме того, необходима реализация пятой фазы – превращение юаня в доминирующую мировую валюту. У США на это ушло более 60 лет. Даже если учесть ускорение всех процессов и предположить, что КНР потребуется на это всего лишь 15 лет, то формирование

нового МЭЦ будет завершено только в 2066 г. Даже если все этапы будут реализованы, то на это потребуются более 50 лет. Таким образом, Китай в качестве глобального лидера в обозримой перспективе вряд ли сможет себя реализовать. В этом смысле перспективы построения нового МЭЦ на территории КНР представляются во многом утопичными.

К сказанному следует добавить следующее. Все проделанные экстраполяции не учитывают главного – физических ограничений на экономический рост. Не исключено, что превращение Китая в глобального лидера сопряжено с полным разрушением экологии страны и чрезмерным потреблением всех видов экономических ресурсов. Это самостоятельная тема для обсуждения, однако, она сама по себе вносит дополнительные корректировки в излишне оптимистичные прогнозы.

6. Многополярный мир

Все предыдущие рассуждения подводят нас к пониманию того, что фактор глобализации практически исчерпан. Три потенциальных центра мирового капитала – Китай, Канада и Россия – плохо соответствуют «глобализационным» критериям. Не означает ли это, что сама схема ГПИ прекращает действовать? Можно ли говорить, что потоки мирового капитала перестают подчиняться разумным детерминированным закономерностям, теряют вектор своего направления и входят в турбулентный режим? Как в этом случае будет выглядеть ландшафт мировой экономики?

Чтобы ответить на поставленные вопросы, следует немного по-новому посмотреть на мировую историю последних десятилетий.

Как было показано выше, «жизнь» мирового капитала подчиняется своим законам, которые требуют некоего географического центра, в котором вся экономическая деятельность будет максимально эффективной. Эти центры формируются стихийно в соответствии с *логикой капитала*. Как полагает С. Жижек, подлинная цель капиталистической системы состоит в самовоспроизводстве капитала путем его непрерывного кругообращения; главное в капитализме – приводящая сама себя в движение *циркуляция капитала* (Жижек, 2012). Капитал должен возрастать путем получения с него процента (нормы прибыли) – в этом и состоит логика капитала. При этом самой логике капитала присущи свойства *анонимности, системности, абстрактности и объективности* (Балацкий, 2013). Весь механизм круговорота капитала в современном мире, по выражению Д. Норта, является *обезличенным*. Именно система обезличенного обмена, по Норту, стала апофеозом социально-экономического развития Западного Мира (Норт, 2010). Отсюда вытекает тот факт, что бессмысленно искать в периодическом реформировании капиталистической системы конкретных людей; при наличии логики капитала все теории заговора просто-напросто теряют свое персонифицированное звучание.

В контексте сказанного послевоенная мировая история представляется следующим образом. МЭЦ в лице Соединенных Штатов постепенно нащупывал новый территориальный плацдарм для накопленного мирового капитала. При этом единственным и абсолютно реальным новым МЭЦ по всем признакам являлся СССР. Площадь его территории в 1991 г. была в 2,4 раза больше, чем у США, а численность населения превосходила примерно на 15%. С такими экономическими характеристиками эта страна просто обязана была стать новым МЭЦ. Однако это было невозможно по идеологическим причинам. Советская система официально отрицала капитал и не могла предоставить для него комфортных условий. На наш взгляд, это был самый драматичный момент мировой истории – единственная страна, которая могла позволить мировому капиталу сделать следующий шаг в своем развитии, «отказывалась» от этого. Это было первое препятствие на пути глобализации мирового капитала; не исключено, что оно и послужило главной причиной двух мировых войн. Данное препятствие было устранено лишь в 1991 г., когда Советский Союз прекратил свое существование и распался на множество более мелких и слабых государств.

В этот момент сложилась патовая ситуация, когда ни одно из существующих государств до конца не удовлетворяло территориальному глобализационному критерию и не могло служить мировому капиталу надежной гаванью. Через 10 лет стало ясно, что Япония окончательно провалилась в своих попытках занять место нового МЭЦ. Однако параллельно США «выстраивали» два новых центра капитала. Один – традиционный (суверенный Китай), другой – нетрадиционный (Объединенная Европа). Фактически уже в 1991 г. стало ясно, что новый МЭЦ следует искусственно сконструиро-

вать, объединив культурно близкие друг другу государства. Действия США по интеграции европейских держав хорошо проанализированы З. Бжезинским, который полагает, что американская политика была продиктована не абстрактным альтруизмом, а желанием администрации США получить стратегического партнера, с которым можно было бы решать все ключевые геополитические и экономические проблемы (Бжезинский, 2007). Однако к этому можно добавить, что подспудно крупный капитал Америки надеялся увидеть в лице Европейского Союза (ЕС) новый и более привлекательный МЭЦ. Однако уже сейчас ясно, что эта политическая линия также потерпела поражение – ЕС не может взять на себя миссию нового МЭЦ.

На наш взгляд, неудача с ЕС та же, что и с Китаем. Дело в том, что даже в объединенном виде Европа образует территорию, лишь незначительно большую США (табл. 6). В этом смысле она эквивалентна Канаде. Тем самым пространственный критерий глобализации выполнен лишь формально; ЕС не дает ощутимого выигрыша в организации экономического пространства. При этом демографический фактор в Европе мощнее, чем в США, хотя и не столь гипертрофирован, как в Китае. Более того, пространственный фактор ЕС очень ненадежен. Дело в том, что без Беларуси и Украины Европа теряет ощутимую часть своего экономического пространства и становится меньше США, составляя 98,1% от их территории. Следовательно, по пространственному критерию глобализации ЕС никак не проходит на роль нового МЭЦ.

Таблица 6

Основные характеристики европейских стран

Страна	Площадь территории		Численность населения	
	тыс. км ²	% (США=100)	млн чел.	% (США=100)
США	9372,6	100,0	320,2	100,0
Европа	≈10 000,0	106,7	≈730,0*	228,0
Украина	603,7	6,4	46,3	14,5
Беларусь	207,6	2,2	10,3	3,2
Казахстан	2 717,3	30,0	17,2	5,4

*С учетом 110 млн чел., проживающих в европейской части территории России. Справочно: население Евросоюза – 530 млн чел.

Если резюмировать все послевоенные попытки построения нового МЭЦ, то их можно насчитать четыре: СССР, Япония, Европа и Китай⁵. Что это означает?

По всем признакам видно, что фактор глобализации мирового капитала исчерпан – ни одна страна и ни один регион не могут претендовать на роль полноценного МЭЦ. В такой ситуации традиционная схема циркуляции мирового капитала по МЭЦ нарушается. Вместо этого должна будет сформироваться новая схема эффективного сосуществования нескольких региональных экономических центров (РЭЦ). Сегодня такие уже существуют – США, Китай, ЕС, Япония, Россия. Такая система представляет собой реализацию модели многополярного мира. Дать характеристику этой системы пока нельзя из-за короткого времени ее существования. Скорее всего, РЭЦ будут постоянно образовывать временные союзы и тем самым стабилизировать мировую экономику.

Между тем можно предположить, что попытки создать новый МЭЦ будут продолжены. В настоящее время разыгрывается карта Таможенного Союза (ТС) и еще более амбициозного Евразийского

⁵ Заметим, что за исключением СССР все центры были «апробированы» в качестве новых МЭЦ при самом непосредственном участии США. Так, Япония не только вобрала в себя американские рыночные институты вплоть до антимонопольного регулирования, но и полностью зависима от США в военном отношении; фактически Япония до сих пор является военным доминионом США. Китай «вырос» благодаря открытию Соединенными Штатами своего внутреннего рынка для китайских товаров и вливанию в китайскую экономику американских инвестиций; апофеозом этой «дружбы» стало вступление в 2001 г. Китая в ВТО. Европейский Союз в своем нынешнем виде стал возможен благодаря продвижению американского военного блока НАТО на Восток и вхождению в этот блок стран Восточной Европы. Только на основе единого военного союза европейских стран удалось создать единую европейскую экономическую зону. При возникновении политических проблем в Югославии миротворческие акции на ее территории осуществлялись вооруженными силами США.

Союза (ЕАС). Даже ТС таит в себе большие возможности. Продолжая опыт Объединенной Европы, он имеет гораздо более привлекательные характеристики. Например, интеграция России, Казахстана, Украины и Беларуси позволит создать единое экономическое пространство, которое по территории будет в 2,2 раза больше США. По численности населения ТС будет составлять 70% населения США (табл. 6), а возможности дальнейшего роста демографического фактора объединенных территорий почти неограниченны. Такие параметры для современного мира следует признать уникальными и очень перспективными.

Сказанное по-новому высвечивает развернувшуюся борьбу между Россией и Европой за Украину. Геополитическое положение этой страны таково, что способно если и не сдвинуть чашу весов в пользу одного из конкурирующих центров силы, то по крайней мере ослабить позиции ТС в качестве нового МЭЦ.

7. Культура vs экономика

Выше мы проанализировали чисто экономические факторы формирования глобального мирового центра. Однако это само по себе еще не дает ответа на вопрос о том, чего следует ожидать в будущем. Вполне определенно можно сказать лишь следующее. Ни ЕС, ни Китай, ни Россия в своем нынешнем виде не могут взять на себя миссию нового МЭЦ. По многим признакам США также близки к потере этой миссии. Мир оказался в состоянии институционального вакуума – не ясно, какая политическая юрисдикция будет определять потоки мирового капитала. Похоже, что в лице Соединенных Штатов мир завершил процесс глобализации мирового капитала. Что дальше?

Все региональные экономические центры сегодня опутаны очень серьезными экономическими проблемами. Однако ни одна из этих проблем не является нерешаемой. Вопрос лишь в том, с какой скоростью и с какими жертвами они будут ликвидированы. Такое положение дел выдвигает на первое место фактор культуры. Насколько гибкими, креативными и мудрыми будут страны при решении назревших проблем?

Уже сейчас видно, что главная проблема США не в экономике, а в культурной среде, которая там сформировалась. Распад общества, отсутствие объединяющей его идеи, нехватка адекватных институтов – вот главные угрозы для любой страны, в том числе для США. Таким образом, рокировка центров силы в мировой системе будет зависеть не столько от экономического, сколько от культурного фактора.

Как это ни парадоксально, но Россия в силу наличия у нее огромной территории всегда будет центром притяжения мировых капиталов. Сегодня этого не происходит в основном из-за того, что она не стала адептом современного капитализма. Фактически она, наоборот, старается его ограничить и взять под контроль. Такой примат государства над капиталом отбивает интерес мировых деловых кругов к России. Если же в стране будет радикально изменено отношение к капиталу, то и сама Россия сможет выступить в качестве нового МЭЦ⁶. При этом мировой капитал, как он уже это показал за предыдущие века, не будет проявлять излишнюю эмоциональность в отношении новой юрисдикции. История показывает, что капитал не привязан к территории своего происхождения и временного пребывания. В этом смысле у России есть реальные шансы превратиться в оплот мирового капитала. Что же ей мешает сделать это?

Прежде всего, культурные традиции, которые принято называть *общинными* в противовес западным *индивидуалистическим* моделям поведения. Принять на себя роль МЭЦ – это значит отказаться от всех исторических традиций, отвергнуть старые культурные форматы поведения и государственного управления. Какие социальные последствия могут иметь такого рода реформы? Насколько они реалистичны? Целесообразны ли они для российского народа и национальной капиталистической элиты? Стоит ли жертвовать локальными интересами ради обретения глобальных достижений?

Ответы на поставленные вопросы не являются однозначными. И это уже отдельная тема для обсуждения.

В данной статье рассмотрены некие объективные экономические предпосылки возникновения нового МЭЦ. И здесь, как оказывается, у России имеются огромные перспективы. При этом мы со-

⁶ Заметим, что любая северная страна, претендующая на роль нового МЭЦ, должна одновременно быть современной энергетической сверхдержавой. Это качество у России присутствует.

- Норт Д.* (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ.
- GDP (current US\$)* (2013) // Официальный сайт Мирового банка. Доступно на: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD/countries/1W?display=default>.
- What Was the U.S. GDP Then?* (2013) // *Measuring Worth*. Доступно на: <http://www.measuringworth.com/usgdp/>.
- The dating game* (2011) // *The Economist online*, 27 декабря. Доступно на: http://www.economist.com/blogs/dailychart/2010/12/save_date.

REFERENCES

- Arrigi D.* (2009). Afterword to the second edition of «The Long Twentieth Century». *Prognosis*, no. 1 (17). (In Russian).
- Balatsky E.V.* (2013). New characteristics of global capitalism. *Society and economy*, no. 3. (In Russian).
- Bretton Woods system* (2013). *Wikipedia*. Available at: http://ru.wikipedia.org/wiki/%C1%F0%E5%F2%F2%EE%ED-%C2%F3%E4%F1%EA%E0%FF_%F1%E8%F1%F2%E5%EC%E0. (In Russian).
- Brzezinski Z.* (2007). Second Chance. Three Presidents and the Crisis of American Superpower. Moscow: International relations. (In Russian).
- Dzis-Voinarovsky N.* (2011a). China – a Head of All. *Slon.ru*, January 14. Available at: http://slon.ru/world/kitay_vsemu_golova-521428.xhtml. (In Russian).
- Dzis-Voinarovsky N.* (2011b). China's GDP has surpassed the U.S. GDP. *Slon.ru*, January 14. Available at: http://slon.ru/world/vvp_kitaya_prevzoshel_vvp_ameriki-521787.xhtml. (In Russian).
- Genoa* (2013). *Wikipedia*. Available at: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%C3%E5%ED%F3%FF>. (In Russian).
- History of the USA* (2013). *Wikipedia*. Available at: http://ru.wikipedia.org/wiki/%C8%F1%F2%EE%F0%E8%FF_%D1%D8%CO. (In Russian).
- Lucas R.E.* (2013). Lectures on Economic Growth. Moscow: Publishing house of Gaidar's Institute. (In Russian).
- North D.* (2010). Understanding the Process of Economic Change. Moscow: Publishing house of Higher School of Economics. (In Russian).
- The Venetian Republic* (2013). *Complete Encyclopedia*. Available at: <http://www.polnaja-jenciklopedija.ru/istoriya-chelovechestva/venetsianskaya-respublika.html>. (In Russian).
- Zizek S.* (2012). The Year of Dreaming Dangerously. Moscow: Publishing house «Europe». (In Russian).
- GDP (current US\$)* (2013). *World Bank*. Available at: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD/countries/1W?display=default>.
- The dating game* (2011). *The Economist online*, 27 December. Available at: http://www.economist.com/blogs/dailychart/2010/12/save_date.
- What Was the U.S. GDP Then?* (2013). *Measuring Worth*. Available at: <http://www.measuringworth.com/usgdp/>.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ФАКТОРА ДОВЕРИЯ НА ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ¹

А.В. ШМАКОВ,

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

Статья посвящена исследованию воздействия фактора доверия на процесс принятия экономических решений. В основу работы заложено представление о необходимости поиска оптимального сочетания доверия и недоверия с целью максимизации общественного благосостояния. Делается попытка дополнить рационалистическое представление о влиянии фактора доверия психофизиологическими и социально-культурными основаниями. В начале работы предложены операциональное определение понятия «доверие», рационалистическое представление о характере воздействия доверия на процесс принятия экономических решений, экономическая интерпретация понятий «оптимального», «неоптимального» и «неоправданного» доверия, подход к определению устойчивости состояния доверия. Затем делается попытка расширить рационалистическое представление о воздействии доверия на процесс принятия экономических решений, а также охарактеризовать факторы, определяющие уровень доверия. В заключительном разделе содержится описание экспериментов, направленных на оценку воздействия уровня межличностного доверия на эффективность экономических взаимодействий.

Ключевые слова: доверие; процесс принятия решений; эффективность; оптимальный уровень доверия; неоправданное доверие; оппортунистическое поведение.

HOW TRUST INFLUENCES ECONOMIC DECISIONS

A.V. SHMAKOV,

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

The article is about the influence of trust on the economic decisions. The work is based on the idea of necessity of searching for an optimum combination of trust and distrust to maximize social welfare. There is an attempt to supplement the rationalistic approach of the influence of trust with the psychophysiological and sociocultural factors. At the beginning of the article there is definition of trust, rationalistic approach to the nature of impact of trust on the decision-making process, economic interpretation of the concepts of «optimal», «not optimal» and «undue» trust, approach to estimation of the stability of trust. Then there is an attempt to extend rationalistic approach of the impact of trust on the decision-making process, and to describe the factors that determine the level of trust. In the

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке Новосибирского государственного технического университета в рамках проекта проведения научных исследований «Принятие экономических решений в условиях доминирования поведенческой модели оппортунизма», шифр проекта С-8.

final of the article, there is description of the experiment, which is directional to estimate the influence of trust to the efficiency of economic cooperation.

Keywords: *trust; decision-making process; efficiency; optimum trust; undue trust; opportunism.*

JEL classifications: *B52, D01, D03, A13, Z13, C92.*

1. Постановка проблемы

Развитие концепции социального капитала привело к признанию в качестве факторов производства ряда психологических феноменов, к числу которых относится «доверие» (Вольчик, 2012. С. 15–16). При этом в основной массе работ «доверие» рассматривается как исключительно позитивный феномен, а «недоверие» и «оппортунизм» – как однозначно негативные. Высокий уровень доверия приводит к снижению транзакционных издержек (расходов на нормативное регулирование, содержание бюрократического аппарата и т. д.), что в конечном итоге способствует росту уровня благосостояния. Эконометрические расчеты демонстрируют положительную зависимость уровня ВВП на душу населения от индекса доверия (Белянин, 2010. С. 18).

Вопреки сложившимся представлениям следует указать на неоднозначность связи между уровнем доверия и экономическим благосостоянием. Примерами сравнительно низкого уровня благосостояния при высоком уровне доверия могут стать СССР после Второй мировой войны, переходная Эстония, воюющий Израиль и т. д. (Белянин, 2010. С. 17). Рост показателя ВВП может быть вызван как высоким доверием, позволяющим экономить на транзакционных издержках и пускать избыточные ресурсы на развитие технологий, так и низким доверием, поскольку ВВП включает в себя стоимость ресурсов, затраченных на борьбу с оппортунизмом.

Не следует рассматривать высокий уровень доверия в обществе как однозначно позитивное состояние. Высокий уровень доверия в условиях доминирования поведенческой модели оппортунизма может стать источником роста транзакционных издержек. Страны, характеризующиеся избыточной доверчивостью, в лучшем случае превратятся в деревню доверчивых фермеров из рассказов О. Генри. В худшем – повторят участь американских индейцев или Тибета 1950 г. Недоверие – эффективный механизм защиты против оппортунистического поведения. Следовательно, умеренное недоверие оказывает позитивное воздействие, а к росту благосостояния ведет не максимальный уровень доверия, а оптимальное сочетание доверия и недоверия.

Не следует забывать также, что оппортунистическое поведение может стимулировать экономическое развитие. Внимание экономистов акцентируется на негативном воздействии оппортунистического поведения, являющегося источником транзакционных издержек. Однако борьба с оппортунизмом является важным источником изобретений и инноваций. Например, развитие военно-промышленного комплекса стимулировало множество изобретений, используемых в гражданских целях, начиная с развития атомной энергетики, компьютеров и спутниковых систем навигации и заканчивая автомобильными канистрами и скотчем. Оппортунизм является также причиной множества важных институциональных изменений. Например, оппортунистическое поведение во время Ост-Индской компании привело к созданию акционерного законодательства и появлению обязательного аудита.

Проблема исследования воздействия доверия на процесс принятия экономических решений не решена. Актуальным является формализация понятия и экономической роли доверия, выявление механизма воздействия доверия на процесс принятия экономических решений и оценка последствий такого воздействия, определение факторов доверия, поиск оптимального сочетания доверия, недоверия и оппортунистического поведения.

Во втором разделе данной работы предложено операциональное определение понятия «доверие», проведено его сопоставление с пограничными понятиями, охарактеризовано воздействие доверия на процесс принятия экономических решений. В третьем разделе приводятся определения и экономическая интерпретация понятий «оптимального», «неоптимального» и «неоправданного» доверия, формируется подход к определению устойчивости состояния доверия. В четвер-

том разделе предлагается объяснение превышения доверием равновесного уровня, расширяется представление о воздействии доверия на процесс принятия экономических решений, приводится характеристика факторов доверия. В пятом разделе содержится описание экспериментов, направленных на оценку воздействия уровня межличностного доверия на социально-психологическую и профессионально-предметную (экономическую) эффективность.

2. Доверие и его место в системе экономических взаимоотношений

Словом «доверие» принято обозначать целый ряд понятий: чувство, психологическое состояние, процесс, ожидание и т. д. Однако все эти понятия имеют единое базовое основание – ожидание от других людей компетентных и (или) морально-нравственных действий, которые вам помогут или, по крайней мере, не навредят. В рамках данной работы мы воспользуемся следующим операциональным определением: *доверие* – это психофизиологическое состояние, основанное на позитивных ожиданиях компетентных и (или) морально-нравственных действий от вовлеченных в деятельность сторон.

Для конкретизации существенных свойств понятия «доверие» в используемой нами трактовке, а также отношений с другими родственными понятиями, проведем сопоставление данного нами определения с рядом альтернативных определений. В отличие от концепции Д. Левиса, в данной работе доверие не отождествляется с действием, поскольку доверие – это некоторое психофизиологическое состояние, предшествующее действию (*Levis, 1985. P. 471*). В отличие от позиции С. Робинсона, мы разделяем понятия «доверие» и «вера», поскольку доверие – это ожидание, основанное на характере взаимодействий, а вера – убежденность при отсутствии объективных оснований (*Robinson, 1996. P. 576*). Мы также, вопреки позиции П. Ринга, не отождествляем понятия «доверие» и «уверенность в выполнении ожиданий», поскольку доверие не исключает наличия сомнений (*Ring, 1994. Pp. 90–118*). Если уверенность характеризуется ситуацией низкой неопределенности, то доверие – ситуацией с более высоким уровнем неопределенности. Предложенная нами трактовка «доверия» близка к позиции П. Бромилли, понимающего доверие как ожидание честного поведения в соответствии с данными обязательствами (*Bromiley, 1996. Pp. 219–247*). Однако мы акцентируем внимание на ожидание не только честной, но и компетентной деятельности. Ближе всего предлагаемая нами трактовка к определению Д. Руссо: доверие есть психологическое состояние, включающее намерение принять собственную уязвимость и основанное на позитивных ожиданиях относительно намерения или поведения другого (*Rousseau, 1998. Pp. 393–404*). Однако мы используем в определении слово «действия», чтобы подчеркнуть выраженный активный характер деятельности, тогда как «поведение» носит более реактивный характер. Работа не претендует на полноту обзора используемых определений. Единственной целью проведенного сравнительного анализа является пояснение используемой в работе трактовки понятия «доверие».

Доверие является одним из важнейших психологических аспектов принятия экономических решений, наряду со справедливостью, злоупотреблениями, денежной иллюзией и историей (*Акерлоф, 2010*). К. Эрроу писал: «Практически любая коммерческая сделка связана с элементами доверия» (*Arrow, 1972. P. 357*). Заключение сделок в условиях несовершенства информации и аналитических способностей приводит к возникновению неопределенности и риска. Стороны сделки неспособны осуществить надежное прогнозирование ее результатов, а, следовательно, не могут заключить сделку, основываясь только лишь на объективных данных и экономических расчетах. Оценки приобретают вероятностный характер, а в механизм принятия решений встраивается фактор доверия, влияющий на субъективную оценку вероятности благоприятного исхода. Таким образом, элемент доверия – важный фактор, определяющий успешность экономических взаимоотношений.

Воздействие фактора доверия на процесс принятия экономических решений удобно продемонстрировать с использованием аппарата теории игр. Пусть каждый из двух игроков располагает 10 денежными единицами. Каждый из игроков может распорядиться указанной суммой двумя способами: либо оставить себе, либо инвестировать. Если оба игрока инвестируют свои средства, они удваиваются и делятся поровну между игроками. В результате каждый игрок получает по 20 денежных единиц. Однако, если один из игроков решает не инвестировать, он сохраняет свои 10 денежных единиц и забирает треть средств, полученных от инвестиций другого игрока (округлим эту

сумму до 7). Другой игрок, инвестировавший свои деньги, забирает лишь треть средств, полученных им от инвестирования, т. е. 7 денежных единиц. Оставшаяся треть полученных от инвестирования средств становится чистыми потерями. Поскольку при таких условиях стратегия «не инвестировать» может проявиться только в результате недоверия к другому игроку, в предлагаемой игре стратегия «доверять» равносильна стратегии «инвестировать», а стратегия «не доверять» равносильна стратегии «не инвестировать». В результате мы получаем соответствующую матрицу игры (табл. 1).

Таблица 1

Матрица инвестиционной игры

Игрок 1	Игрок 2		
		доверять	не доверять
	доверять	20, 20 *	7, 17
	не доверять	17, 7	10, 10 *

В данной игре существует два равновесия по Нэшу (взаимное доверие и взаимное недоверие). Несмотря на то, что равновесие, возникающее при взаимном доверии, является Парето-оптимальным, фактически достигнутое игроками равновесное состояние будет зависеть от уровня доверия каждого из них. В данном случае доверие выражается через субъективную оценку игроком вероятности того, что другой игрок выберет стратегию «доверять».

Предположим, что игроки принимают решение, используя критерий максимума ожидаемой прибыли. С целью упрощения ситуации мы не учитываем тот факт, что на принятие решений могут повлиять личностные характеристики, такие как склонность к риску, оптимистичность, несклонность к потерям и др., а при принятии решений могут использоваться иные критерии оптимизации. Допустим, что каждый из игроков оценивает вероятность выбора другим игроком стратегии «доверять» в 0,3 (оценка уровня доверия); вероятность того, что другой игрок выберет стратегию «не доверять», в 0,7. Система переходит в равновесие взаимного недоверия (табл. 2).

Таблица 2

Матрица инвестиционной игры (уровень доверия 0,3)

Игрок 1	Игрок 2			ожидаемая полезность
		доверять (0,3)	не доверять (0,7)	
	доверять (0,3)	20, 20	7, 17	$20 \times 0,3 + 7 \times 0,7 = 10,9$
	не доверять (0,7)	17, 7	10, 10 *	$17 \times 0,3 + 10 \times 0,7 = 12,1$
	ожидаемая полезность	$20 \times 0,3 + 7 \times 0,7 = 10,9$	$17 \times 0,3 + 10 \times 0,7 = 12,1$	

Если же уровень доверия выше, и каждый из игроков оценивает вероятность выбора другим игроком стратегии «доверять» в 0,7, а вероятность стратегии «не доверять» – в 0,3, ситуация меняется. Система переходит в равновесие взаимного доверия (табл. 3).

Таблица 3

Матрица инвестиционной игры (уровень доверия 0,7)

Игрок 1	Игрок 2			ожидаемая полезность
		доверять (0,7)	не доверять (0,3)	
	доверять (0,7)	20, 20 *	7, 17	$20 \times 0,7 + 7 \times 0,3 = 16,1$
	не доверять (0,3)	17, 7	10, 10	$17 \times 0,7 + 10 \times 0,3 = 14,9$
	ожидаемая полезность	$20 \times 0,7 + 7 \times 0,3 = 16,1$	$17 \times 0,7 + 10 \times 0,3 = 14,9$	

А.Б. Купрейченко указывает на условия, необходимые для возникновения доверия: наличие значимой ситуации, характеризующейся неопределенностью или связанной с риском, оптимистические ожидания относительно исхода, уязвимость и зависимость от поведения других участников, добровольность взаимодействия, отсутствие контроля (Купрейченко, 2008. С. 43). Осмысление данных условий способствует пониманию феномена доверия. Отсутствие добровольности взаимодействия исключает рыночный характер сделок, а фактор доверия в условиях принуждения утрачивает свою значимость. Отсутствие значимой ситуации означает отсутствие заинтересованности во взаимодействии, а значит, фактор доверия также не может повлиять на принятие решений. Отсутствие неопределенности и риска, либо уязвимости и зависимости от других участников, а также наличие контроля означают потерю значимости фактора доверия при принятии экономических решений.

3. Оптимальный уровень и устойчивость состояния доверия

Принято считать, что высокий уровень доверия однозначно способствует экономическому процветанию страны. Доверие инициирует кооперативные отношения, сотрудничество, согласие, взаимопомощь и таким образом способствует ведению продуктивной и психологически комфортной совместной трудовой деятельности. Недоверие в обществе, напротив, приводит к росту транзакционных издержек, причем растут все три типа транзакционных издержек: рыночные, управленческие и политические (Фуруботн, 2005. С. 57–66). Рост рыночных транзакционных издержек связан с осложнением передачи информации, а также с поиском дополнительной информации, призванной обеспечить безопасность сделки, с потребностью в дополнительных гарантиях при заключении сделок, с ростом затрат на обеспечение контроля выполнения сделок. Управленческие транзакционные издержки увеличиваются, как вследствие роста издержек мониторинга исполнения приказов и измерения результатов деятельности работников внутри предприятия, так и в результате затрат на защиту от оппортунистического поведения со стороны аутсайдеров, например от поглощений. Политические транзакционные издержки растут за счет таких компонент как затраты на обеспечение правосудия, обороны, обеспечение правопорядка и т. д. Ф. Фукуяма пишет: «Отсутствие доверия может ограничить масштаб экономической деятельности, как бы облагая его дополнительным налогом» (Фукуяма, 2004. С. 25).

Однако избыточно высокий уровень доверия также может приводить к негативным последствиям, основным из которых являются потери в результате злоупотребления доверием, оппортунистического поведения. Под оппортунистическим поведением мы будем понимать недобросовестное поведение индивида, нарушающее условие сделки и нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру (Мельников, 2011. С. 32). Оппортунистическое поведение может принимать форму морального риска, неблагоприятного отбора и вымогательства. В случае морального риска и неблагоприятного отбора ущерб возникает в результате обмана доверия, возможность которого заложена в самой природе доверия и связана с условием уязвимости. В случае вымогательства ущерб может возникать, если партнер добивается необоснованных уступок, угрожая возможностью недоверия в будущем. Д. Мак-Аллистер называет подобную ситуацию «вторым лицом доверия» (McAllister, 1997. Pp. 87–112). Однако негативное воздействие избыточного недоверия не исчерпывается данными формами. Как два человека, идущие по лесу и уверенные в том, что его сосед хорошо знает дорогу, легко могут заблудиться, так и избыточно уверенные друг в друге партнеры по бизнесу легко могут разорить компанию.

В данной работе мы акцентируем внимание на позитивном влиянии умеренного недоверия. Недоверие рассматривается нами как механизм защиты от оппортунистического поведения. Для дальнейшего анализа следует ввести понятия оптимального и неоптимального уровней доверия, а также неоправданного доверия и недоверия. Начнем с рассмотрения категорий оптимального и неоптимального уровней доверия. Доверие – действие, связанное с риском. Доверяя другому человеку, вы осуществляете затраты денег, времени, усилий, упущенных возможностей, ожидая получения каких-либо благ в будущем. Рост степени доверия увеличивает как выгоды при выполнении, так и потери при нарушении доверия. Снижение степени доверия, напротив, снижает потери при нарушении доверия, но и приводит к меньшей прибыли, если доверие оправдано. Поэтому как излишняя, так и недостаточная степени доверия могут быть связаны со снижением эффективности.

Оптимальным следует считать уровень доверия, при котором разница между ожидаемой выгодой и издержками от действий, связанных с доверием, достигает максимума. Соответственно, уровень доверия, при котором ожидаемая выгода от последнего действия, связанного с доверием, ниже (выше) ожидаемых затрат от последнего действия, связанного с доверием, является *избыточным (недостаточным)*.

Поясним данные категории на примере. Предположим, имеются две сотрудничающие фирмы. Фирма 1 осуществляет инвестиции, результативность которых зависит от добросовестности действий фирмы 2. Следовательно, размер инвестиций фирмы 1 будет зависеть от того, насколько она доверяет фирме 2, а прибыль фирмы 1 зависит от размера инвестиций и действий фирмы 2, направленных на то, чтобы оправдать доверие (чем интенсивнее эти действия, тем выше вероятность того, что доверие будет оправдано).

Существует две возможности учесть доверие в процессе моделирования: внести доверие в функцию издержек (транзакционных издержек) либо внести доверие в функцию полезности (выручки). Если в предыдущем разделе при построении матриц игры мы пользовались вторым подходом, задавая доверие через изменение вероятности ожидаемых исходов, то сейчас мы используем оба подхода. С целью упрощения мы не учитываем влияние личностных характеристик на механизм принятия решений. В качестве критерия принятия решений используется критерий максимума ожидаемой прибыли.

Выручка фирмы 1 зависит от двух переменных: от размера инвестиций фирмы 1, обусловленного уровнем доверия (y), и от интенсивности действий фирмы 2, направленных на то, чтобы оправдать доверие (x). Если фирма 2 не оправдывает доверие, выручка фирмы 1 снижается. Воспользуемся функцией выручки $TR(x, y)$, для которой $TR''(x, y) < 0$, $TR(x, 0) = 0$. Поскольку размер инвестиций прямо пропорционален уровню доверия, издержки фирмы 1 зададим как линейную функцию от уровня доверия $TC(y)$, для которой $TC'(y) = const$, $TC(0) = 0$ (рис. 1).

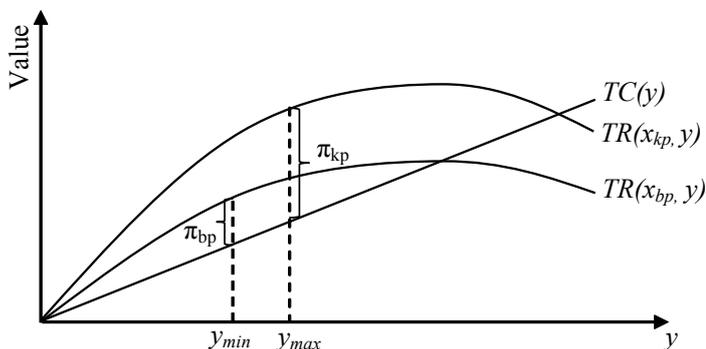


Рис. 1. Зависимость прибыли фирмы 1 от уровня доверия

Прибыль фирмы 1 зависит от действий фирмы 2. Если фирма 2 не оправдывает доверие ($x = x_{bp}$), то прибыль фирмы 1 составит $\pi_{bp} = TR(x_{bp}, y) - TC(y)$ и максимизируется при уровне доверия y_{min} ². Если же фирма 2 оправдывает доверие, то прибыль фирмы 1 составит $\pi_{kp} = TR(x_{kp}, y) - TC(y)$ и максимизируется при уровне доверия y_{max} . Мы видим, что эффективность стратегии «доверять» для фирмы 1 зависит от добросовестности действий фирмы 2. Если фирма 1 доверяет, а фирма 2 не оправдывает доверие, потери прибыли по сравнению с ситуацией недоверия составляют $[TR(x_{bp}, y_{min}) - TC(y_{min})] - [TR(x_{bp}, y_{max}) - TC(y_{max})]$. Если же фирма 1 не доверяет, а фирма 2 ведет себя добросовестно, фирма 1 также недополучает прибыль в размере $[TR(x_{kp}, y_{max}) - TC(y_{max})] - [TR(x_{kp}, y_{min}) - TC(y_{min})]$. Таким образом, для случая чистых стратегий, если фирма 1 ожидает от фирмы 2 добросовестного поведения, эффективным уровнем доверия является y_{max} . Если же фирма 1 ожидает недобросовестного поведения, эффективным становится уровень доверия y_{min} .

Данный пример также помогает понять, что такое – «неоправданное доверие» и «неоправданное недоверие». В случае, если уровень доверия фирмы 1 опускается ниже y_{min} , имеют место дополнительные потери прибыли, не связанные с поведением фирмы 2: при любой стратегии фирмы 2,

² Индексы в формулах: bp – break a promise; kp – keep a promise; e – expected; s – social; t – time; f1 – firm 1; f2 – firm 2.

прибыль фирмы 1 при y_{min} выше – имеет место *неоправданное недоверие*. Если же уровень доверия фирмы 1 поднимается выше y_{max} , также имеют место дополнительные потери прибыли, не связанные с поведением фирмы 2: при любой стратегии фирмы 2 прибыль фирмы 1 при y_{max} выше – имеет место *неоправданное доверие*. Становится понятно экономическое содержание юридических норм, предписывающих не компенсировать убытки, связанные с чрезмерным, неоправданным доверием (Шмаков, 2013. С. 90–91).

В случае, если фирма 1 имеет сформированные ожидания относительно поведения фирмы 2 и способна оценить вероятность ее добросовестного поведения, можно говорить об использовании смешанных стратегий. Обозначим вероятность того, что поведение фирмы 2 будет добросовестным, через $p(x)$, а вероятность оппортунистического поведения через $(1 - p(x))$. Тогда ожидаемая прибыль фирмы 1 составит:

$$\begin{aligned} \pi_e &= p(x) \cdot (TR(x_{kp}, y) - TC(y)) + (1 - p(x)) \cdot (TR(x_{bp}, y) - TC(y)) = \\ &= p(x) \cdot TR(x_{kp}, y) + (1 - p(x)) \cdot TR(x_{bp}, y) - TC(y) \rightarrow \max \end{aligned}$$

Для определения оптимального уровня доверия y^* приравняем к нулю частную производную функции ожидаемой прибыли по уровню доверия:

$$\frac{\partial \pi}{\partial y} = \frac{\partial (p(x) \cdot TR(x_{kp}, y) + (1 - p(x)) \cdot TR(x_{bp}, y) - TC(y))}{\partial y} = 0$$

При оптимальном уровне доверия $p(x) \cdot TR'(x_{kp}, y) + (1 - p(x)) \cdot TR'(x_{bp}, y) = TC'(y)$. При избыточном уровне доверия $p(x) \cdot TR'(x_{kp}, y) + (1 - p(x)) \cdot TR'(x_{bp}, y) < TC'(y)$. При недостаточном уровне доверия $p(x) \cdot TR'(x_{kp}, y) + (1 - p(x)) \cdot TR'(x_{bp}, y) > TC'(y)$.

Графическая интерпретация модели представлена на рис. 2. В данном случае функция ожидаемой выручки $TR(x_e, y)$ будет проходить между функциями $TR(x_{kp}, y)$ и $TR(x_{bp}, y)$, а оптимальный уровень доверия y^* будет находиться между y_{min} и y_{max} .

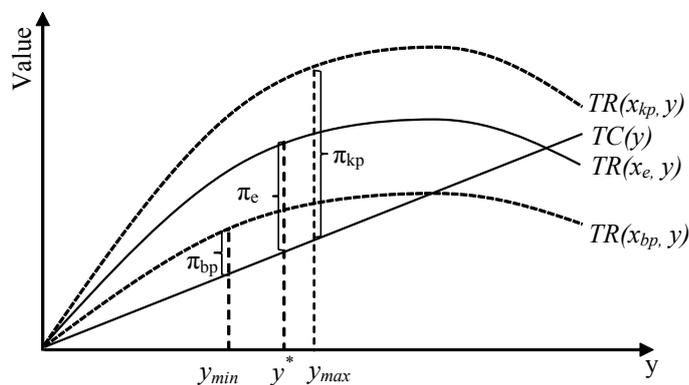


Рис. 2. Определение оптимального уровня доверия фирмы 1

Возможны несколько направлений развития базовой модели доверия:

1. Определение оптимального уровня доверия не с позиции одной из сторон сделки, а с точки зрения общества. В этом случае в уравнение ожидаемой прибыли необходимо добавить функции выручки и издержек фирмы 2:

$$\pi_s = \sum p(x) \cdot TR_s(x, y) - TC_s(x, y) \rightarrow \max,$$

$$\text{где } TR_s = TR_{f1} + TR_{f2}; TC_s = TC_{f1} + TC_{f2}$$

Условие оптимального с позиции общества уровня доверия фирмы 1: $\frac{\partial \pi_s}{\partial y} = 0$. Условие оптимального с позиции общества уровня действий фирмы 2, направленных на то, чтобы оправдать доверие: $\frac{\partial \pi_s}{\partial x} = 0$. Решая систему данных уравнений, можно определить зависимость оптимального для общества уровня доверия от степени распространения оппортунистического поведения. При этом оптимальный уровень доверия с точки зрения общества и с точки зрения фирмы 1 может не совпадать.

2. Поскольку уровень доверия фирмы 1 будет зависеть от добросовестности поведения фирмы 2 в предшествующем периоде, можно задать функцию доверия $y_t = f(x_{t-1})$. Условие оптимального уровня доверия примет вид: $\pi = \sum p(x_t) \cdot TR(x_t, x_{t-1}) - TC(x_{t-1}) = 0$. Конкретизировав параметры полученного межвременного уравнения прибыли, можно охарактеризовать устойчивость состояния доверия в обществе на макроуровне.

Вопрос определения устойчивости состояния доверия на микроуровне можно решить следующим образом: равновесие устойчиво, если равновесная стратегия каждого игрока не меняется, когда стратегии противника (независимо от его собственных) подвергнутся возмущениям (Белянин, 2010. С. 78).

Следовательно, возможны три направления измерения устойчивости равновесной стратегии взаимного доверия (см. матрицу игры в табл. 1):

а) определение изменения выигрышей игроков в матрице игры, которое способно привести к изменению равновесия (например, в указанной игре для перехода из равновесия взаимного доверия к равновесию взаимного недоверия выигрыш игрока от стратегии «не доверять» должен увеличиться с 17 до 21, т. е. на 24%);

б) определение изменения субъективной оценки вероятности недобросовестного поведения другого игрока, которое способно привести к изменению равновесия (в указанной игре для перехода из равновесия взаимного доверия к равновесию взаимного недоверия вероятность злоупотребления должна возрасти до 0,51);

в) определить, вернется ли система в первоначальное состояние, если возмущение прекратится (в указанной игре два равновесия по Нэшу, и система не вернется в первоначальное состояние).

3. В функцию издержек фирмы можно включить транзакционные издержки. Это позволит уточнить оптимальный уровень доверия, поскольку изменится вид функции издержек: $TC'(y) > 0$. Однако данное уточнение незначительно повлияет на предложенную базовую теоретическую модель доверия, поэтому при построении модели мы воспользовались упрощением – линейной функцией издержек.

По параметру зависимости от уровня доверия общие транзакционные издержки (TrC) можно разделить на три вида:

а) транзакционные издержки, возникающие в результате противодействия оппортунистическому поведению (TrC_1) – данные издержки будут уменьшаться по мере роста уровня доверия в обществе;

б) транзакционные издержки, возникающие в результате потерь от оппортунистического поведения (TrC_2). Данные издержки будут увеличиваться по мере роста уровня доверия в обществе;

в) прочие транзакционные издержки, не зависящие от уровня доверия (TrC_3);

В результате функция общих транзакционных издержек от уровня доверия ($TrC = TrC_1 + TrC_2 + TrC_3$) будет иметь параболическую форму (рис. 3). Важно отметить ошибочность подхода к определению оптимального уровня доверия через минимум транзакционных издержек, поскольку оптимальный уровень доверия y^* (рис. 2) в подавляющем большинстве случаев не будет совпадать с уровнем доверия, при котором достигается $\min TrC$ (рис. 3).

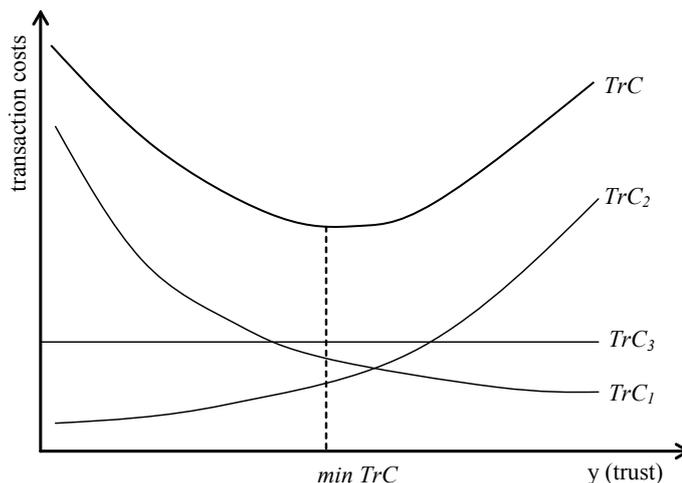


Рис. 3. Зависимость транзакционных издержек от уровня доверия

4. Влияние доверия на экономические решения, факторы доверия

Анализируя результаты экономических экспериментов, направленных на исследование доверия, ученые пришли к выводу, что уровень доверия в них оказывается выше равновесного (Bohnet, 2005; Bruelhart, 2004). Избыточное доверие объясняют различными причинами: ожиданием выгод от кооперативного поведения, групповой солидарностью, стремлением к взаимности, неприятием неравенства и др. В своих экспериментах, проводимых в 2010 г., мы получили сходный результат и обосновали его стремлением людей к справедливому сотрудничеству, которое невозможно без достижения определенного уровня доверия (Шмаков, 2010). Следовательно, для изучения процессов принятия решений, основанных на доверии, недостаточно учитывать только рациональную составляющую.

Для лучшего понимания процессов принятия решений, основанных на доверии, воспользуемся исследованиями в области нейробиологии. Исследования показывают, что процесс принятия человеком решений осуществляется на уровне специализированных нейронных сетей. Согласно нейробиологической «диффузной модели» принятия решений, на вход нейронной сети поступают сигналы, связанные с действием внешнего раздражителя или решением когнитивной задачи. Полученные сигналы изменяют потенциал нейронной сети, таким образом, нейроны аккумулируют информацию о возможных поведенческих альтернативах. В тот момент, когда разница потенциалов групп нейронов, отвечающих за альтернативные решения, достигает определенной пороговой величины, генерируется решение. При этом подавляется активность нейронов, отвечающих за альтернативные решения. Выявлено также, что активность нейронов отражает как полезность оцениваемой альтернативы, так и вероятность ее получения. Следовательно, нейроэкономические исследования подтверждают правильность экономической концепции ожидаемой полезности, согласно которой оптимальный выбор осуществляется в пользу альтернативы с наиболее высокой ожидаемой полезностью (Ключарев, 2011. С. 16–17).

На основании данной теории можно сделать ряд заключений:

- Использование критерия максимизации ожидаемой полезности имеет под собой основания. Однако оценки вероятности исхода и его ценности субъективны и подвержены разного рода психологическим воздействиям (денежная иллюзия, несклонность к потерям, степень склонности к риску, фрейминг-эффект и т. д.). Следовательно, на процесс принятия решений помимо ценности сравниваемых альтернативных исходов и субъективной оценки вероятности их наступления оказывают влияние иные личностные и ситуационные факторы. Фактор доверия влияет на формирование субъективного представления о вероятности благоприятного исхода.
- Для принятия решения не требуется анализа всей доступной информации. Достаточно лишь чтобы разница между доводами «за» и «против» достигла определенной пороговой величины. Следовательно, часть информации остается невоспринятой. При этом человек в процессе принятия решения склонен не замечать часть информации, противоречащей его первоначальным установкам, игнорировать факты, которые их опровергают. Привычка к доверию сама по себе поддерживает уровень доверия.

Процесс принятия решений можно представить следующим образом. Принимающий решение человек в реальном времени получает и осмысливает (аккумулирует) информацию о доступных альтернативах, определяющую субъективные оценки ценности альтернатив и вероятности их наступления. Факторы доверия оказывают воздействие на субъективную оценку вероятностей наступления доступных альтернатив. При этом, поскольку определенным оценкам соответствует определенный потенциал нейронных сетей, – предположительно можно перейти к численным оценкам сравниваемых альтернатив, незначительно отклонившись от сути «диффузной модели». Когда разница оценок сравниваемых альтернатив достигает определенного порогового значения, процесс аккумулирования информации прекращается, и принимается решение (рис. 4).

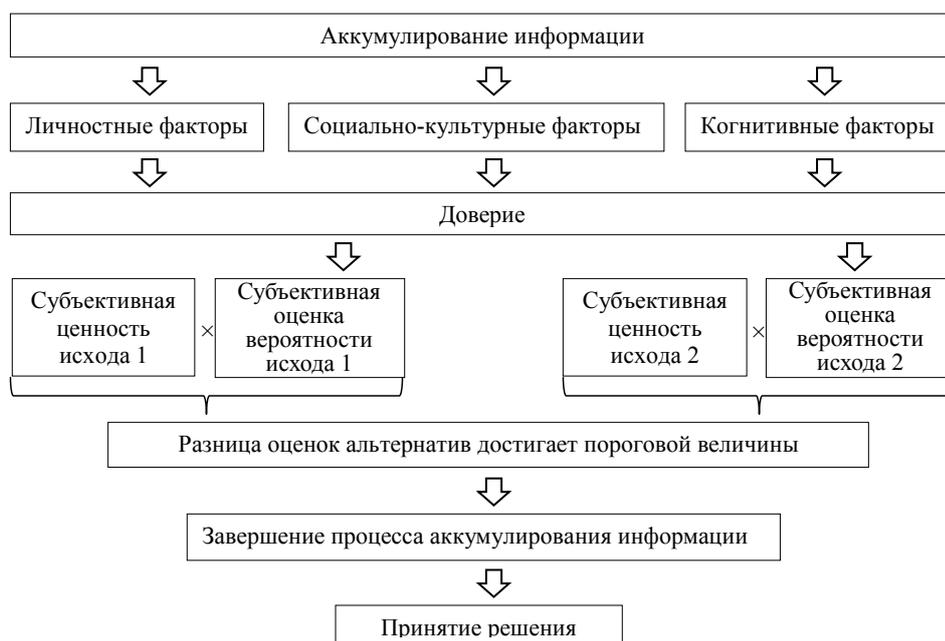


Рис. 4. Процесс принятия решений с учетом воздействия доверия

Доверие формируется под влиянием трех групп факторов:

- 1) личностных;
- 2) социально-культурных;
- 3) когнитивных.

Личностные факторы. Доверие – базовая социальная установка личности. Это отмечали многие ученые: Ф. Фукуяма указывал на спонтанную социализированность (Фукуяма, 2004. С. 22); Э. Дюркгейм – на органическую солидарность (Дюркгейм, 1996) и т. д.

В соответствии с первым законом генетики поведения Э. Туркхеймера, все поведенческие признаки людей – наследственные, т. е. в какой-то мере зависят от генов (Марков, 2012. С. 228). Минимально-необходимая для социального взаимодействия склонность к доверию заложена на генетическом уровне. В процессе эволюции особи, генотип которых был не приспособлен к кооперативному поведению (отсутствовала склонность к доверию, альтруизму, благодарности, стремление к кооперации), не имели шансов на выживание. Эксперименты Д. Гесарини показали, что склонность к доверию, как минимум, на 10–20% обусловлена генетическим фактором (Cesarini, 2008). Система регуляции социального поведения связывается нейробиологами с работой нейромедиаторов: окситоцина, вазопрессина, дофамина. Сложные поведенческие признаки зависят от множества генов. Например, вариации аллелей генов, связанных с синтезом окситоцина и его восприятием нейронами мозга, могут влиять на склонность людей к доверию.

Склонность к доверию формируется также в процессе социального взаимодействия: воспитания, обучения, формирования жизненного опыта. Базальное доверие возникает уже на ранних стадиях ортогенетического развития личности из опыта общения с близким окружением (Эрикссон, 1996). Затем склонность доверять продолжает развиваться в учебных заведениях: современные способы получения знаний основаны на доверии ученика к учителю. Определенный уровень доверия в некотором смысле становится привычкой. Другие формы социального взаимодействия (общение с друзьями, семьей, коллегами и т. д.) также влияют на формирование склонности к доверию. В результате формируется личность с индивидуальными характеристиками доверчивости, реакция доверия которой на внешний вид, поведение и иные раздражители носит специфический характер.

Социально-культурные факторы. Влияние генов на поведенческие признаки опосредуется социально-культурными факторами: культура, история предшествующего развития, морально-

нравственные нормы, правила поведения и др. В любом обществе формируется определенная культура доверия – исторически сформированные установки, нормы, ценности, воспроизводимая в социальных практиках структура отношений (*Веселов, 2004. С. 32*). Социальная идентичность, принадлежность к группе, социальные добродетели, ролевые ожидания, характер общественных институтов и т. д. – все эти культурно-детерминированные факторы уровня доверия в конкретном обществе. Среди институциональных факторов доверия можно указать также стабильность норм и правовых рамок, прозрачность государственного устройства, традиции соблюдения обязательств, признание конституционных прав граждан и т. д. ... Проживание в заданной социально-культурной среде оказывает влияние на склонность людей к доверию.

Следует отметить, что поведенческие признаки находятся под воздействием не только биологической, но и социально-культурной эволюции (смена моральных норм, правил, традиций, принципов социального устройства, политической организации и т. д.). Процессы биологической и социально-культурной эволюции взаимосвязаны. Можно предположить, что в рамках процессов биологической эволюции процессы социально-культурной эволюции деформируют механизмы естественного отбора, т. е. культура влияет на гены, а соответственно, и на генетическую предрасположенность к доверию.

Когнитивные факторы. В результате воздействия генетических факторов, воспитания, обучения, осмысления окружающего мира формируется когнитивная система человека, обеспечивающая выполнение процессов познания. Процессы категоризации и иллюзии контроля формируют у людей склонность верить в свою способность влиять на события. Соответственно на уровень доверия начинают влиять оценки, установки и ожидания индивидов. Осознание перспектив доверительного сотрудничества, специфика и значимость ситуации взаимодействия, представление о надежности объекта доверия (понимание мотивации, предыдущий опыт взаимодействия и воспроизводимость сделок), взаимность доверительных отношений, другая информация, формирующая ожидания относительно надежности партнера, оказывают воздействие на уровень доверия. Однако нельзя забывать, что доверие невозможно полностью объяснить позицией рациональности, нужно учитывать социальные и психологические основы выбора в условиях несовершенства информации и трудностей ее аналитической обработки.

5. Экспериментальная оценка влияния межличностного доверия на эффективность взаимодействий

В данном разделе предлагается оценка воздействия уровня межличностного доверия на социально-психологическую и профессионально-предметную (экономическую) эффективность.

Выделяется три разновидности межличностного доверия (*Сидоренков, 2007. С. 10–11*):

а) конфиденциально-охранительное (КОД) – это позитивная оценка индивидами морально-нравственного облика других людей, убежденность в их порядочности, готовность индивидов открываться другим и полагаться на других на фоне ощущения личной безопасности;

б) информационно-инфлюативное (ИИД) – это позитивная оценка индивидами позиции других людей, убежденность в правильности их мнения, готовность индивидов принимать информацию и влияние от других;

в) деятельно-совладающее доверие – это позитивная оценка инструментальных знаний и навыков других людей, убежденность в их способности эффективно выполнять деятельность и/или делать вклад в общую работу, готовность индивидов к сотрудничеству с другими в совместной работе на паритетных основаниях.

Сферой социальной активности при проявлении конфиденциально-охранительного доверия являются поступки, информационно-инфлюативного доверия – коммуникация, деятельно-совладающего доверия – деятельность. Конфиденциально-охранительное и информационно-инфлюативное доверие влияют на социально-психологическую эффективность: определяют психологический комфорт и развитие членов группы, устойчивость группы к возмущающим факторам. Деятельно-совладающее доверие влияет на профессионально-предметную (экономическую) эффективность (*Сидоренков, 2007. С. 12*).

Для участия в экспериментах были приглашены студенты экономических и технических направлений НГТУ. Всего были задействованы 72 студента, которые дважды делились на 24 группы

по 3 человека в каждой. Первое разделение на группы осуществлялось по принципу формирования групп с высоким уровнем межличностного доверия. Второе разделение – по принципу формирования групп с низким уровнем межличностного доверия. Для предварительной оценки доверительного статуса при разбивке на группы, а также для последующей оценки уровня межличностного доверия использовалась социометрическая методика изучения межличностного доверительного статуса членов группы, предложенная в работе (Сидоренков, 2007. С. 12–19). В результате в эксперименте участвовало 48 групп студентов по 3 человека, 24 группы характеризовались низким уровнем доверия, и столько же – высоким уровнем доверия. Таким образом, в группах с высоким и низким уровнями доверия находились одни и те же студенты, перегруппированные по принципу различия доверительного статуса. Следовательно, нам удалось добиться, чтобы представители групп с низким и высоким уровнями доверия не отличались морально-нравственными, интеллектуальными, инструментальными и прочими качествами и навыками. За выполнение заданий в ходе экспериментов студенты получали баллы, которые они могли использовать для получения оговоренных бонусов. Этим мы добились высокой степени вовлеченности и заинтересованности студентов в ходе экспериментов.

Эксперимент 1 направлен на оценку воздействия деятельностно-совладающего доверия (ДСД) на профессионально-предметную (экономическую) эффективность. Эксперимент проходил в два этапа: на первом этапе участники были разбиты на группы с высоким уровнем межличностного доверия, на втором этапе те же участники были разбиты на группы с низким уровнем межличностного доверия. Задания, выдаваемые участникам, на обоих этапах были аналогичны.

Задание 1. Каждому участнику выдавалась анкета, в которой он должен был оценить утверждения относительно каждого из членов его группы по семибалльной шкале (1 балл – «полностью согласен», 7 баллов – «полностью не согласен», остальные баллы выражают разную промежуточную меру согласия-несогласия). Использовались четыре утверждения: «временами я сомневаюсь, что он сделает учебные задания так, как надо», «думаю, он недопонимает того, что учит к занятиям», «я не могу полностью положиться на него, когда приходится совместно выполнять сложную работу», «для большей уверенности в успехе совместной работы предпочитаю контролировать его». Сумма баллов по всем утверждениям всех членов группы использовалась в качестве численной оценки уровня деятельностно-совладающего доверия. При заполнении анкеты участники были уверены, что никто кроме организатора эксперимента не сможет ознакомиться с результатами анкетирования. Это позволило исключить мотивы, связанные с реципрокностью (такие, как боязнь испортить отношения с кем-либо из членов группы).

Задание 2. Каждой группе выдавались формы со множеством матриц 3×3 . В каждой из девяти ячеек матрицы находилось дробное число (десятичная дробь с точностью до второго знака после запятой). При этом сумма только двух из девяти чисел матрицы была равна десяти. Требовалось найти и отметить такие числа в каждой из матриц. За каждую правильно указанную пару чисел группа получала 1 балл. Требовалось за 5 минут набрать максимальное количество баллов. Перед началом выполнения задания группы выполняли пробные, тренировочные задания.

Изначально предполагалось, что уровень доверия не окажет значительного воздействия на результат такой механической, фактически индивидуальной работы, как поиск в матрице двух чисел, дающих в сумме 10. Планировалось продолжить эксперимент, показав, что доверие играет более существенную роль при совместно-взаимодействующей и совместно-последовательной форме организации. Однако в результате эксперимента оказалось, что количество баллов в 24 группах с высоким уровнем межличностного доверия – 608, в 24 группах с низким уровнем межличностного доверия – 471, т. е. меньше на 29 %. Диаграмма рассеяния показала наличие положительной корреляционной связи между уровнем доверия и количеством заработанных группой баллов (рис. 5). Коэффициент корреляции Пирсона составил 0,563 (средняя корреляция), корреляция значима при уровне значимости 0,01 (2-сторон.). Следовательно, уровень деятельностно-совладающего доверия оказывает значимое влияние на эффективность работы группы.

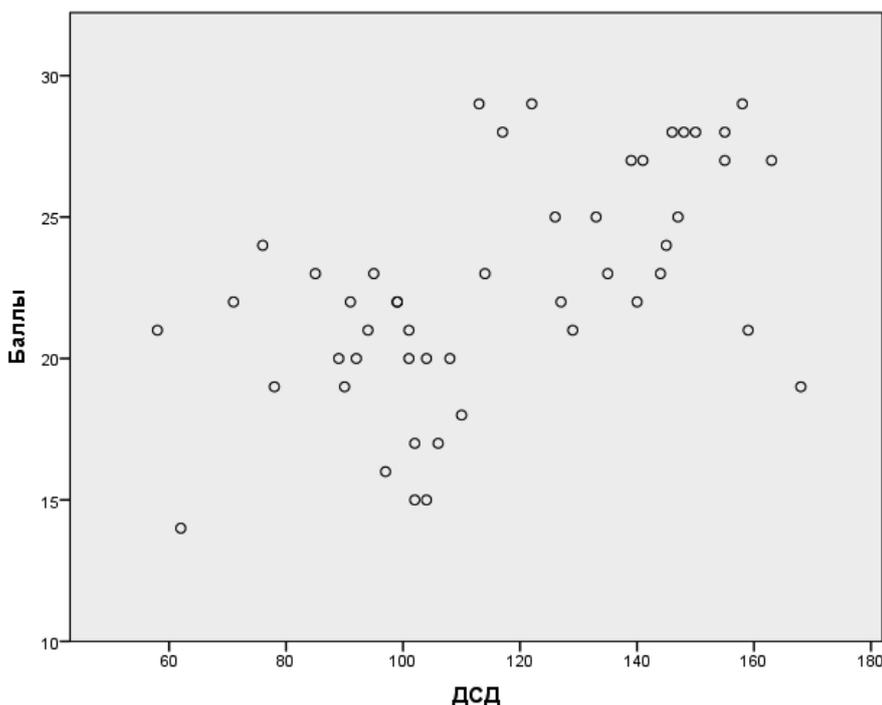


Рис. 5. Зависимость количества заработанных группой баллов от уровня деятельностно-совладающего доверия (ДСД) в эксперименте 1

Эксперимент 2 направлен на оценку воздействия конфиденциально-охранительного доверия (КОД) на социально-психологическую эффективность. Эксперимент проходил в два этапа: на первом этапе участники были разбиты на группы с высоким уровнем межличностного доверия, на втором этапе те же участники были разбиты на группы с низким уровнем доверия. Задания, выдаваемые участникам, на обоих этапах были аналогичны.

Задание 1. Каждому участнику выдавалась анкета, в которой он должен был оценить утверждения относительно каждого из членов его группы по семибалльной шкале (1 балл – «полностью согласен», 7 баллов – «полностью не согласен», остальные баллы выражают разную промежуточную меру согласия-несогласия). Использовались четыре утверждения: «я избегаю откровенных разговоров с ним», «предпочитаю до конца не делиться с ним своими планами или проблемами», «у меня возникают сомнения относительно искренности его мыслей и намерений», «мои слова и поступки могут быть использованы им против меня». Сумма баллов по всем утверждениям всех членов группы использовалась в качестве численной оценки уровня конфиденциально-охранительного доверия. При заполнении анкеты участники были уверены, что никто кроме организатора эксперимента не сможет ознакомиться с результатами анкетирования. Это позволило исключить мотивы, связанные с реципрокностью.

Задание 2. Каждая группа участвовала в игре «дилемма заключенного». Суть игры «дилемма заключенного» состоит в том, что мы ставим игроков в ситуацию, в которой каждому игроку выгодно вести себя эгоистично вне зависимости от действий партнеров, однако совокупный выигрыш всей группы оказывается максимальным при альтруистическом поведении участников. По условиям игры, каждый член группы изначально получал по 10 баллов. Он должен был на свое усмотрение, без обсуждения с другими членами группы, разделить эту сумму на две части: первая часть оставалась на индивидуальном счете участника, вторая часть шла в общественный фонд. Та часть баллов, которая поступала в общественный фонд, удваивалась и делилась поровну между тремя членами группы. Цель каждого игрока – набрать максимальное количество баллов для себя лично (не для группы). С целью исключения мотивов, связанных с реципрокностью, игроки не могли ознакомиться с решениями остальных членов группы. Перед началом выполнения задания группы получили подробное разъяснение правил игры.

Результаты эксперимента показали, что количество заработанных баллов в 24 группах с высоким уровнем межличностного доверия – 1342, в 24 группах с низким уровнем межличностного доверия – 1172, т. е. меньше на 14,5 %. Количество баллов, инвестированных в общественный фонд в группах с высоким уровнем межличностного доверия, составило 662, против 524 баллов в группах с низким уровнем межличностного доверия, т. е. на 26 % больше. Диаграмма рассеяния показала наличие положительной корреляционной связи между уровнем доверия и количеством заработанных группой баллов (рис. 6). Коэффициент корреляции Пирсона составил 0,516 (средняя корреляция), корреляция значима при уровне значимости 0,01 (2-сторон.). Следовательно, уровень конфиденциально-охранительного доверия оказывает значимое влияние на социально-психологическую эффективность, выражающуюся в данном случае в готовности инвестировать в совместные проекты.

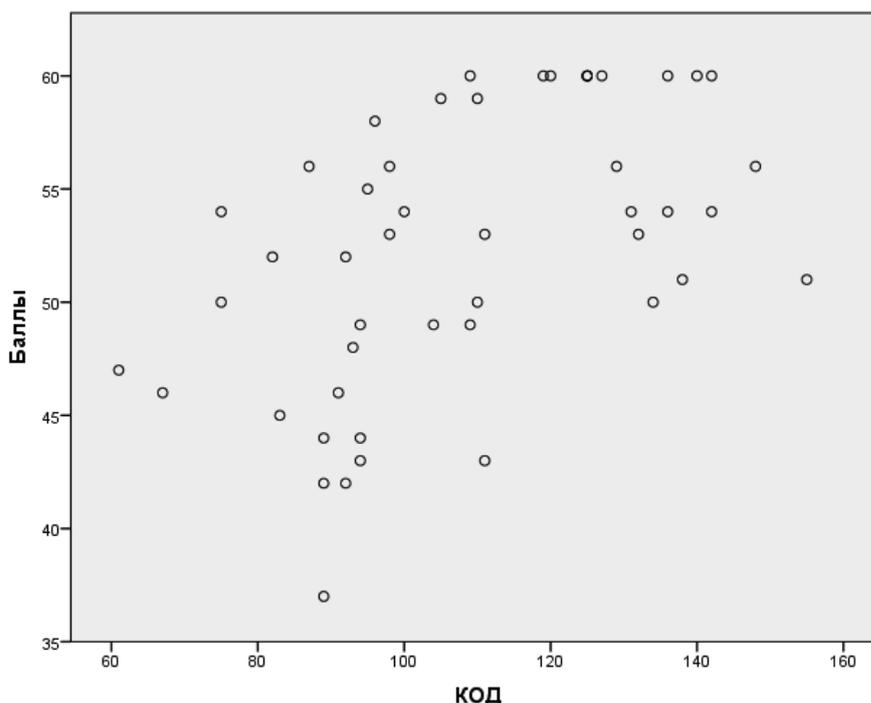


Рис. 6. Зависимость количества заработанных группой баллов от уровня конфиденциально-охранительного доверия (КОД) в эксперименте 2

Эксперимент 3 направлен на оценку воздействия информационно-инфлюативного доверия (ИИД) на социально-психологическую эффективность. Эксперимент проходил в два этапа: на первом этапе участники были разбиты на группы с высоким уровнем межличностного доверия, на втором этапе те же участники были разбиты на группы с низким уровнем доверия. Задания, выдаваемые участникам, на обоих этапах были аналогичны.

Задание 1. Каждому участнику выдавалась анкета, в которой он должен был оценить утверждения относительно каждого из членов его группы по семибалльной шкале (1 балл – «полностью согласен», 7 баллов – «полностью не согласен», остальные баллы выражают разную промежуточную меру согласия-несогласия). Использовались четыре утверждения: «я не могу положиться на его мнение по спорным вопросам», «когда он меня хочет в чем-то убедить, то меня это настораживает или раздражает», «я не доверяю переданной им информации, которая расходится с моими представлениями», «при обсуждении важных вопросов предпочитаю придерживаться своего мнения». Сумма баллов по всем утверждениям всех членов группы использовалась в качестве численной оценки уровня информационно-инфлюативного доверия. При заполнении анкеты участники были уверены, что никто кроме организатора эксперимента не сможет ознакомиться с результатами анкетирования. Это позволило исключить мотивы, связанные с реципрокностью.

Задание 2. Из группы на основе случайного жребия выбирался эксперт, который в течение минуты должен был решить следующую задачу: «Бита и мяч вместе стоят 1,1 доллара. Бита стоит на 1 доллар больше мяча. Сколько стоит мяч?» Оставшиеся два члена группы не имели информации об ответе, данном экспертом. Однако они имели представление о характере решаемой задачи. Им также сообщалось мнение эксперта о том, насколько правильно он решил задачу. По условию игры каждый член группы изначально получал по 10 баллов. Он должен был на свое усмотрение, без обсуждения с другими членами группы, разделить эту сумму на две части: первая часть оставалась на безопасном счете участника, вторая часть инвестировалась в правильность решения задачи. Та часть баллов, которая инвестировалась, удваивалась в случае правильного решения задачи и переходила на счет участника, принявшего решение об инвестировании. Однако в случае, если задача была решена ошибочно, инвестированные баллы исчезали. Цель каждого игрока – заработать для себя максимальное количество баллов. Игроки не могли ознакомиться с решениями остальных членов группы. Перед началом выполнения задания группы получили подробное разъяснение правил игры.

Результаты эксперимента показали, что в группах с высоким уровнем межличностного доверия сумма инвестиций не решающих задачу членов группы составила 310, тогда как в группах низким уровнем межличностного доверия – 108, что меньше в 2,87 раза. При этом сами решающие задачу участники инвестировали примерно одинаково: 149 в группах с высоким уровнем доверия и 154 в группах с низким уровнем доверия. Диаграмма рассеяния показала наличие положительной корреляционной связи между уровнем доверия и количеством баллов, инвестированных двумя участниками, не участвующими в решении задачи (рис. 7). Коэффициент корреляции Пирсона составил 0,623 (средняя корреляция), корреляция значима при уровне значимости 0,01 (2-сторон.). Следовательно, уровень информационно-инфлюативного доверия оказывает значимое влияние на социально-психологическую эффективность, выражающуюся в данном случае в готовности инвестировать в проекты, рекомендованные экспертом.

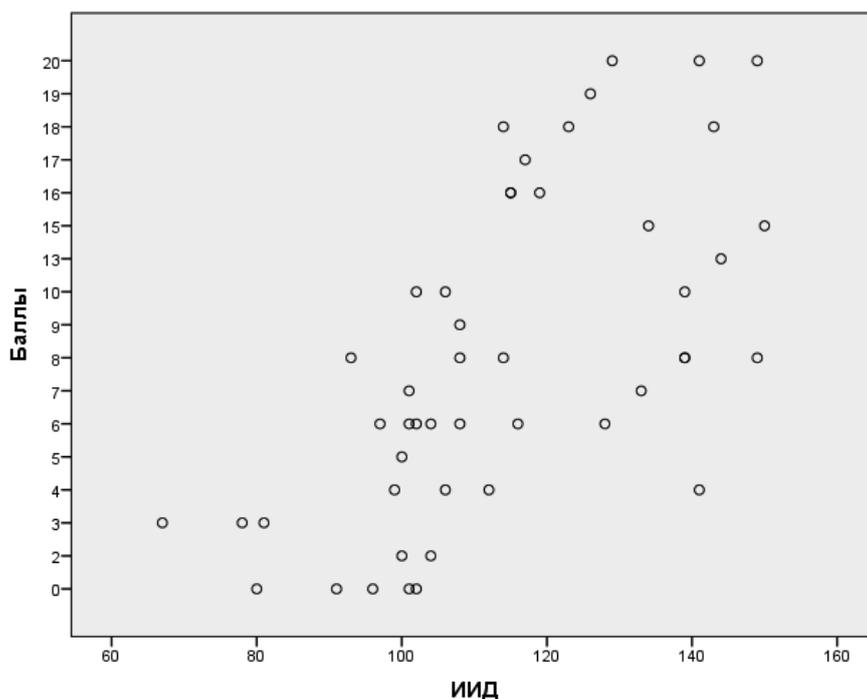


Рис. 7. Зависимость количества инвестированных двумя неэкспертами баллов от уровня информационно-инфлюативного доверия (ИИД) в эксперименте 3

Однако, оценивая конечный результат игры, мы становимся свидетелями отрицательного воздействия избыточного доверия. Поскольку при решении задачи эксперты в большом проценте случаев ошибались, высокий уровень информационно-инфлюативного доверия привел к потере

значительного количества инвестированных баллов. В результате группы с высоким уровнем доверия заработали в общей сложности 533 балла, тогда как группы без доверия – 648 баллов, что на 21,5% больше.

Проведенные эксперименты показали значимость воздействия фактора межличностного доверия на социально-психологическую и профессионально-предметную (экономическую) эффективность. Данные, полученные в результате экспериментов, представлены в табл. 4.

Таблица 4

Экспериментальные данные

№ группы	Уровень доверия в группе			Количество баллов, заработанных группой в эксперименте 1	Количество баллов в эксперименте 2		Количество баллов в эксперименте 3		
	ДСД	КОД	ИМД		инвестированных в общественный фонд	заработанных группой	инвестированных экспертом	инвестированных двумя не экспертами	заработанных группой
группы с высоким уровнем межличностного доверия									
1	122	109	150	29	30	60	8	15	7
2	147	125	114	25	30	60	10	18	58
3	155	136	149	27	24	48	10	20	0
4	145	142	139	24	30	60	2	8	20
5	135	132	126	23	23	46	10	19	1
6	148	148	144	28	26	52	4	13	13
7	155	142	128	28	24	48	0	6	24
8	144	134	114	23	20	40	5	8	17
9	114	109	116	23	19	38	2	6	22
10	139	125	117	27	30	60	10	17	3
11	127	138	134	22	21	42	9	15	6
12	117	111	112	28	23	46	0	4	26
13	113	110	133	29	29	58	0	7	23
14	129	111	115	21	13	26	10	16	4
15	158	155	149	29	21	42	0	8	38
16	146	129	139	28	26	52	5	8	17
17	163	131	139	27	24	48	4	10	44
18	141	127	143	27	30	60	10	18	58
19	159	136	119	21	30	60	10	16	4
20	133	119	123	25	30	60	10	18	58
21	126	120	129	25	30	60	10	20	60
22	168	140	141	19	30	60	10	20	0
23	150	105	115	28	29	58	10	16	4
24	140	125	141	22	30	60	0	4	26
Итого	-	-	-	608	622	1244	149	310	533

Окончание табл. 4

№ группы	Уровень доверия в группе			Количество баллов, заработанных группой в эксперименте 1	Количество баллов в эксперименте 2		Количество баллов в эксперименте 3		
	ДСД	КОД	ИИД		инвестированных в общественный фонд	заработанных группой	инвестированных экспертом	инвестированных двумя не экспертами	заработанных группой
группы с низким уровнем межличностного доверия									
25	91	96	101	22	28	56	1	0	29
26	102	98	97	15	23	46	10	6	14
27	58	83	104	21	15	30	2	2	26
28	85	87	101	23	26	52	7	7	16
29	95	89	81	23	7	14	1	3	26
30	101	89	100	21	14	28	6	5	19
31	62	110	96	14	20	40	0	0	30
32	101	94	99	20	14	28	10	4	44
33	104	92	78	15	12	24	10	3	17
34	78	67	91	19	16	32	0	0	30
35	90	89	108	19	12	24	10	6	14
36	102	98	100	17	26	52	4	2	24
37	92	94	108	20	19	38	10	8	48
38	94	94	80	21	13	26	2	0	28
39	99	75	102	22	20	40	0	0	30
40	71	61	67	22	17	34	10	3	43
41	99	104	108	22	19	38	9	9	12
42	76	95	101	24	25	50	10	6	46
43	104	92	106	20	22	44	8	10	12
44	89	75	102	20	24	48	10	6	46
45	97	93	93	16	18	36	10	8	48
46	106	82	106	17	22	44	4	4	22
47	110	91	102	18	16	32	10	10	10
48	108	100	104	20	24	48	10	6	14
Итого	-	-	-	471	452	904	154	108	648

ЛИТЕРАТУРА

Акерлоф Дж., Шиллер Р. (2010). Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М.: Юнайтед Пресс, 273 с.

Белянин А.В., Зинченко В.П. (2010). Доверие в экономике и общественной жизни. М.: Фонд «Либеральная миссия», 164 с.

Веселов Ю.В. (2004). Социологическая теория доверия // Экономика и социология доверия. СПб.: Социолог. Об-во им. М.М. Ковалевского, с. 16–32.

Вольчик В.В. (2012). Проблема доверия и модернизация институтов // Terra Economicus, т. 10, № 2, с. 12–18.

- Дюркгейм Э. (1996). О разделении общественного труда. М.: Канон, 431 с.
- Ключарев В.А., Шмидс А., Шестакова А.Н. (2011). Нейроэкономика: нейробиология принятия решений // *Экспериментальная психология*, т. 4, № 2, с. 14–35.
- Купрейченко А.Б. (2008). Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 564 с.
- Марков А. (2012). Эволюция человека: обезьяны, нейроны и душа. М.: Астрель, 512 с.
- Мельников В.В. (2011). Неконкурентность поведения как фактор транзакционных издержек // *Terra Economicus*, т. 9, № 4, с. 23–37.
- Мельников В.В. (2013). Проблема оппортунизма в государственных закупках // *Journal of Institutional Studies*, т. 5, № 3, с. 114–124.
- Сидоренков А.В., Сидоренкова И.И. (2007). Методики изучения доверия в малой группе. Ростов н/Д: Южный федеральный университет, 44 с.
- Фукуяма Ф. (2004). Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ, 730 с.
- Фуруботн Э., Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория: Достижение новой институциональной экономической теории. СПб.: Издат. дом Санкт-Петербург. гос. ун-та, 702 с.
- Шмаков А.В. (2010). Стремление к справедливому сотрудничеству как мотив экономического поведения // *Terra Economicus*, т. 8, № 4, с. 57–61.
- Шмаков А.В. (2013). Компенсация – механизм создания стимулов // *Terra Economicus*, т. 11, № 1, с. 81–94.
- Эрикссон Э. (1996). Детство и общество. М.: Прогресс, 344 с.
- Arrow K. (1972). Gifts and exchanges // *Philosophy and public affairs*, vol. 1, pp. 343–362.
- Bohnet I., Harmgart H., Huck S., Tyran J. (2005). Learning trust // *Journal of the European Economic Association*, vol. 3, pp. 322–329.
- Bromiley P., Cummings L. (1996). Transaction costs in organizations with trust // *Research on Negotiation in Organizations*, vol. 5, pp. 219–247.
- Bruehlhart M., Usunier J. (2004). Verified trust: reciprocity, altruism, and noise in trust games. University of Lausanne, 35 p.
- Cesarini D., Dawes C., Fowler J., Johannesson M., Lichtenstein P., Wallace B. (2008). Heritability of cooperative behavior in the trust game // *Proceedings of the National Academy of Science of the USA*, vol. 105, pp. 3721–3726.
- Levis D., Weigert A. (1985). Social atomism, holism, and trust // *The sociological quarterly*, vol. 26, № 4, pp. 455–471.
- McAllister D. (1997). Two faces of interpersonal trust // *Research on negotiation in organizations*, vol. 6, pp. 87–112.
- Ring P., Van de Ven A. (1994). Developmental process of cooperative interorganizational relationships // *Academy of Management Review*, vol. 19, pp. 90–118.
- Robinson S. (1996). Trust and breach of the psychological contract // *Administrative Science Quarterly*, vol. 41, pp. 574–599.
- Rousseau D., Sitkin S., Burt R., Camerer C. (1998). Not so different after all: a cross-discipline view of trust // *Academy of Management Review*, vol. 23, no. 3, pp. 393–404.

REFERENCES

- Akerlof G. and Shiller R. (2010). *Animal Spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. Moscow: United Press Publ., 273 p. (In Russian.)
- Beljanin A.V. and Zinchenko V.P. (2010). *Trust in economy and public life*. Moscow: Fund «Liberal Mission» Publ., 164 p. (In Russian.)
- Durkheim E. (1996). *The Division of Labor*. Moscow: Kanon Publ., 431 p. (In Russian.)
- Ericson E. (1996). *The childhood and a society*. Moscow: Progress Publishing house, 344 p. (In Russian.)
- Fukuyama F. (2004). *The social virtues and the creation of prosperity*. Moscow: AST Publishing house, 730 p. (In Russian.)
- Furubotn E. and Richter P. (2005). *Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics*. Saint-Petersburg: Publishing house of Sankt-Petersburg State University, 702 p. (In Russian.)

- Kljucharev V.A., Shmids A. and Shestakov A.N.* (2011). Neuroeconomics: neurobiology of decision-making. *Experimental psychology*, vol. 4, no. 2, pp. 14–35. (In Russian.)
- Kuprejchenko A.B.* (2008). Trust and mistrust psychology. Moscow: Publishing house of the «Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences», 564 p. (In Russian.)
- Markov A.* (2012). Evolution of people: monkeys, neurons and soul. Moscow: Astrel Publ., 512 p. (In Russian.)
- Melnikov V.V.* (2011). Noncompetitiveness behavior as the factor of transaction costs. *Terra Economicus*, vol. 9, no. 4, pp. 23–37. (In Russian.)
- Melnikov V.V.* (2013). Opportunism in the public purchases. *Journal of Institutional Studies*, vol. 5, no. 3, pp. 114–124. (In Russian.)
- Shmakov A.V.* (2010). Urge towards just co-operation as the motive of economic behavior. *Terra Economicus*, vol. 8, no. 4, pp. 57–61. (In Russian.)
- Shmakov A.V.* (2013). Compensation as the mechanism of stimulus creation. *Terra Economicus*, vol. 11, no. 1, pp. 81–94. (In Russian.)
- Sidorenkov A.V. and Sidorenkova I.I.* (2007). Techniques of studying of trust in small group. Rostov-on-Don: Southern Federal University Publ., 44 p. (In Russian.)
- Veselov J.V.* (2004). The sociological theory of trust. Economy and trust sociology. Saint Petersburg: Sotsiolog Publ., pp. 16–32. (In Russian.)
- Volchik V.V.* (2012). The issue of confidence and institutional modernization. *Terra Economicus*, vol. 10, no. 2, pp. 12–18. (In Russian.)
- Arrow K.* (1972). Gifts and exchanges. *Philosophy and public affairs*, vol. 1, pp. 343–362.
- Bohnet I., Harmgart H., Huck S. and Tyran J.* (2005). Learning trust. *Journal of the European Economic Association*, vol. 3, pp. 322–329.
- Bromiley P. and Cummings L.* (1996). Transaction costs in organizations with trust. *Research on Negotiation in Organizations*, vol. 5, pp. 219–247.
- Bruehlhart M. and Usunier J.* (2004). Verified trust: reciprocity, altruism, and noise in trust games. University of Lausanne, 35 p.
- Cesarini D., Dawes C., Fowler J., Johannesson M., Lichtenstein P. and Wallace B.* (2008). Heritability of cooperative behavior in the trust game. *Proceedings of the National Academy of Science of the USA*, vol. 105, pp. 3721–3726.
- Levis D. and Weigert A.* (1985). Social atomism, holism, and trust. *The sociological quarterly*, vol. 26, no. 4, pp. 455–471.
- McAllister D.* (1997). Two faces of interpersonal trust. *Research on negotiation in organizations*, vol. 6, pp. 87–112.
- Ring P. and Van de Ven A.* (1994). Developmental process of cooperative interorganizational relationships. *Academy of Management Review*, vol. 19, pp. 90–118.
- Robinson S.* (1996). Trust and breach of the psychological contract. *Administrative Science Quarterly*, vol. 41, pp. 574–599.
- Rousseau D., Sitkin S., Burt R. and Camerer C.* (1998). Not so different after all: a cross-discipline view of trust. *Academy of Management Review*, vol. 23, no. 3, pp. 393–404.

«КОМБИНИРОВАННЫЙ» КРИЗИС В РОССИИ

Г.Г. ПОПОВ,

кандидат экономических наук, доцент,
Московский технологический институт, г. Москва,
e-mail: grigorijpopov1977@yandex.ru

Автор с позиций концепции рецессии балансов, предложенной в прошлом десятилетии японским исследователем Ричардом Ку, дает свое видение ситуации в экономике России, обозначив эту ситуацию как «комбинированный» кризис. Это – кризис, сочетающий черты как великой японской рецессии 1995–2005 гг., так и рецессий в США и Великобритании в прошлом веке. Автор дает пессимистическую оценку современному состоянию экономики России, опираясь на аналитические материалы Высшей школы экономики, Института им. Е.Т. Гайдара и Райффайзенбанка.

Ключевые слова: рецессия; экономическое развитие; глобальный финансовый кризис.

«COMBINED» CRISIS IN RUSSIA

G.G. POPOV,

Candidate of Economics (PhD), Assistant Professor,
Moscow Technology Institute, Moscow,
e-mail: grigorijpopov1977@yandex.ru

The author gives his vision of the situation in the Russian economy, taking in regard concept of balances recession proposed by Japanese researcher Richard Ku in the past decade, denoting this as the «combined» crisis. It is a crisis that combines features of the great Japanese recession 1995–2005, as well as recessions in U.S. and UK in last century. The author gives pessimistic view on the current state of Russian economy, based on analytical materials of the Higher School of Economics, Gaidar's Institute and Raiffeisenbank.

Keywords: recession; economic development; global financial crisis.

JEL classifications: E00, E02, E03.

Введение

Современный российский макроэкономический кризис выражается в замедлении темпов экономического роста (см. рис. 1) и долгосрочном снижении темпов роста совокупного спроса, что несет угрозы фирмам и инвесторам. Согласно оценкам Высшей школы экономики, замедление темпов роста российской экономики будет продолжаться вплоть до 2017 г., для последующих лет прогнозы пока что не сделаны.

Современные российские экономисты, кроме упомянутых выше экспертов из ВШЭ, в большинстве своем дают излишне, на наш взгляд, оптимистические оценки состояния российской экономики сегодня. Стоит только взглянуть на одну из статей АиФ от начала августа 2013 г., чтобы понять, угрозы недостаточно полно проанализированы и, как в 2006–2007 гг., о рецессии принято говорить, в основном среди скептиков, как и о структурных болезнях, которые и провоцируют этот кризис.

Например, министр экономического развития Алексей Улюкаев в интервью журналистам АиФ в августе 2013 г. (*Трегубова, 2013*) утверждал, что в России не будет рецессии, но имеет место стагнация; государство, как сказал министр, должно бороться со стагнацией посредством улучшения, как следует из его слов, институтов и самой структуры экономики. Очевидно, министр экономики России признал факт кризиса, но при этом он делает акцент на институциональные и структурные проблемы, типичный подход в духе поздней неоклассики.

В отличие от Алексея Улюкаева, экономический эксперт Игорь Суздальцев убежден, что Россия столкнулась с рецессией. Но другой известный эксперт и бывший депутат госдумы Павел Медведев сомневается в факте рецессии, считая, что российский кризис носит какой-то особенный характер, который еще предстоит понять (*Трегубова, 2013*).

Интересно также мнение первого заместителя Института экономики РАН Д.Е. Сорокина, что рост покупательной способности населения после глобального кризиса 2008–2009 гг. не спас положение в российской экономике (*Трегубова, 2013*). Может быть, мы думаем, рост покупательской способности не оказался столь значительным? Из данных, приведенных экспертами ВШЭ, так и следует: рост потребления среди населения РФ сократился, что происходит, как мы думаем, как ввиду снижения реальных доходов населения, так и из-за высокой кредитной задолженности домашних хозяйств, которая продолжает возрастать.

По мнению Д.Е. Сорокина, главной проблемой экономики России сегодня является снижение объемов инвестирования, что связано во многом с кризисом доверия предпринимателей к российской экономике.

Надо сказать, что библиография по современному российскому кризису не столь богата, так как многие исследователи не видят кризиса в 2013–2014 гг. либо считают нынешнюю ситуацию в России «структурной болезнью», что укладывается в мейнстрим российской экономической науки в контексте оценок макроэкономической ситуации в стране. Хотя, например, эксперты из Института Е.Т. Гайдара и отмечают критическое замедление роста российского реального производства в 2014 г. (*IEP..., 2014*).

В отчете Института Е.Т. Гайдара за 2013 г. известный исследователь и эксперт по российской экономике В. Мау признал критический показатель замедления темпов роста экономики (*Синельников-Мурылев и др., 2014. С. 9*). Однако В. Мау склонен видеть влияние глобальных кризисных процессов как важный фактор замедления роста российской экономики, не отрицая и высокого значения внутренних факторов данного явления, слово «рецессия» отсутствует в его экспертной оценке макроэкономической ситуации в стране.

Грубо говоря, В. Мау и многие другие эксперты признают значительное замедление темпов роста экономики России, но при этом не говорят слово «рецессия». Мы считаем, что это замедление и стоит назвать рецессией, поскольку иные обозначения достаточно сложно подобрать к тому, что происходит сегодня в экономике страны. Хотя, конечно, стоит говорить об особом типе российской рецессии. В принципе, в каждой стране рецессия когда-либо происходит, и она обязательно имеет национальные особенности.

В каком-то смысле российская рецессия сегодня напоминает спад в японской экономике 1995–2010 гг., когда при положительном платежном балансе и игре на понижении национальной валюты Японии не удалось удерживать дальше темпы роста своей экономики, какие были достигнуты в конце 1980-х гг. Причиной такого положения дел в недавнем прошлом страны известный японский ученый-экономист Ричард Ку видит в относительно высокой задолженности компаний, которые стремятся выправить свои бухгалтерские балансы через сокращение своих долговых обязательств. В этой ситуации, как доказывает Ричард Ку, экономика перестает реагировать на принятые в капиталистическом мире макроэкономические меры антикризисной политики, главной из которых является снижение ставки рефинансирования (*Ку, 2014*).

Что роднит российскую рецессию с японской? Во-первых, длительное время обе страны ориентировали свои экономики на экспорт, внутренний рынок имел второстепенное значение, что было отчасти вызвано слабым потребительским спросом у себя дома. На фоне роста выручки от экспорта росла стоимость активов в экономиках обеих стран, что неизбежно в условиях притока денежных средств в страну по счету текущих операций платежного баланса. Во-вторых, в обеих

странах крупные компании работают в связке с банками, образуя с ними холдинговые структуры, что облегчает доступ к получению в короткие сроки крупных кредитных сумм, и это привело в период роста к «накачке» экономик дешевыми деньгами. В-третьих, негибкая оплата труда в крупных компаниях, ориентация индивидов на рост по карьерной лестнице в ущерб увеличению личных доходов на фоне старения населения привели в обеих странах к замедлению роста потребительского спроса. В-четвертых, центральные банки в обеих странах проводили политику дешевой национальной валюты на протяжении долгого времени, что способствовало в итоге значительному росту издержек производства по сравнению с другими странами-конкурентами, так как возростала цена импорта сырья, комплектующих и продовольствия.

В результате всего перечисленного, в обеих странах, в несколько разное время, наблюдалось такое явление, что снижение ставки рефинансирования и улучшение условий кредитования бизнеса не вели к росту спроса на кредиты со стороны нефинансовых организаций. Как следствие, данное явление вело к замедлению роста инвестирования в экономике, сегодня российские компании инвестируют средства в основном в замену изношенного оборудования.

Говоря о России, мы должны, однако, принимать во внимание национальные особенности социально-экономического развития страны. Во-первых, в отличие от Японии, инфляция в России, несмотря на все меры ЦБ и Минфина, все-таки тяготеет к двузначной цифре. Процент по кредитам коммерческих банков намного выше, чем в Японии во времена рецессии ее экономики, однако с учетом инфляции процент по российским кредитам таки немного больше, чем в ЕС-15. И в России, и в Японии традиционно низкий процент безработицы, что, как мы покажем ниже, является злом для современной рыночной экономики, поскольку сокращает свободный трудовой резерв для новых производств, которые просто не могут развиваться из-за дефицита рабочих рук.

Безработица в России поглощается государственным сектором, он обеспечивает работой 30% граждан, но это означает, что оплата труда в России в значительной степени зависит не от рынка, а от бюджета и доходов от экспорта энергетического сырья, которые достаточно нестабильны. В японской экономике функцию «поглощения» безработицы выполняет система пожизненного найма, практикуемая в крупных компаниях, жестко связанных с мировым рынком и зависимых от курса иены.

Как и в случае с Россией, в адрес Японии в свое время звучали упреки в излишней поддержке государством своей экономики, что и привело, как долгое время считалось, к структурному кризису, вызвавшему уже рецессию. Хотя последняя заключалась в излишних заимствованиях, которые часто делаются компаниями в условиях роста.

Японскую рецессию нередко сравнивают с Великой депрессией 1929–1934 гг. Означает ли это, что Россия, чья рецессия несколько напоминает японскую рецессию 1995–2010 гг., может последовать примеру США начала 1930 гг.? В какой-то степени это возможно, с большой поправкой на то, что все-таки американская экономика 80 лет назад была сильно зависима от своего аграрного сектора, который выполнял роль одного из основных и ненадежных заемщиков. И надо еще сделать поправку на то, что экономика США в 1920 гг. все-таки была более ориентирована для производства на внутреннее потребление. Российская экономика сегодня сильно зависит от своего экспорта сырья, что отличает ее от американской и приближает к ряду азиатских экономик, в частности, японской, которая, как известно, зависит от экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью.

С Америкой 1920–1930 гг. Россию роднит сильное социальное расслоение. Но в то же время нас отличает от американцев того времени слабая активность профсоюзов, что делает российский рынок труда более свободным.

Учитывая, что российская рецессия сочетает в себе черты как Великой депрессии, так и японской рецессии рубежа нынешнего и прошлого веков, а также стагнации экономики США 1970-х гг. (если судить по проценту инфляции), то мы говорим о «комбинированном» характере российской рецессии с уклоном более к японскому варианту, так как в обеих странах, как мы увидим ниже в периоды последних наблюдавшихся резких спадов в экономике отмечалось снижение инвестиционной активности на фоне замедления либо падения стоимости активов и уменьшения масштабов кредитования экономики частными банками (последнее объяснимо почти исключительно нежеланием фирм брать кредиты).

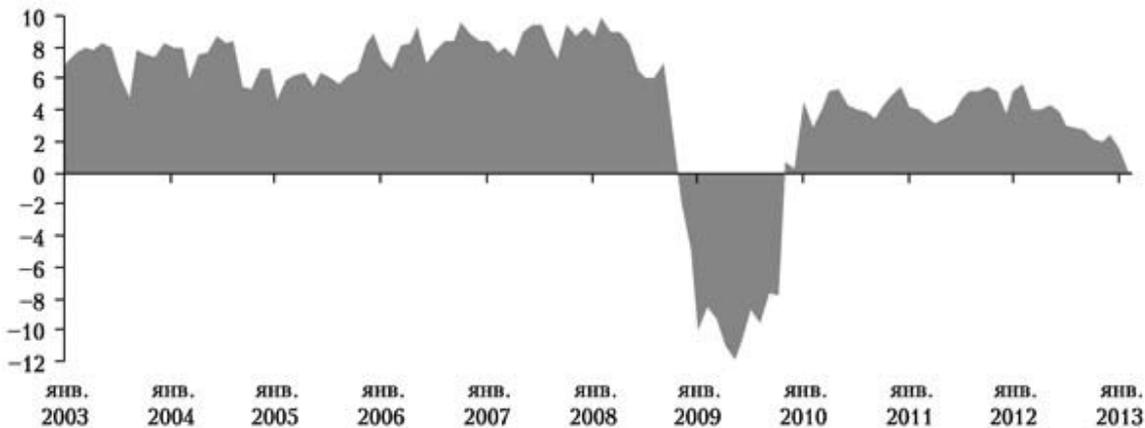


Рис. 1. Динамика ВВП РФ, по оценкам экспертов ВШЭ¹

Как мы сказали выше, снижение ставки рефинансирования и более мягкие условия кредитования не ведут к росту заимствований российскими компаниями в тех объемах, какие наблюдались до финансового кризиса 2009 г., что указывает на то, что российский бизнес занят улучшением бухгалтерских балансов (рис. 2, 3, 4).

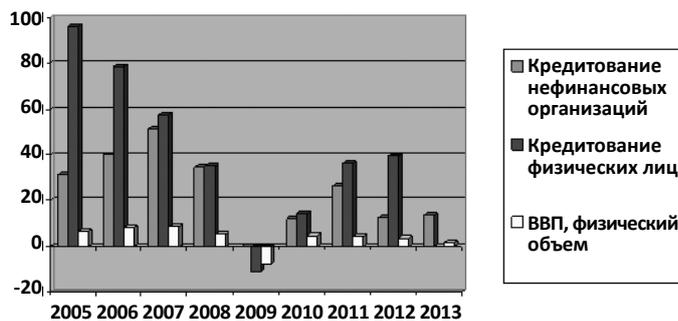


Рис. 2. Сравнение темпов роста кредитования и ВВП в России, % по отношению к предыдущему году²

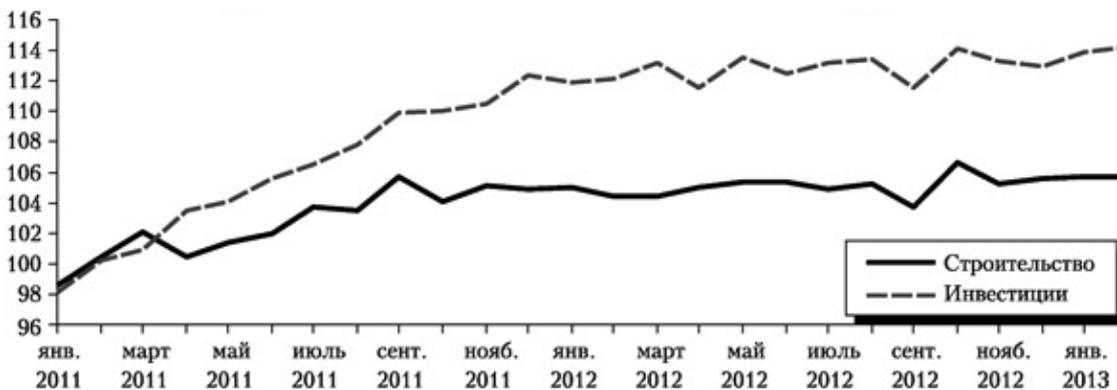


Рис. 3. Динамика инвестиций и капитального строительства в России³

¹ Источник: (Ясин и др., 2013).

² Составлен по данным: (Центральный банк..., 2013).

³ Источник: (Ясин и др., 2013).



Рис. 4. Динамика инвестиций в России в 2012–2014 гг., по сравнению с 2011 гг.⁴

Российская статистика берет для оценки динамики инвестиций 2011 г. за базовый, так как в этом году был отмечен стремительный рост инвестиций в российскую экономику. После 2011 г. наблюдается замедление прироста инвестиций в основной капитал. Российский бизнес в целом находится в сложной ситуации после временного посткризисного оживления конца 2010 – начала 2011 гг.

Падение рентабельности крупного российского бизнеса началось еще в период глобального финансового кризиса, хотя, как мы считаем, в России мировой кризис сочетался с внутренним, о чем писали в других работах.

Как мы сказали выше, положительный платежный баланс не принес особо позитивных результатов для экономики России, так как в российском случае положительный платежный баланс со столь большим сальдо означает вывоз капитала в крупных объемах. Проблема еще заключается в том, что деньги российских инвесторов за рубежом вкладывались на протяжении последних 14 лет в сомнительные активы и нестабильные экономики, ярким примером чему служит Украина.

Накопленный объем российских прямых инвестиций в украинской экономике составил к декабрю 2013 г. около 3,4 млрд долл. Но российские нефтяные компании, являющиеся на сегодня ведущими инвесторами от России за рубежом, инвестировали и планируют в ближайшее время инвестировать порядка 20 млрд долл. в нефтедобычу Венесуэлы, что выглядит достаточно сомнительным проектом, с точки зрения создания для России дополнительного конкурента на мировом рынке нефти.

Вывоз капитала из страны, сопровождающийся вложениями в сомнительные проекты, дополнительно вызывает дефицит денег в экономике и сокращение числа рабочих мест. Поэтому о высоком положительном сальдо платежного баланса мы в российском случае можем говорить как о достаточно опасном для экономики явлении.

На фоне снижения заимствований со стороны нефинансовых организаций в России растет дефицит денег в частном секторе, что связано с ростом потребительского кредитования. На сегодня в этой сфере наблюдается опасная тенденция, на которой хотелось бы подробнее остановиться.

В конце 2013 г. объем задолженности физических лиц банкам достиг показателя 9,74 трлн руб. (*Global-finances.ru, 2013*), когда в начале этого года все депозиты населения в банках составляли 5,8 млрд руб. Грубо говоря, население России сейчас живет в долг, что указывает на снижение доходов населения. Если в начале нулевых годов рост задолженности домохозяйств был спровоцирован значительным ростом цен (особенно цен на недвижимость) и желанием населения восстановить уровень потребления конца 1980 гг., то сегодня российские семьи берут кредиты в условиях замедления роста цен. Приведенный последний факт указывает на то, что главной причиной роста

⁴ Источник: (Ясин и др., 2013).

задолженности физических лиц является «замораживание», а для некоторых социальных слоев общества – снижение реальных доходов.

Мы предлагаем свою гипотезу «жизни в долг» россиян. На наш взгляд, рост реальной оплаты труда в нулевые годы был преувеличен статистикой. По нашим расчетам, сделанным еще в 2009 г., (Попов, Леус, 2009), прирост реальных зарплат россиян был очень низким вплоть до 2007 г. (и в 2007 г. его нельзя было назвать высоким), что спровоцировало такое явление, как медленный рост благосостояния. С учетом больших объемов кредитов, взятых населением перед глобальным финансовым кризисом, благосостояние россиян вообще едва ли росло в период между 2000 и 2009 гг.

Как мы думаем, для немалой части домохозяйств зарплата стала чем-то вроде компенсирующего дохода, когда кредиты выступают инструментом решения таких задач как покупка жилья, личного автотранспорта и т. п. Словом, миллионы россиян вынужденно привыкли жить в кредит.

В этой связи российским банкам надо было бы быть осторожными, так как многие кредиты фактически не обеспечены залогом, при столь низком уровне благосостояния россиян это неизбежно. Но банки продолжают выдавать кредиты даже без залога. В итоге масса кредитной задолженности в России растет стремительными темпами за счет домохозяйств, когда фирмы проявляют большую осторожность при принятии решений о заимствованиях.

Получается порочный круг. Чем меньше фирмы заимствуют, тем больше кредитов предлагается населению. Соответственно, домохозяйства берут кредиты, так как нет роста инвестиций, а, значит, в экономике слабо работает мультипликативный эффект, что уже выразилось в рекордном падении темпов прироста ВВП за период после выхода России из системного кризиса 1990-х гг.

Нет инвестиций, нет роста зарплат, так как нет расширения производства, что затягивает долговую петлю на российских домохозяйствах. Итогом столь порочной практики может стать образование слишком большого объема кредитной задолженности, что обвалит кредитный рынок в России, в таком случае его не спасет даже нулевая ставка рефинансирования. И это есть отличительная черта российской рецессии от всех остальных. Как и в ситуации в 2008–2009 гг., спад в российской экономике протекает на фоне большой задолженности домохозяйств, что, на наш взгляд, затрудняет как преодоление последствий глобального экономического кризиса, так и выход из нынешней рецессии.

На Западе и в Японии домохозяйства тоже много занимают, но проблема в том, что благосостояние граждан там намного выше, чем в России. В нашей стране увлечение кредитованием населения угрожает привести к последствиям, примерно схожим с теми, что бывают у фирм, когда те заимствуют намного больше, чем имеют собственности для залога. Только отличие домохозяйств от фирм в данном аспекте заключается в том, что фирма быстрее станет банкротом, так как она обязана показывать кредиторам и прочим заинтересованным лицам свой бухгалтерский баланс. В случае с домохозяйствами процесс затягивания долговой петли может длиться намного дольше. В этой связи снижение или даже просто замедление роста стоимости активов в экономике носит угрожающий характер, поскольку создает «дыры» в балансах как фирм, так и, говоря условно, в балансах домохозяйств, лишая их возможности расплачиваться по кредитам и брать новые кредиты, используя свое имущество.

Положение на рынке недвижимости в России не самое обнадеживающее, примерно с этого начиналась великая рецессия в Японии, когда рыночная стоимость тех активов, которые приобретали преимущественно граждане страны, падала стремительнее, чем стоимость активов, которые приобретали в значительной степени иностранцы (Ку, 2014. С. 33). Это стало также одним из факторов Великой депрессии, по мнению Дж. Гэлбрейта. Ситуация в России усугубляется тем, что падает стоимость и традиционно востребованных нерезидентами активов (ярким примером тому служит динамика стоимости акций «Газпрома» (рис. 5), что при большом положительном сальдо платежного баланса означает только одно – вывод капиталов из страны в офшоры и в западные банки. Наряду с этим мы наблюдаем также замедление роста цен на недвижимость в Москве (рис. 6). Рынок недвижимости в Москве перестал расти с декабря 2008 г., и ценовая ситуация на нем в номинальном выражении остается в значениях именно периода зимы 2008–2009 гг.

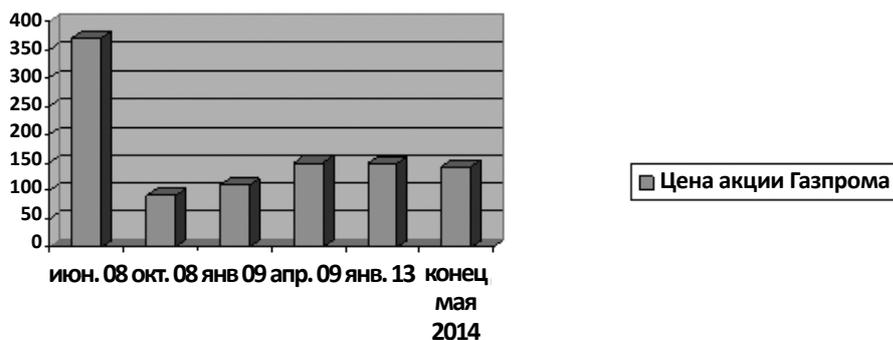


Рис. 5. Динамика цены акции ОАО Газпром, руб. без учета инфляции (для мая 2014 г. средняя цена за последнюю неделю месяца)⁵

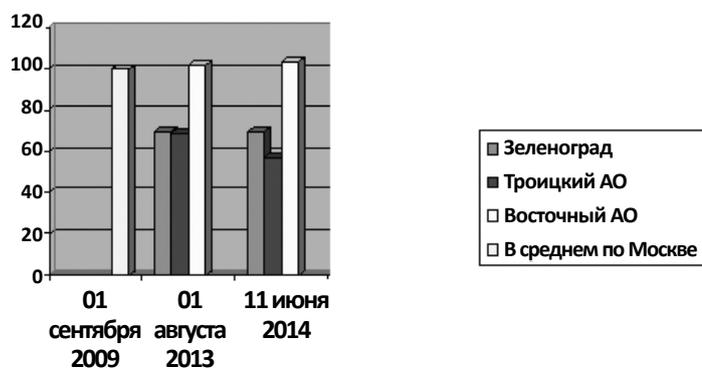


Рис. 6. Изменение цен на недвижимость в различных административных районах Москвы в 2013 и 2014 гг., по сравнению с осенью 2009 г., % к среднему уровню цен 2009 г. (без учета инфляции)⁶

На рис. 6 мы специально привели данные по периферийным районам Москвы, так как именно там недвижимость пользуется не спекулятивным спросом домохозяйств среднего уровня доходов. С учетом реальной инфляции по Москве и Московской области, цены на недвижимость в периферийных административных округах столицы упали к лету 2014 г. на 30% в среднем, по сравнению с концом 2009 г.

С учетом реальной инфляции по Москве и Санкт-Петербургу, цена акции ОАО «Газпром» так и не смогла выйти не только на докризисный уровень, но и преодолеть показатель своего рекордного падения в конце 2008 г. Без особого преувеличения, мы имеем дело с самой настоящей затяжной, правда, еще мягкой рецессией, если ведем речь о российской экономике. Причем факторы этой рецессии такие же, как и в развитых странах. Мы больше склонны думать, что Россия, скорее, все-таки более повторяет путь Японии, только с поправкой на свои национальные особенности и на тот факт, что благосостояние домашних хозяйств в России намного ниже, чем в Японии. Поэтому кризис в России по «комбинированному» сценарию может стать более затяжным и тяжелым.

Выводы

На наш взгляд, многое сейчас зависит от ситуации на рынке труда в России. Если зарплаты будут по-прежнему отставать от реально произведенной работником продукции в среднем по экономике, то мы не дождемся роста благосостояния, и, соответственно, кредитная петля на домашних хозяйствах будет по-прежнему сжиматься. Хотя, конечно, ЦБ может «накачать» кредитно-банковский сектор дополнительной ликвидностью, но это будет вести только к росту инфляции и наращиванию массы сомнительных кредитов в экономике. С нашей точки зрения, оптимальными

⁵ Составлен по: (MACD.ru, 2014).

⁶ Составлен по данным: (Domoway, 2013).

мерами в финансовой политике было бы поднятие ставки процента и введение дополнительных ограничений на выдачу кредитов домашним хозяйствам. Разумеется, эта мера не даст эффекта без переориентации кредита в экономике на производство. Последняя задача наиболее сложна, так как требует для своей реализации комплекса мер, направленных на повышение конкурентоспособности отечественного производства и, соответственно, стоимости его активов.

ЛИТЕРАТУРА

Ку Р. (2014). Священный Грааль макроэкономики. Уроки великой рецессии в Японии. М.: Мысль.

Попов Г.Г., Леус Т.В. (2009). Социальная цена сырьевой специализации // *Terra Economicus*, т. 7, № 3, с. 91–102.

Райффайзенбанк (2013). Аналитический портал Райффайзенбанка // Доступно на: <http://www.raiffeisen.ru/about/analytics/>.

Синельников-Мурылев С. (гл. ред.), Радыгин А., Фрейнкман Л., Главатская Н. (ред. колл.) (2014). Российская экономика в 2013 году. Тенденции и перспективы, вып. 35. М.: Институт Гайдара, 540 с. // Доступно на: http://www.iep.ru/files/RePEc/gai/gbooks/RussianEconomyIn2013issue35_ru.pdf.

Трегубова Е. (2013). Стагнация или рецессия? Что происходит с российской экономикой // *Аргументы и факты*, 12 августа. Доступно на: <http://www.aif.ru/money/45908>.

Центральный банк РФ (2013). Информационно-аналитические материалы // Доступно на: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=bnksyst>.

Ясин Е.Г., Акиндинова Н.В., Якобсон Л.И., Яковлев А.А. (2012). Состоится ли новая модель экономического роста в России? // *Экономический портал Institutiones.Com*. Доступно на: <http://institutiones.com/general/2202-sostoitsya-li-novaya-model-ekonomicheskogo-rosta-v-rossii.html>.

Domoway (2013). Аналитика: Москва // *Информационный сайт по недвижимости в Москве Domoway*. Доступно на: <http://www.domoway.ru/analytics/>.

Global-finances.ru (2013). Долги по банковским кредитам. Декабрь 2013 // *Портал «Мировые финансы»*, 18 декабря. Доступно на: <http://global-finances.ru/rossiya-dekabr-2013-dolgi-po-kreditam-v-bankah/>.

MACD (2014). Данные по акциям ОАО «Газпром» // *Аналитический портал MACD.ru*, октябрь 2014. Доступно на: <http://macd.ru/stock/gazprom/>.

IEP composite author. (2014). The real sector in economy in April 2014: factor and trends / Izryadnova O. // *Russian economic developments*, no. 6, pp. 13–14. Available at: http://www.iep.ru/files/text/RED/2014/russian_economic_developments_eng.6_2014.pdf.

REFERENCES

Central Bank of the Russian Federation (2013). Information and analytics. Available at: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=bnksyst>. (In Russian.)

Domoway (undated). Analytics: Moscow. *Domoway.ru*. Available at: <http://www.domoway.ru/analytics/>. (In Russian.)

Global-finances.ru (2013). Credit debts. December 2013. *Global-finances.ru*, December 18. Available at: <http://global-finances.ru/rossiya-dekabr-2013-dolgi-po-kreditam-v-bankah/>. (In Russian.)

Ku R. (2014). The Holy Grail of Macroeconomics: Lessons from Japan's Great Recession. Moscow: Mysl Publ. (In Russian.)

MACD.ru (2014). Data on JSC «Gazprom» shares // *Analytical portal MACD*, Oktober. Available at: <http://macd.ru/stock/gazprom/>. (In Russian.)

Popov G.G. and Leus T.V. (2009). Social price of raw specialization. *Terra Economicus*, vol. 7, no. 3, pp. 91–102. (In Russian.)

Raiffeisen Bank (2013). Analytics // Available at: <http://www.raiffeisen.ru/about/analytics/>. (In Russian.)

Tregubova E. (2013). Stagnation or recession? What happens to the Russian economy. *Argumenti i Fakti*, August 12. Available at: <http://www.aif.ru/money/45908>. (In Russian.)

Yasin E.G., Akindinova N.V., Yakobson L.I. and Yakovlev A.A. (2013). Will a new model of economic growth in Russia work? Economic portal Institutiones.Com. Available at: <http://institutiones.com/general/2202-sostoitsya-li-novaya-model-ekonomicheskogo-rosta-v-rossii.html>. (In Russian.)

IEP composite author. (2014). The real sector in economy in April 2014: factor and trends / Izryadnova O. Russian economic developments, no. 6, pp. 13–14. Available at: http://www.iep.ru/files/text/RED/2014/russian_economic_developments_eng.6_2014.pdf.

Sinelnikov-Mourylev S., Radygin A., Freinkman L. and Glavatskaya N. (eds.) (2014). Russian Economy in 2013. Trends and Outlooks, Issue 35. Moscow: Gaidar Institute for Economic Policy, 540 p. Available at: http://www.iep.ru/files/RePEc/gai/gbooks/RussianEconomyIn2013issue35_en.pdf.

ИНТЕРПРЕТАЦИИ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ И КРИЗИСОВ В ПОСТКЕЙНСИАНСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

А.М. БЕТМАКАЕВ,

кандидат исторических наук, доцент,
Алтайский государственный университет, г. Барнаул,
e-mail: btmkv@yandex.ru;

И.Н. ЮДИНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Барнаул,
e-mail: ijudina@yandex.ru

Капитализм второй половины XX в. показал удивительную живучесть после избавления от Великой депрессии. Вера в безграничные возможности эффективных финансовых рынков вкупе с денежной политикой властей породили иллюзию искоренения серьезных кризисов. Но эта вера была подорвана последним глобальным финансовым кризисом 2008 г. Макроэкономисты должны признать, что в реальности финансовые рынки далеки от идеала, подвержены масштабным иллюзиям и безумию толпы. В статье рассматриваются теоретические положения экономистов посткейнсианского направления, проливающие свет на истоки финансовой нестабильности. Без понимания механизмов нарастания финансовых кризисов, они неизбежно будут о себе напоминать в будущем.

Ключевые слова: экономическое равновесие; бизнес-цикл; монетарная политика; финансовые рынки; финансовая нестабильность.

INTERPRETATIONS OF FINANCIAL INSTABILITY IN POST-KEYNESIAN ECONOMICS

A.M. BETMAKAEV,

Candidate of History (PhD), Associate Professor,
Altai State University, Barnaul,
e-mail: btmkv@yandex.ru;

I.N. YUDINA,

Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Financial University under the Government
of the Russian Federation, Branch in Barnaul,
e-mail: ijudina@yandex.ru

Having escaped the Great Depression, capitalism of the second half of the 20th century proved its extraordinary survivability. The belief in infinite possibilities of effective financial markets together with governmental monetary policies have created an illusion that serious crises have been eliminated. Yet, such belief was lost due to the latest global financial crisis of 2008. Macroeconomists must admit that real financial markets are far from perfect and are often affected by far-reaching delusions and mayhem of mob. This article studies theories of post-Keynesian economists, who elucidated the causes

of financial instability. Without understanding of how financial crises develop they will inevitably continue to emerge.

Keywords: *economic equilibrium; business cycle; monetary policy; financial markets; financial instability.*

JEL classifications: *B22, B260.*

Введение

Начиная с кейнсианской революции институциональный механизм рыночной экономики был успешно подправлен усилиями центральных банков и правительств. С 1930-х гг. рецепты Дж. Кейнса спасали капитализм от кризисов. Американский капитализм показал удивительную живучесть после избавления от Великой депрессии. Под влиянием развития технологий, СМИ, законодательных и регулирующих механизмов основы капиталистической экономики претерпевали медленные изменения по своей форме и структуре. Эволюция в корпоративном управлении, усложнение банковских продуктов в области инвестиционных стратегий, изощренность финансовых рынков повлияли на динамику и определили новое лицо капитализма второй половины XX в.

Считалось, что было найдено противоядие против кризисов. Но эта вера была подорвана мировым экономическим кризисом в 2008 г. Исторический опыт и экономический расчет, законодательные и регулирующие гарантии, а также политический прагматизм позволили остановить расширение кризиса. Центральные банки и правительства действовали быстро и слаженно, что не скажешь о временах Великой депрессии в 1930-е гг. Принимая во внимание, что человеческие настроения и стадный инстинкт, которые управляют рынками, стали более очевидными вместе с большей финансовой изощренностью XXI в., экономическая политика и менеджмент также стали более проактивными, чем прежде. Система регулирования финансового сектора не поспевала за его качественным и количественным ростом, который стал более уязвимым к кризису. Поэтому требуется переустановка и обновление регулирования с учетом требований современных финансов.

Опять возродился интерес к основным постулатам кейнсианства, особенно по проблемам финансовой нестабильности и кризисов, рецептам по предотвращению рецессий и роли государственного регулирования. Рассмотрим далее основные направления развития теорий финансовой нестабильности и эффектов государственного регулирования экономики в трудах основных последователей Джона Кейнса.

1. Посткейнсианцы о причинах финансовой нестабильности: микроэкономическое обоснование

Основополагающим пунктом учения посткейнсианцев является теория денежной экономики. Посткейнсианцы развили идею Кейнса, забытую в ходе эволюции традиционного кейнсианства. Суть посткейнсианской теории денежной экономики заключается в следующем.

Рыночная экономика – это производственная экономика, и процесс производства в ней занимает длительный промежуток времени. Именно учет временного лага является новацией посткейнсианских моделей экономического цикла и причин финансовой нестабильности. Для того чтобы минимизировать неопределенность будущего, хозяйствующие субъекты создают определенные институты, прежде всего такие, как форвардные контракты и деньги. Форвардные контракты устраняют неопределенность в отношении будущих поставок и продаж, платежей и поступлений. Но для их нормального выполнения необходимо, во-первых, общепринятое средство их соизмерения, а, во-вторых, общепринятое средство их погашения. Актив, который используется для удовлетворения обеих потребностей, есть деньги. «Важность денег в основном как раз и вытекает из того, что они являются связующим звеном между настоящим и будущим» (Кейнс, 2002. С. 23).

Циклические колебания экономической активности порождаются, по мнению посткейнсианцев, изменениями в выборе активов длительного пользования, главным образом, элементов основного капитала и высоколиквидных активов (денег и их заменителей). При прочих равных условиях увеличение спроса на капитальные блага (уменьшение спроса на деньги) приводит к подъему и

буму в экономике, тогда как уменьшение спроса на капитальные блага (увеличение спроса на деньги) вызывает спад и депрессию. Выбор активов длительного пользования определяется, прежде всего, ожиданиями будущих доходов и степенью уверенности в этих ожиданиях.

Рассмотрим альтернативную точку зрения на кризис, представленную Х. Мински и его последователями. Суть концепции, разработанной Мински, состоит в том, что капиталистическая экономика порождает финансовую структуру, которая подвержена финансовым кризисам. Экономическая активность генерирует денежные потоки частных фирм. Часть этих потоков позволяет взять кредит. Величина ожидаемых денежных потоков от деловых операций определяет спрос и предложение на рынке «долгов», используемых для финансирования приобретения капитальных активов и для производства новых капитальных активов (инвестиционных благ). «Деньги возникают, главным образом, в результате финансирования банками бизнеса и приобретения ими других активов, а уничтожаются, когда происходит погашение долгов банкам или когда банки продают активы» (*Minsky, 1978*).

Когда прибыли сокращаются, делая некоторые фирмы неспособными погасить долги, то это может послужить толчком к началу серьезного финансового кризиса, развитие которого будет зависеть от того, как на данную ситуацию прореагирует центральный банк. Неспособность фирм к выплате задолженности ставит банки в опасное положение, поскольку они сами являются должниками по отношению к другим финансовым институтам.

М. Вольфсон, исследователь послевоенных финансовых циклов в США с позиций теории Х. Мински, указывал, что «неожиданное событие» может ускорить приближение кризиса. Таким событием, по его мнению, может быть неожиданный дефолт главного заемщика или ужесточение условий кредитования со стороны регулятора, что приводит к финансовой хрупкости всей системы, поскольку «нормальная модель финансирования разрушается, и прерывается поставка кредита» (*Wolfson, 1999*). Как и Мински, он считал, что невозможность рефинансировать существующие финансовые обязательства приводит к распространению кризиса. Поэтому более жесткое финансовое регулирование может обеспечить экономическую стабильность, а финансовая нестабильность является следствием того, что финансы переросли «узкие рамки регулирования». Среди финансовых обязательств важную роль играют «непреднамеренные инвестиции» – инвестиционные проекты, которые уже были начаты и нуждаются в дополнительном внешнем финансировании, или неожиданные увеличения материальных запасов, которые должны быть реализованы, но из-за падения спроса ставшие неликвидными (*Wolfson, 1994*).

Подобные инвестиции рассматриваются как механизм распространения финансового кризиса на всю экономику. Финансирование инвестиционного проекта на начальной стадии в условиях будущей неопределенности подвергают бизнес финансовому риску. И чем больше масштаб инвестиций относительно имеющихся резервов фирмы, тем больше риск. Снижение нормы прибыли в условиях финансовой нестабильности приводит к снижению деловой активности.

Экономисты, изучавшие процесс принятия инвестиционных решений, долгое время игнорировали такую важную переменную, как доля валовой прибыли, отчисляемая компанией в резерв (нераспределенная прибыль). Одним из первых, кто еще в 1930-е гг. выдвинул ее в качестве центральной, был польский ученый М. Калецкий. Он придавал большое значение неэластичности сбережений рантье (непроизводительного класса) как ведущего фактора рецессий и бумов: если инвестиции падают, то сбережения тоже падают, но поскольку рантье не сокращают свои сбережения так же, как падают инвестиции, то сокращение сбережений происходит за счет предпринимателей, – за счет их нераспределенной прибыли. Это еще больше сокращает инвестиции и приводит к сокращению совокупного дохода в экономике. И только тогда, когда сбережения домашних хозяйств начинают сокращаться, происходит частичное восстановление нераспределенной прибыли компаний (*Kalecki, 1937*).

По Калецкому, объем планируемых на следующий год капиталовложений представляет собой одновременно растущую функцию валовых сбережений и функцию изменения прибылей за ближайший предшествующий период. Таким образом, он считал ожидаемую прибыль одним из факторов, определяющих инвестиционные мотивации предпринимателя. Недавние изменения прибыли являются тем показателем, который используется предпринимателями для оценки будущей рента-

бельности их капиталовложений. Но главную роль играют все же валовые сбережения. Снижение прибыли происходит вследствие роста финансовых обязательств, а растущее предпочтение ликвидности компаний (сберегать, а не инвестировать) есть следствие растущего риска.

Мински также отмечал наличие связи между инвестициями и прибылью, но не выделял связь между предпочтениями ликвидности и финансовыми обязательствами. Он исходил из общей теории Кейнса, который рассматривал предпочтение ликвидности с позиции спроса на деньги, которое влияет на процентные ставки по финансовым инструментам. Именно эти процентные ставки вместе с ожидаемой прибылью влияют на величину реальных инвестиций компаний.

М. Калецкий рассматривал финансовую нестабильность как врожденную черту финансового капитализма и не считал, что регулирование кредита способно стабилизировать экономику. Х. Мински так же как другие последователи Дж. Кейнса, придавал большее значение фискальным интервенциям, чтобы предотвратить финансовую нестабильность.

Калецкий, как и Кейнс, полагал, что макроэкономическая политика необходима для стабилизации рыночной экономики и отдавал предпочтение комбинированной политике. При этом он первым среди кейнсианцев указал на возможность эффекта вытеснения как ограничителя действительности фискальной политики.

2. Конец ортодоксии: подрыв веры в совершенные финансовые рынки

Создание рынков с совершенной информацией, которые призваны помогать осуществлять планы на будущее и избегать арбитража, были существенной составляющей доминирующей экономической парадигмы. Без жестокой приверженности принципам некейнсианской экономики никогда не было бы взрывного роста финансовых инноваций после устранения барьеров для арбитража (закон Гласса-Стигалла в США, статья 65 в Японии, рестриктивная практика в Великобритании до 1986 г.). Введение новых правил в области надзора, которая освобождает стимулы снизу, благоприятно повлияло на развитие рынка.

Банковский закон Гласса-Стигалла был принят в 1933 г. для того, чтобы предотвратить конфликт интересов между кредитованием и оценкой ценных бумаг путем разграничения сфер деятельности коммерческих и инвестиционных банков. Экономист Джозеф Стиглиц выступал против его отмены, которую он назвал «кульминацией лоббистской кампании» банков и отрасли финансовых услуг (*Stiglitz, 2009*). По его мнению, отмена закона способствовала кризису, так как превалирующей корпоративной культурой стала не более консервативная культура коммерческих банков, а культура инвестиционных банков, в которой высокие риски являлись приемлемыми, из-за чего в период бума выросли как доля рискованных операций, так и доля заемного капитала.

Критики некейнсианцев представили свидетельства несовершенства финансовых рынков. Их позиция такова: кризиса не может быть, если рынки совершенны. А поскольку кризис произошел, то и рынки, следовательно, неполные/несовершенные. Чтобы показать, что это утверждение неверно, нужно доказать, что кризис происходит даже с совершенными рынками. Они пришли к выводу, что конвульсия на финансовых рынках, которая тогда только начиналась, была обусловлена, во-первых, неполной информацией о том, кто чем владел и, во-вторых, рассогласованием стимулов.

Конечно, на финансовых рынках существует арбитраж. Банки инвестируют в структурированные кредитные продукты (обычно структурированный продукт состоит из кредита, в его различных проявлениях, и одного или нескольких производных инструментов), которые они разрабатывают и затем размещают их за балансом (так называемые специальные инвестиционные инструменты – SIV или conduits) с их собственными источниками фондирования, привлекаемыми с рынка коммерческих бумаг, обеспеченных активами (структурированные ноты). Эти продукты привлекли большое внимание во время обвала на финансовых рынках в 2007 г. в связи с ипотечным кризисом, когда стоимость списания бумаг составила десятки миллиардов долларов, поскольку инвесторы стали избавляться от ипотечных бумаг низкого качества.

Сторонники школы «экономики нового равновесия» утверждают, что отмена закона Гласса-Стигалла должна была сопровождаться также отменой Базельских требований по капиталу. Каждый банк мог бы определять свой собственный норматив достаточности капитала, согласованный предварительно с регулятором, который позволил бы этим активам оставаться на балансе. Это клю-

чевой пункт в их аргументации: поскольку структурированные финансовые продукты оставались бы на балансе, это давало бы возможность сохранять их прозрачность, отслеживать их риски, а акционеры банка могли бы проверять рискованное поведение менеджеров банка.

Однако проблема состояла не в том, что структурированные финансовые инструменты (типа SIV) были невидимы для акционеров; наоборот, информация о них была доступна в отчетах. Менеджеры и акционеры просто не принимали их в расчет до тех пор, пока уже не стало слишком поздно, поскольку эйфория, охватившая рынки, затмила все риски. Вера в спонтанный и рациональный порядок, который обеспечивает рынок, была безграничной и, в конечном счете, привела к крушению.

Многие идеи посткейнсианцев получили практическое подтверждение. В январе 2011 г. американская Комиссия по расследованию причин финансового кризиса опубликовала доклад о причинах кризиса и о том, что кризиса можно было избежать (*The Financial Crisis Inquiry Report, 2011*). По мнению авторов доклада, кризис был вызван: 1) несовершенством финансового регулирования, в том числе, неспособностью Федеральной резервной системы препятствовать выдаче «токсичных» ипотечных кредитов; 2) значительными нарушениями в сфере корпоративного управления, в том числе опрометчивыми рискованными действиями ряда финансовых корпораций; 3) опасным сочетанием избыточного кредитования и принятия на себя чрезмерных финансовых рисков, как домашними хозяйствами, так и игроками фондового рынка, что привело к кризису финансовой системы; 4) неготовностью к кризису высших должностных лиц на ключевых регулирующих и контрольных постах и недостаточным пониманием принципов работы финансовой системы; 5) систематическим несоблюдением этических норм и нарушением принципов прозрачности на всех уровнях.

3. Финансовая нестабильность как следствие монетарной политики

Монетарная политика в США в конце XX – начале XXI вв. привела к нежелательным и непреднамеренным последствиям. В последние два десятилетия ситуация низкой волатильности на финансовых рынках, стабильность производства и цен создали терпимое отношение к риску. «Великая умеренность» («Great Moderation») стала результатом политики центральных банков, которая привела к буму на фондовых рынках.

Примерно с середины 1980-х гг. основные экономические показатели в США (рост реального ВВП, промышленного производства, уровень заработной платы, занятости и безработицы) стали умеренными. Экономические агенты переориентировали свои межвременные предпочтения в пользу текущего потребления и краткосрочных инвестиций. Ожидания, как рациональный ответ на изменившиеся условия, стали более оптимистичными. Финансовые рынки в ответ на изменившиеся потребности предоставили новые средства для их удовлетворения – более изощренные финансовые инструменты.

Известный представитель новой интерпретации финансовых кризисов Ф. Мишкин отмечал, что субстандартные займы являются примером финансовых инноваций. Они породили бум заимствований, лучше удовлетворяли интересы фирм и домашних хозяйств и способствовали в целом углублению финансовой системы. Но эти же инструменты могли породить сумятицу на финансовых рынках в краткосрочном периоде. Мишкин признал, что монетарная политика может иметь негативные эффекты. Денежная политика, по его мнению, управляет шоком, приводя в замешательство экономических агентов, на которых сваливается неожиданный успех, а на финансовых рынках, тем временем, надуваются пузыри, затем они взрываются и наносят невосполнимый ущерб (*Mishkin, 2007*).

Представители концепции реальных бизнес-циклов (РБЦ) придерживаются той точки зрения, что цены на активы реагируют только на неожиданные изменения в совокупном потреблении, а это, в свою очередь, объясняется экзогенными шоками в технологиях или сдвигами в предпочтениях. Своим названием теория реальных экономических циклов обязана тому, что основным источником экономических колебаний должны быть изменения производительности труда или других «реальных» факторов, таких как международные цены на нефть. Именно неравномерные изменения этих переменных ведут к нестабильному росту экономики. В остальном же экономика находится в устойчивом равновесии, т. е. любые отклонения от него она «вылечивает» сама, если

ей не будут мешать. Такой вывод противоречит традиционному кейнсианскому подходу, согласно которому краткосрочные колебания экономики обусловлены изменчивым спросом, движимым необъяснимыми «животными инстинктами».

Непредвиденные эффекты такой эндогенной вещи, как монетарная политика, по их мнению, были временными и не особенно серьезными. Но они все же допускали существование временных эффектов и определенной эффективности от денежной политики. Последний экономический кризис был достаточно серьезным, а жилищный бум, который ему предшествовал, тоже был глобальным, и этому что-то способствовало, и представители РБЦ считают, что этот фактор является экзогенным.

Представители двух школ посткейнсианской теории оценивают и технологический бум 1990-х гг. Согласно теории деловых циклов, инновации в области информационных технологий должны были привести к повышению производительности труда, что стимулировало бы работодателей нанимать больше работников: в США наблюдались бурный рост экономики и увеличение занятости.

Однако, согласно новой кейнсианской теории, ВВП страны в краткосрочной перспективе определяется спросом, и без его расширения технологический прорыв должен привести к сокращению, а не к увеличению занятости, поскольку для удовлетворения спроса теперь требуется меньше работников. Поэтому «новые кейнсианцы» полагают – сокращения спроса не последовало только потому, что Федеральная резервная система (ФРС) параллельно расширила денежную массу, что и стимулировало дополнительный спрос. Таким образом, они отводят определенную роль государству, которая сводится главным образом к мерам денежно-кредитной политики. Эти различия в интерпретациях усилили разногласия между сторонниками концепции РБЦ и неокейнсианской школой.

4. Может ли экономическая теория предсказать финансовый кризис?

В неокейнсианских моделях нет места для кризиса, поскольку при их разработке использовалось предположение об эффективном рынке. Макроэкономисты должны признать, что в реальности финансовые рынки далеки от идеала, поскольку находятся в зависимости от стадного поведения инвесторов. Поэтому необходимо учитывать финансовую реальность в теории макроэкономики.

Две основные конкурирующие экономические школы (неокейнсианство и Чикагская неоклассическая школа) сошлись по ключевым аспектам макроэкономической теории. Например, обе приняли в свой научный арсенал концепцию «рациональных ожиданий», которая лежит в основе макроэкономических построений. Они исходят из предположения, что домашние хозяйства стремятся к максимизации полезности, а фирмы – к максимизации прибыли; экономические агенты принимают решения на основе рациональных ожиданий.

Новый макроанализ привел неоклассиков к критике традиционных эконометриков с позиций того, что Лукас назвал «теорией экономической политики» (*Lucas, 1976. P. 20*). Традиционные макроэкономические модели (как в теории монетаризма, так и в теории Кейнса) предполагают, что поведение агентов инвариантно к изменению правил игры и экономической политики. Поэтому они не могли предсказать влияние на производство, занятость и цены огромного бюджетного дефицита и увеличения денежной массы, наблюдаемых в 1970-е гг.

Знаменитая «критика Лукаса», которая утверждала, что «при условии, что эконометрические модели строятся на оптимальном поведении экономических агентов, а оно меняется вместе с изменениями экономической политики, следует, что любое изменение в политике будет неизбежно менять саму модель» (*Lucas, 1976. P. 41*). Она объясняет, почему политика по стимулированию спроса может и не иметь никакого воздействия на производство и занятость.

Так появились динамические стохастические модели общего равновесия (DSGE), которые настолько сложны, что не могут быть решены аналитически. Их решение требует использования количественных методов и компьютерных вычислений для оценки параметров модели.

Однако такие модели оказались бесполезны в предсказании текущего кризиса. Их критический разбор в работе (*Ormerod, 2010*) показал, что, хотя они принимают в расчет риск, но не учитывают неопределенность. Риск можно предсказать при оценке вероятности распределения будущих результатов. Но это не относится к неопределенности. Автор замечает: «в дивном новом мире DSGE вероятность системного коллапса, или каскадного эффекта неплатежей, никогда не рассматривалась» (*Ormerod, 2010. P. 10*).

Тем не менее, когда потребовалось найти быстрый ответ на решение кризиса, политики вспомнили уроки из экономической истории и апеллировали к кейнсианской теории, а не к современной макроэкономике. В частности, американские и европейские экономические советники определили главную проблему кризиса в терминах ограничения совокупного спроса и обратились к истории Великой депрессии 1930-х гг., чтобы не допустить ключевых ошибок того времени. Считается, что банкротство тысячи банков в США усугубило депрессию в экономике. Этим и объясняется спасение финансовой системы путем предоставления беспрецедентной помощи. Таким образом, успех применения программ экономических стимулов, связанных с Новым курсом Ф. Д. Рузвельта означает, что аналогичные меры необходимо вновь использовать для выхода из рецессии.

5. Кейнсианское решение для кейнсианской проблемы

Отличительный признак последнего кризиса – то, что кредитная система стала давать сбои: банки прекращали кредитовать другие банки и бизнес. В ответ правительства стали помогать банкам и другим финансовым институтам, которые считались «слишком большими, чтобы лопнуть», поскольку их банкротство могло нанести непоправимый ущерб всей экономике.

Сегодня реальными проблемами остаются безработица и отсутствие совокупного спроса, т. е. именно те проблемы, с которыми Джон Мейнард Кейнс столкнулся 80 лет назад во время Великой депрессии. Денежно-кредитная политика тогда и сейчас достигла своих пределов: дальнейшее снижение процентных ставок либо является невозможным, либо не будет оказывать значительного влияния на стимулирование экономики.

Американский капитализм пытается адаптироваться к системным вызовам, в том числе, с помощью финансовых вливаний. ФРС, Комиссия по ценным бумагам и правительство используют самое мощное оружие – финансовое смягчение. С самым мощным, чем когда-либо в истории, пакетом фискального и денежного стимулирования американский капитализм вошел в новую фазу развития. Также задействован институт государственно-частного партнерства, чтобы восстановить стабильность банковской системы. Государство будет управлять рынком, пока система не вернется в норму.

ЛИТЕРАТУРА

- Кейнс Дж.М. (2002). Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 352 с.
- Kalecki M. (1937). The Principle of Increasing Risk // *Economica*, vol. 4, no. 16, pp. 440–446.
- Krugman P. (2009). The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008. New York.
- Minsky H.P. (1978). The Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and an Alternative to «Standard» Theory // *Nebraska Journal of Economics and Business*, vol. 16, no. 1, pp. 5–16.
- Lucas R. (1976). Econometric Policy Evaluation: A Critique / In Brunner K., Meltzer A.H. (eds.) *The Phillips Curve and the Labor Market*. Amsterdam, North-Holland, pp. 19–46.
- Mishkin F.S. (2007). Housing and the Monetary Transmission Mechanism // *Finance and Economics Discussion Series: Working Paper*, presented at the Federal Reserve Bank of Kansas City's Economic Symposium, September. Available at: <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2007/200740/200740pap.pdf>.
- Ormerod P. (2010). The Current Crisis and the Culpability of Macroeconomic Theory, 21st Century Society // *Journal of the Academy of Social Sciences*, vol. 5, no. 1, pp. 5–18.
- Stiglitz J.E. (2009). Capitalist Fools // *Vanity Fair*, January. Available at: <http://www.vanityfair.com/magazine/2009/01/stiglitz200901>.
- The Financial Crisis Inquiry Report (2011)*: Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States. Washington // *Financial Crisis Inquiry Commission*. Available at: <http://fcic.law.stanford.edu>.
- Wolfson M.H. (1994). Financial Crises: Understanding the Post-War U.S. Experience. Armonk.
- Wolfson M.H. (1999). Financial Instability and the Credit Crunch of 1966 // *Review of Political Economy*, vol. 11, no. 4, pp. 407–414.

REFERENCES

- Kalecki M.* (1937). The Principle of Increasing Risk. *Economica*, vol. 4, no. 16, pp. 440–446.
- Keynes J.M.* (1936). The General Theory of Employment, Interest and Money. London: Macmillan. (Russ. ed.: *Keynes J.M.* (2002). *Obschaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg*. Moscow: Gelios ARV Publ., 352 p.)
- Krugman P.* (2009). The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008. New York.
- Minsky H.P.* (1978). The Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and an Alternative to «Standard» Theory. *Nebraska Journal of Economics and Business*, vol. 16, no. 1, pp. 5–16.
- Lucas R.* (1976). Econometric Policy Evaluation: A Critique / In *Brunner K.* and *Meltzer A.H.* (eds.) *The Phillips Curve and the Labor Market*. Amsterdam, North-Holland, pp. 19–46.
- Mishkin F.S.* (2007). Housing and the Monetary Transmission Mechanism. *Finance and Economics Discussion Series: Working Paper*, presented at the Federal Reserve Bank of Kansas City's Economic Symposium, September. Available at: <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2007/200740/200740pap.pdf>.
- Ormerod P.* (2010). The Current Crisis and the Culpability of Macroeconomic Theory, 21st Century Society. *Journal of the Academy of Social Sciences*, vol. 5, no. 1, pp. 5–18.
- Stiglitz J.E.* (2009). Capitalist Fools. *Vanity Fair*, January. Available at: <http://www.vanityfair.com/magazine/2009/01/stiglitz200901>.
- The Financial Crisis Inquiry Report (2011)*: Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States. Washington. *Financial Crisis Inquiry Commission*. Available at: <http://fcic.law.stanford.edu>.
- Wolfson M.H.* (1994). Financial Crises: Understanding the Post-War U.S. Experience. Armonk.
- Wolfson M.H.* (1999). Financial Instability and the Credit Crunch of 1966. *Review of Political Economy*, vol. 11, no. 4, pp. 407–414.

НАПИСАНИЕ ОБЗОРА ЛИТЕРАТУРЫ¹

МАЙКЛ ДЖ. БЕЙКЕР,

почетный профессор маркетинга Университета Стратклайда
Перевод Анны Оганесян
Научный редактор перевода – Леонид Шафиров

Обзор существующей литературы по теме исследования – первый важный шаг при осуществлении исследовательского проекта, формирующий его основу. В данной статье рассматриваются цели проведения литературного обзора и его масштабы; принципы отбора источников; правила цитирования и оформления ссылок на источники; процесс ведения записей, систематизации материала и написания обзора литературы.

Ключевые слова: обзор литературы; оформление ссылок и цитирования; исследование.

WRITING A LITERATURE REVIEW

MICHAEL J. BAKER,

Emeritus Professor of Marketing, Strathclyde University
Translated by Anna Oganessian
Scientific editing by Leonid Shafirov

The reviewing of existing literature relating to a topic is an essential first step and foundation when undertaking a research project. In this paper we examine the purposes and scope of a literature review; the selection of sources; citation and referencing; taking notes, organizing material and writing up.

Keywords: literature review; citations and references; research.

JEL classifications: A20.

Введение

В предыдущей статье, опубликованной в журнале «The Marketing Review» в октябре 2000 года², мы обсудили некоторые вопросы, связанные с выбором подходящей темы для исследовательского проекта (research project), разработкой и надлежащим оформлением предложения о проведении исследования (research proposal). В настоящей статье мы рассматриваем задачу, являющуюся связующим звеном между выбором темы и первым шагом при реализации исследовательского проекта, – проведение литературного обзора по теме исследования.

Эволюция и создание нового знания происходит, главным образом, посредством процесса аккумуляции/накопления. Так, представляя свою новую теорию, Исаак Ньютон сказал: «Если я и могу видеть дальше, это – потому, что стою на плечах гигантов». Другими словами, его прозрения

¹ Оригинал статьи: Baker M.J. (2000). Writing a Literature Review // *The Marketing Review*, vol. 1, no. 2, pp. 219–247.

² Речь идет о статье Baker M.J. (2000). Writing a Research Proposal // *The Marketing Review*, vol. 1, no. 1, pp. 61–78. – Прим. переводчика.

и новаторские предложения стали возможны лишь в результате использования открытий предшественников в качестве фундамента.

Однако аккумуляция знаний имеет и отрицательные стороны. Часто процесс этот не избирателен: библиотеки полны пылящихся томов; некоторые из них могут содержать золотые самородки, но большинство – окарины. Дилемма, с которой сталкивается человек, впервые оказавшись лицом к лицу с новой проблемой, такова: «Имела ли место данная проблема ранее, и если да, то было ли найдено удовлетворительное решение?» Теоретически ответ на этот вопрос следует искать в концепции ожидаемой ценности совершенной информации (expected value of perfect information, EVPI).

В то время как концепция EVPI хорошо известна в теории, может показаться, что на практике она используется редко, либо – по крайней мере, формально. В сущности, данная концепция предполагает необходимость инвестирования в обретение новой информации, релевантной для решения проблемы, до точки, в которой предельные издержки дополнительного «бита» информации станут равны предельной ценности приращиваемого знания и улучшенного понимания. Опыт свидетельствует о том, что большинство из нас, даже будучи не осведомлены о формальных расчетах EVPI, так и поступают, правда, не осуществляя расчеты, а производя качественные неформальные оценки. Исследование существующей литературы, посвященной рассматриваемой теме, является существенным элементом процесса решения проблемы. Дилемма заключается в том, сколько времени и усилий (издержек) необходимо инвестировать в решение данной задачи по сравнению со временем и усилиями, которые можно было бы инвестировать в первичное или оригинальное исследование, направленное на решение рассматриваемой проблемы.

Это очень важный вопрос, который может привести к серьезным разногласиям между теоретиками и практиками. Для теоретика повторное открытие чего-то, что уже известно, является пустой тратой времени и свидетельствует об изъянах в методах исследования. Для практика вопрос заключается в том, является ли повторное открытие менее затратным, чем использование уже существующих источников информации. Решение такой задачи представляется уместным перед тем, как приступить к изучению вопросов, связанных с проблемой исследования. Как происходит в большинстве случаев, единственным способом разрешить ситуацию может стать компромисс. Умение определиться и достичь согласия по поводу того, что включает в себя проведение «идеального» обзора литературы – в отсутствие ограничивающих факторов, – предваряет возможность договориться в отношении того, что считать удовлетворительным и соответствующим требуемым критериям в ситуации, когда ограничения имеют место. Иными словами, наша задача – «соответствие цели» («fitness for purpose»).

В свете данных пояснений мы предлагаем следующий подход. Прежде всего мы резюмируем цели проведения литературного обзора, затем перейдем к определению его масштабов и принципов отбора источников. Потом мы обратимся к правилам цитирования и оформления ссылок на источники, – поскольку данный вопрос играет ключевую роль. В заключение, мы сформулируем некоторые рекомендации по поводу ведения записей при чтении, систематизации материала и написания обзора литературы.

Цели проведения литературного обзора

Во введении мы отметили, что рост знания происходит посредством процесса его накопления. Однако время от времени ученый или исследователь совершают важный прорыв, который меняет восприятие миром предмета исследования и открывает совершенно новые способы мышления о нем, подобно новому вулканическому острову, поднимающемуся со дна океана. В эту категорию попадают Ньютоновская формулировка законов гравитации и теория относительности Эйнштейна. Однако такие эпохальные достижения в действительности являются редкостью; большинство же тем или предметов исследования вырастают и развиваются подобно коралловым рифам – посредством медленного и постепенного приращения мириад микроскопических фрагментов. Крайне важно, чтобы, приступая к исследованию, мы неуклонно придерживались точного курса, если хотим избежать опасности кораблекрушения. В самом деле, в то время как столкновение с островом из-за погрешностей наблюдения явилось бы крайней степенью халатности, – посадка на мель у не от-

меченного на карте рифа может оказаться столь же роковой! Цель обзора литературы заключается в том, чтобы избежать бедствий, обусловленных невежеством, и – повторного открытия того, что уже известно.

«[Обзор литературы] представляет собой критический поиск аналитической основы, или рамок, которые вы можете применять для тестирования гипотезы (если вы используете позитивистский подход), или в целях систематического исследования комплекса проблем» (*Jancovicz, 2000. P. 178*).

В отличие от количества имеющихся рекомендаций по теме написания предложения о проведении исследования, гораздо больше было написано о реализации задачи написания обзора литературы. В дополнение к книгам, рекомендуемым в нашей предыдущей статье «Написание плана предлагаемого исследования» (их полный список приведен еще раз в конце данной статьи), существует перечень других специализированных текстов, посвященных непосредственно рассматриваемой теме. Одной из наиболее известных среди них является книга «Как проводить обзор литературы» Криса Харта. Эта книга, опубликованная издательством Sage Publications, входит в комплект книг для студентов Открытого университета и позиционируется как обстоятельное практическое руководство для проведения исследования, подготовки и написания обзора литературы; ее текст посвящен непосредственно ряду важных вопросов.

Согласно Харту, литературный обзор при проведении исследования имеет, по меньшей мере, следующие цели:

- «1) проведение различий между тем, что уже сделано, и тем, что необходимо сделать;
- 2) выявление важных переменных, относящихся к теме;
- 3) синтезирование и формирование нового подхода к проблеме;
- 4) идентифицирование взаимоотношений между идеями и практикой;
- 5) определение контекста исследуемой темы или проблемы;
- 6) логическое обоснование значимости проблемы;
- 7) обретение и расширение терминологии по соответствующей проблематике и овладение ею;
- 8) понимание структуры предмета исследования;
- 9) установление связи между идеями и теориями и их практическим применением;
- 10) выявление методологии и основных методов, которые использовались в процессе исследований;
- 11) помещение исследования в исторический контекст для того, чтобы продемонстрировать осведомленность об уровне развития сферы исследований» (*Hart, 1998. P. 27*).

Ниже Харт (*Hart, 1998. P. 32*) предлагает план проведения литературного обзора, включающий шесть основных этапов, а именно:

- Определить тему.
- Обдумать масштаб проблемы.
- Обдумать результаты.
- Обдумать организационные моменты.
- Запланировать, какие источники следует искать.
- Найти эти источники.

В своей прежней статье мы ссылались на существование замкнутого круга при определении темы исследования и проведении литературного обзора. Для того чтобы определить тему, представляется необходимым обратиться к литературе, относящейся к данной теме. Однако, стоит определить тему, как сразу приходит понимание того, какая литература может иметь к ней отношение. В действительности, разработка предложения о проведении исследования может потребовать изучения литературы по нескольким темам, для того чтобы решить, какую из тем следует развивать. Отсюда следует, что существуют различные уровни обзора литературы. В описательной части исследования его масштаб может быть сужен, поскольку, как только будет определена тема исследования, масштаб охвата литературы станет определяться самим объемом имеющейся литературы, масштабом и характером задачи, которую предстоит решить, а также доступных исследователю ресурсов.

В идеале, масштаб фрагмента исследования определяется точностью формулировки избранной темы. Если сделать это умело, то заголовок исследования будет состоять преимущественно из

ключевых слов. Именно комбинация этих ключевых слов задает параметры самого исследования. Сегодня большинство студентов, приступая к обзору литературы, имеют доступ к электронным базам данных. При вводе отдельного ключевого слова, например, «маркетинг», большинство поисковых систем выдаст миллионы ссылок на существующие информационные ресурсы. При добавлении фразы «услуг по переливанию крови» можно ожидать резкого сокращения количества ссылок. Продолжив сужать границы поиска темы путем добавления к запросу словосочетания «в Трансильвании», мы бы с успехом обнаружили единственную ссылку на графа Дракулу.

В предыдущей статье «Написание плана предлагаемого исследования» мы установили, что одна из проблем, с которой вы столкнетесь, – это необходимость обзора нескольких источников для установления того, существует ли проблема, заслуживающая дальнейшего исследования. Как правило, такой обзор ограничивается основными известными текстами и аннотациями к наиболее часто цитируемым источникам. Теперь настало время возвратиться к этому предварительному списку и копнуть глубже. Также необходимо иметь в виду, что одобрение плана исследования подразумевает согласие с содержащимися в нем информацией и аргументами. Теперь вопрос заключается в мере и степени, в каких существующая литература поощряет исследовательский интерес к основной проблеме, занимающей ваше внимание, или ставит ее под сомнение.

Цель обзора литературы заключается в демонстрации знакомства с тем, что уже известно по соответствующей теме. В обзоре необходимо охватить предметные области основной преобладающей теории, а также других теорий, которые были развиты, и их критику. Для начала необходимо обратиться к тем источникам, которые, вероятнее всего, содержат резюме или обзор ключевых вопросов по теме исследования. Хорошо начать с основных учебников, в особенности тех, которые прошли проверку временем и неоднократно переиздавались. Так или иначе, никакой учебник не может содержать абсолютно свежие сведения, но, по крайней мере, лучшие учебники должны включать дискуссии по поводу основных идей и концепций, дополненные обзором комментариев и критики, а также цитатами из работ тех, кто внес существенный вклад в исследуемую область. Таким образом, учебники являются отправной точкой в начале проведения литобзора и отражают имеющуюся базу знаний.

Еще один тип источников, с которых хорошо начинать, – энциклопедии или справочники. В то время как главные из них, такие как «Энциклопедия Британника» или энциклопедия Encarta, могут содержать статьи по нескольким темам, связанным с маркетингом или имеющим к нему отношение, более вероятно найти посвященные непосредственно маркетингу статьи в специализированных тематических справочных изданиях. На протяжении нескольких лет я участвовал в нескольких проектах по изданию таких трудов, включая: «Маркетинг: теория и практика» (третье издание, 1996), «Маркетинг» (издательство CIM, 4-е издание, 1999) и «Энциклопедия по маркетингу» (2-е издание, 1999).

Все эти антологии объединяет ряд общих признаков:

- Отдельные статьи создаются признанными экспертами в определенной области, многие из которых – авторы ведущих учебников по данной теме.
- Каждая статья представляет собой краткий обзор современного понимания феномена, обозначает основные научные школы и их представителей.
- Статьи заслуживают доверия и содержат ссылки для дополнительного изучения теми, кто хочет исследовать тему более подробно.

Популярность такой «формулы» наглядно продемонстрирована недавним выходом Оксфордского учебника по маркетингу под редакцией Кейта Блуа.

Обзоры вышеуказанных источников (учебников, энциклопедий, справочников), несомненно, дают хорошее начальное представление о литературе, посвященной исследуемой проблеме. Однако они также могут страдать рядом недостатков. Немногие из них в достаточной степени отвечают предложенным Хартом критериям «качественного» литературного обзора: «Многие обзоры в действительности являются лишь плохо завуалированными аннотированными библиографиями. Качество подразумевает соответствующую широту охвата источников и глубину, строгость и согласованность, ясность и лаконичность, а также эффективный анализ и синтез». (Hart, 1998. P. 1).

В то время как авторы учебников, а также составители антологий и энциклопедий, как правило, до некоторой степени соблюдают первые шесть критериев, специфика их работ часто не подразумевает самостоятельных выводов, в результате чего в данных источниках излагаются основные формулировки рабочих гипотез, которые подлежат проверке в ходе дальнейших исследований. В контексте разработки и реализации плана исследования литобзор служит лишь одним из элементов процесса, а не самоцелью, каковой является, например, статья в учебнике.

Хотя написание литобзора может выступать в качестве итоговой цели, в контексте разработки и реализации плана исследования он является лишь одним из элементов процесса. Так или иначе, крайне важно, чтобы он удовлетворял критериям, обозначенным Хартом. Для этого необходимо обучиться ценным навыкам и методам, а также придерживаться определенных выработанных правил, отличающих научное исследование. В числе таких навыков Харт (*Hart, 1998. P. 3*) выделяет:

- тайм-менеджмент;
- систематизацию материалов;
- использование компьютера;
- обработку информации;
- поиск онлайн-источников;
- письменное изложение.

Необходимость эффективно управлять собственным временем обсуждалась в предыдущей статье, посвященной плану исследования; в частности, подразумевалась необходимость установления четких правил, определяющих, когда следует прекратить работу, то есть признать, что фрагмент исследования завершен с точки зрения заявленных целей, несмотря на тот факт, что многие вопросы могут остаться неразрешенными. Как отмечено ранее, нашим лозунгом должно стать «соответствие цели».

Существенным моментом является систематизация материалов, если необходимо получить максимальный результат от скрупулезного изучения существующих источников информации. В отсутствие структурированного подхода возникает вероятность упустить из виду релевантные материалы и/или не заметить, либо неверно использовать важные ссылки. Мало что расстраивает больше, нежели, найдя идеи или решения, имеющие ключевое значение для аргументации, обнаружить, что невозможно проследить их источник посредством корректного цитирования. К данному вопросу мы еще вернемся ниже.

Пользование компьютером, обработка информации и онлайн-поиск являются теми навыками, которые большинство студентов приобретут за некоторое время до того, как приступят к осуществлению серьезного исследовательского проекта. В действительности многие уже приобретают эти навыки в школе или на первом курсе обучения в вузе. Успешный онлайн-поиск зависит как от степени знакомства с компьютером, так и от умения обрабатывать информацию. Учитывая важность электронных средств массовой информации, ниже будут даны рекомендации по цитированию онлайн-источников, а также высказаны предложения по их подробному описанию. Для начала, обратимся к теме, которая является центральной для любого обзора литературы – правильно-го выявления и признания работ других авторов.

Правила цитирования

Верное выявление публикаций по теме исследования – крайне необходимый элемент всякого научного исследования. В 1950 году Британский институт стандартов (BSI) опубликовал комплекс «Рекомендаций» (BSI 1629), основанных на схеме, разработанной Международной федерацией национальных обществ по стандартизации (ISA), – предшественницей Международной организации по стандартизации (ISO). Действующая версия BS 1629 датирована 1989 годом и дополняется версией BS 5605:1990 «Рекомендации по цитированию и составлению ссылок на опубликованные материалы». Стандарт BS 5605 был разработан как краткое руководство, «достаточное только для того, чтобы можно было однозначно идентифицировать источники и отражать их характер»; как таковой, он не охватывает особые случаи, а также не предоставляет той степени детализации, которая описана стандартом BS 1629. Цитирование неопубликованных документов является предметом отдельной версии BS 6371:1983. Однако для любых практических целей BS 5605:1990 должен служить надежным источником, которым следует воспользоваться в первую очередь.

Последнее утверждение актуализирует важный для исследователя вопрос. Как мы уже по случаю отмечали, рост знания, как правило, происходит скорее посредством его накопления, а не в результате внезапного прозрения. Для исследователя вопрос заключается в следующем: «Могу я полагаться на авторитет предыдущих исследователей или я должен обращаться к оригинальным источникам самостоятельно?» Для целей данной статьи я посчитал необходимым рассмотреть Британские стандарты самостоятельно, поскольку они являются признанным авторитетным источником по обсуждаемой теме. Соответственно, вы должны иметь возможность полагаться на мнения, приведенные в этих стандартах, как на одновременно авторитетные и верные. Это также относится и к работам общепризнанных авторов, таких как Харт или Янковиц, а также к руководствам, публикуемым библиотеками или научными департаментами для информирования студентов. К примеру, студенты Университета Ноттингем Трент имеют доступ к отличной брошюре «Правила цитирования: руководство для пользователей», составленной Дэвидом Фишером и Терри Хэнстоком для библиотечных и информационных служб. Это руководство также основывается на рекомендациях, содержащихся в стандартах BSI, и в точности им следует; однако, чтобы самому в этом убедиться, я обратился к оригиналу. Рассматривая источник под авторством Фишера и Хэнстока как надежный и заслуживающий доверия, при написании большей части нижеизложенного материала я основывался непосредственно на их отличной брошюре. Вдобавок, приложение к данной статье взято мною непосредственно из их брошюры, и вы обнаружите ссылку на веб-сайт, на котором представлена полная версия ее текста, а также ряд других полезных руководств, разработанных в помощь студенту.

Что я считаю нужным донести, так это бесполезность изобретения колеса, анализируя каждую ссылку, процитированную прежними исследователями, чьи работы вы сами используете. С другой стороны, вы не должны думать, что опубликование работы автоматически означает, что она во всем – точна – это не так! Как основатель и главный редактор журнала «Journal of Marketing Management», а также как рецензент ряда других ведущих научных журналов, я осознаю, что многие статьи перегружены многочисленными ссылками, и крайне маловероятно, что авторы статей обращались к этим источникам непосредственно. К примеру, Фишер и Хэнсток признают, что в вопросе цитирования электронных публикаций они обязаны нескольким источникам – Международной организации по стандартизации (1997), Кроссу и Тоулу (1996), а также Ли и Крейну (1993 и 1997). Вы не найдете ссылок на эти работы в конце данной статьи, потому что я к ним не обращался. Более того, интерпретация этих оригинальных источников принадлежит Фишеру и Хэнстоку, и именно их я цитирую как авторов заслуживающего доверия источника. Если вы, обратившись к работам Ли и Крейна, обнаружите, что они были неверно истолкованы, то получится, что я еще более усугубил ошибку, положившись на интерпретацию их работы.

Так что же делать бедному исследователю?

1. Отбирайте ваши авторитетные источники с осторожностью: помните о том, что признанные источники тщательно проанализированы множеством экспертов.

2. Определите один-два ключевых источника, процитированных избранным вами автором, и проверьте их сами. (Почти все основные книги по маркетингу где-нибудь да содержат ссылки на Теда Левитта и Майкла Портера – так что почитайте последних в любом случае!)

Не перегружайте ваш собственный литобзор или библиографический список ссылками на источники, заимствованными у других авторов. Вместе с тем, однако, вполне приемлемо, как я сам делал, указать, что используемый вами источник основывается на работе другого автора. В случае, если читатели вашей работы захотят проверить указанный источник, они смогут сделать это самостоятельно. Фишер и Хэнсток (*Fisher, Hanstock, 1997*) приводят три причины того, почему мы цитируем источники:

- 1) отдать должное другим авторам;
- 2) продемонстрировать массив знаний, на которых базируется ваше исследование;
- 3) дать возможность тем, кто прочитал вашу работу, с легкостью обнаружить ее источники.

Фишер и Хэнсток (*Fisher, Hanstock, 1997*) также проводят различие между цитированием и оформлением ссылок, определяя цитирование как «способ, которым автор отсылает читателя своего текста к рассматриваемому источнику (то есть – к ссылкам)», а оформление ссылок, в свою

очередь, – как «процесс создания библиографического описания каждого источника». Для всех практических целей оба процесса неразрывно связаны.

Исходя из предположения, что вы вняли данному совету и провели адекватный обзор литературы в соответствии с предложенными принципами, представляется важным, чтобы вы четко изложили результат проделанной работы и отдали должное работам других исследователей. Харт (*Hart, 1998. P. 181*) выделяет несколько причин того, почему некорректное цитирование может привести к тому, что ваша работа окажется под сомнением, а именно:

- «● фальсификация – искажение работ других;
- фабрикация – выдача предположений за факты;
- небрежность – приведение некорректных цитат;
- nepoтизм – цитирование работ своих коллег, не имеющих непосредственного отношения к теме вашего исследования;
- плагиат – заведомое использование чужой работы, выдаваемой за свою собственную» (*Hart, 1998. P. 181*).

В то время как всех этих недостатков можно и следует избежать посредством правильного ведения записей, плагиат может иметь наиболее серьезные последствия. Тогда как верные отсылки на работы других авторов будут рассматриваться как признак истинной научности, копирование либо несущественная переработка чужой работы без ссылки на источник могут привести к правовым последствиям за нарушение прав интеллектуальной собственности. Академические органы применяют строгие санкции, включая изгнание из научного сообщества, к человеку, уличенному в плагиате, и все более точные меры для выявления случаев плагиата. (Учитывая возможность скачивания информации из онлайн-источников, вырезания фрагментов и вставки частей в текст, претендующий на то, чтобы стать оригинальной работой, для выявления таких нарушений было разработано специальное программное обеспечение.) Полное и правильное цитирование источников является лучшим способом избежать неприятностей.

Существует два основных подхода к цитированию работ:

1. Ссылаясь на них по порядку.
2. Приводя фамилию автора и дату публикации – такой способ известен как Гарвардская система цитирования.

Обе системы имеют свои преимущества (и недостатки) и обе широко используются. Поскольку не существует четко определенных правил их применения, важно заранее узнать предпочтения человека или организации, для которых предназначается обзор литературы. Справочники учебных курсов, руководства издательств и научных журналов в обязательном порядке содержат детальные руководства о правилах цитирования.

Из двух основных подходов к оформлению цитат – Гарвардский стиль или стиль «автор-дата», и цифровой стиль (Numeric system) – первый более популярен и более широко используется в бизнес-исследованиях и исследованиях по менеджменту. Лично я предпочитаю эту систему, так как опыт показывает, что в случае, если вы пропустите ссылку или захотите вставить дополнительную, гораздо проще добавить еще один источник в организованный в алфавитном порядке библиографический список, чем заново перенумеровывать все источники в работе по причине произошедших изменений. Впрочем, вполне может оказаться, что выбирать вам не придется, поскольку многие издательства и редакции имеют предпочитаемый стиль, который вы будете обязаны использовать. Поэтому вы должны быть знакомы с обеими системами.

Как Гарвардский, так и цифровой стили цитирования удовлетворяют перечисленным выше трем критериям, сформулированным Фишером и Хэнстоком (*Fisher, Hanstock, 1997*). Тот факт, что на практике и тот и другой стили продолжают использоваться, подтверждает, что каждый из них имеет свои достоинства (и свои недостатки). Главное различие между ними состоит в методе цитирования: ссылки идентичны, за исключением места расположения даты публикации. В данной статье я использую Гарвардский стиль, так что всякий раз, ссылаясь на источник, я указываю фамилию автора или авторов и год публикации, на которую я ссылаюсь. Если бы я использовал цифровой стиль, тогда, какая бы ссылка ни была приведена, она была бы пронумерована в соответствии с порядковым номером, следовательно, стоит пропустить лишь одну, – как возникает проблема с

редактированием! Преимущество Гарвардской системы – в том, что вы сразу же получаете представление, к чьей работе отсылает автор и когда она была издана; придерживаясь же цифровой системы, необходимо посмотреть сначала в сноску и/или в библиографический список, приведенный в конце статьи, главы, книги или иной работы. С другой стороны, при написании литобзора вы можете рассматривать различные научные школы или многочисленных авторитетов, и в таком случае поток вашей аргументации прервется, если вы, скажем, должны перечислить 15 различных авторов и дат, вместо того чтобы просто отметить, что «многочисленные авторы 2–17 согласны с тем, что...».

Неоднократно в рамках этой и предыдущей статей мы выступали против того, чтобы заново открывать то, что уже известно. Аналогично представляется, что нет смысла в написании руководства о порядке цитирования, и, с разрешения Дэвида Фишера (Университет Ноттингем Трент), в конце данной статьи приведено Приложение, в котором воспроизводятся несколько интересных для нас страниц статьи, на которую мы часто ссылаемся.

Приступая к работе

Мы уже затронули несколько вопросов, касающихся объема литобзора, и сформулировали, что степень охвата источников должна быть соразмерна поставленной задаче. Скажем, в случае курсовой работы масштаб обзора будет значительно меньше того, который требуется для подготовки дипломной или магистерской диссертации. В составе диссертации, представляемой для присвоения ученой степени, например, магистра (M Phil) (эквивалентно одному году по программе полного времени обучения), целесообразный объем обзора литературы – до 50 процентов. Для докторской диссертации (PhD), в зависимости от того, планируется ли проведение первичного исследования, приемлемой может оказаться цифра от 30 до, возможно, 80 процентов. Независимо от того, сколько времени вы имеете для написания обзора литературы, его качество будет в значительной степени определяться тем, насколько рационально и эффективно вы произвели отбор и синтез материалов, рассматриваемых в вашем обзоре.

Мы неоднократно цитировали Харта (*Hart, 1998*), рассматривая его работу как авторитетный источник. Его книга «Как проводить литературный обзор» содержит 230 страниц анализа и рекомендаций, охватывающих все аспекты данного процесса. Очевидно, что в рамках статьи такого рода [как наша] возможно только охватить основы и невозможно углубиться в некоторые более философские вопросы, связанные с проведением исследования. Тем не менее, в данном разделе мы предлагаем некоторые рекомендации по нескольким темам, которые являются предметом отдельных глав книги Харта, а именно:

- отбор источников;
- анализ аргументации;
- систематизация материалов.

Отбор источников

Как предлагалось ранее, возможно, лучшая отправная точка для начала обзора по теме исследования – начать с недавно изданного авторитетного учебника, выпущенного известным издательством. При том, что издатели не безупречны и вполне могут опубликовать некорректную работу, как правило, они привлекают квалифицированных рецензентов для оценки предлагаемых к печати материалов проектов и рукописей. Как следствие, книги, на которых обозначены выходные данные ведущих издательств, например, Butterworth Heinemann или Thomson Learning, будут характеризоваться высоким качеством, а их авторы, скорее всего, – выявили основные направления исследований в конкретной области и их представителей. По соображениям, высказанным ранее, вам следует обратиться, по меньшей мере, к нескольким источникам, на которые есть ссылки в учебнике, непосредственно.

При этом вы обнаружите, что в прошлом исследователи также основывались на трудах предшественников, и может оказаться полезным и результативным обращаться к авторитетным источникам, на которые ссылаются современники. К примеру, в середине 1990-х годов я присутствовал на встрече участников недавно созданной Группы специальных интересов по технологиям и иннова-

циям (Technology and Innovation Special Interest Group, SIG) Американской ассоциации маркетинга, поскольку моя собственная докторская диссертация, написанная в Гарвардской школе бизнеса в конце 1960-х годов, была посвящена изучению принятия потребителями новых промышленных продуктов. На этой встрече мои более молодые коллеги выражали огромный энтузиазм по поводу того, что они считали наиболее актуальными научно-исследовательскими вопросами того времени, я же испытывал стойкое ощущение дежавю. В конце концов я позволил себе высказать мнение, что Рэй Кори описал, исследовал и объяснил обсуждавшийся феномен. Моя реплика была встречена озадаченными взглядами и хором, вопрошающим: «Который Рэй Кори?» Рэй Кори был заслуженным профессором Гарвардской школы бизнеса в течение многих лет – в области, называемой прежде промышленным маркетингом, а сегодня – «business-to-business marketing».

В начале 1950-х Рэй предпринял исследование проблем, с которыми сталкивались фирмы, впервые внедряющие на рынок радикально новые материалы, вроде алюминия и пластика. Результаты его исследований были опубликованы Гарвардской школой бизнеса в 1956 году в книге под названием «Новые рынки для новых материалов». На мой взгляд, выведенные на основе углубленных кейс-стади решения, о которых он сообщает, сегодня так же актуальны, как и тогда. Очень жаль, что если о них кто-то и осведомлен, то очень немногие. В действительности мало кто из исследователей в принципе удосужится обратить внимание на ссылку более чем десятилетней давности. В таких дисциплинах как физика, такая стратегия может быть приемлемой. Для социальных же наук это может оказаться пагубным и привести в лучшем случае к множеству необязательных повторных открытий и изобретений, а в худшем – к ошибочным выводам.

Примером служит популярный предмет – отношенческий маркетинг. Многие ведущие американские ученые считают, что этот термин был «открыт» профессором Фредом Уэбстером в основополагающей статье, озаглавленной «Изменяющаяся структура маркетинга в корпорации», опубликованной в «Journal of Marketing» в 1992 году. Это действительно очень важный источник, один из тех, который должен изучить самостоятельно каждый, кто проводит обзор литературы в области отношенческого маркетинга. Однако скандинавская школа исследовала данную область в течение 50 лет до этого и также заслуживает признания, хотя Уэбстер, по-видимому, не был осведомлен о ее существовании.

Проще говоря, если вы придерживаетесь наиболее свежих и часто цитируемых источников, вряд ли ваша работа вызовет негативные комментарии тех, кто будет ее оценивать. С другой стороны, вполне вероятно, что вы упустите более ранние важные работы, рискуя быть обвиненным в изобретении колеса. Менее вероятно, но гораздо хуже, если вы увековечите ошибочную интерпретацию более ранних исследований. Именно по этой причине вы должны самостоятельно выверять наиболее значимые исследования, не полагаясь на их интерпретацию другими. Общеизвестным фактом является то, что многократное повторение должно приводить к искажению фактов; запустите слух среди своих друзей и посмотрите, что получится после того, как он в течение какого-то времени будет циркулировать!

В конечном счете, всегда существует вероятность обнаружить что-то, что было упущено и неверно интерпретировано теми, кто исследовал тему до вас. Именно на таких открытиях строится научная репутация!

Обращаясь к работе Рэя Кори, мы употребили формулировки, отражающие содержание исследования: описание, исследование и объяснение. Большинство исследовательских работ будут охватывать все три аспекта, но некоторые могут состоять исключительно из описания и объяснения. При цитировании источников важно четко определить, какой аспект источника вы отображаете. Как правило, описание или определение феномена или темы будет предопределять рабочую гипотезу, которая подсказывает объяснение и/или свидетельствует о необходимости проведения нового исследования, ведущего к получению объяснения. Проследив дискуссию об исследовательских методах Адамантиоса Диамантопулоса в журнале «The Marketing Review», вы поймете, что постановка проблемы исследования, определение методологии исследования и выбор аналитических методов могут оказать влияние на результаты реализации исследовательского проекта. Отсюда следует, что если вы стремитесь избежать ошибочных результатов, вам следует выбирать подходы, конгруэнтные друг другу.

Несколько раз мы указывали на то, что предварительный литобзор является неотъемлемой частью при разработке исследовательского проекта. Отсюда следует, что, если наш проект был утвержден, мы уже:

- 1) определились с предварительной формулировкой названия;
- 2) разработали список ключевых слов;
- 3) определили несколько ключевых источников.

Это окажет немалую помощь, когда мы непосредственно приступим к литобзору. Однако мы по-прежнему должны решить, с чего начать. Разные авторы имеют разные предпочтения. Наша позиция заключается в том, чтобы соблюдать последовательность:

1. Учебники.
2. Энциклопедии и руководства/справочники по специальности.
3. Журналы.
4. Базы данных.

Эта последовательность несколько отличается от предложенной Шарпом и Говардом (*Sharp, Howard, 1996*), которые считают необходимым начинать обзор литературы с дипломных и диссертационных работ по теме исследования, имеющихся в библиотеке вашего института. На мой взгляд, это может привести к путанице, поскольку дипломные работы и диссертации, как правило, сосредоточены на узкой теме и являются в высокой степени специализированными, так что могут не обеспечить требуемой широты обзора по интересующей вас теме; иными словами, другие авторы могут отобрать такие источники, которые имеют непосредственное отношение к их узкой теме, и вряд ли эта тема будет близка вашей, если только вы не копируете их исследование.

Мои личные предпочтения – то, что я обозначаю термином «последовательное фокусирование», когда вы начинаете с более широкой перспективы и сужаете ее, применяя все больше критериев отбора и определений, с целью включения или исключения соответствующих материалов.

Вместе с тем Шарп и Говард включают ряд очень полезных схем для исследования таких материалов, как книги, статьи, свежие ссылки и т. д., и по этому поводу вы можете обратиться к страницам 88–96 их работы.

Общеизвестен факт, что объем знаний и количество публикаций в последние годы росло в геометрической прогрессии. В Великобритании внедрение оценки качества научных исследований (Research Assessment Exercise, RAE), как элемента формулы по распределению бюджетных средств между вузами, привело к увеличению давления на ученых в плане публикации их научных исследований. Результатом стал неестественный рост количества специализированных изданий, таких как журналы и сборники материалов конференций, не предполагавших в перспективе размещения этих работ в интернете. Естественно, этот шквал публикаций привел к снижению приращения их ценности (среди ученых этот процесс известен как «нарезка салями!»).

Одна из причин, по которой мы советуем начинать литобзор с учебников и энциклопедий, заключается в том, что написавшие их эксперты, должно быть, в процессе своей работы определили наиболее релевантные источники. Если это действительно так, то ваша задача заключается в том, чтобы выявить, возникло ли что-то новое со времени опубликования основных авторитетных источников, что можно было бы рассмотреть с современных позиций. К тому же, ограничивая объем рассматриваемых материалов, вы станете гораздо более информированными и получите возможность отличить релевантные источники от менее релевантных или вообще не имеющих отношения к теме исследования.

После определения потенциальных источников, первое, что нужно сделать, – это прочесть аннотации к ним, для того чтобы принять решение, насколько близок тот или иной источник занимающему вас исследовательскому вопросу. Отобрав те источники, которые представляются непосредственно относящимися к предмету исследования, необходимо проанализировать содержащуюся в них основную аргументацию. Не менее важно, чтобы вы внимательно записывали все, что планируете включить в итоговый текст.

Для журнальных статей важным критерием выступает частота цитирования более ранних исследований другими исследователями. Это лучше всего определить по индексу цитирования, который отражает информацию именно такого рода. (Шарп и Говард (*Sharp, Howard, 1996*) обсуждают

дерево релевантности цитирования и использование индексов цитируемости на страницах 79–83.) Однако частота не единственный критерий, и мы уже предостерегали, что некоторые авторы просто ссылаются на источники, самостоятельно их не изучив, положившись на то, что эти источники указаны в исследованиях других авторов. Соответственно, вам необходимо уделить особое внимание тем цитатам из ваших источников, которые, в свою очередь, содержат ссылки на иные исследования.

Штудирование интернета и использование электронных баз данных – отдельная тема (редакторам на заметку!), и здесь нам не стоит в нее углубляться. Однако рекомендации по цитированию электронных источников приведены в Приложении.

Ведение записей

Традиционно рекомендуемым способом делать и хранить записи было ведение специальных карточек размером 3 x 5 или 4 x 6 дюймов (один дюйм – 2,54 см). Сегодня, по причине широкой доступности онлайн-источников, из которых можно копировать и вставлять информацию, ручных сканеров, которые могут вмещать 1000 или более страниц формата А4, и карманных компьютеров с удобными клавиатурами, вам может показаться, что ведение записей и их дальнейшее переписывание – лишний дополнительный шаг при вводе данных. Обучившись методам исследования задолго до того, как стали доступны такие современные средства ведения записей, я использую их, но по-прежнему предпочитаю традиционные карточки для записей при проведении большинства своих предварительных исследований. Предупреждаю: это может быть просто следствием моих преклонных лет и знания традиционных методов. С другой стороны, я по-прежнему могу привычным способом найти информацию о результатах моего труда в блокноте на бумажном носителе гораздо быстрее, чем большинство моих коллег при помощи новейшей модели высококлассной карманной электронной записной книжки. Я освоил программу распознавания голоса, так что могу надиктовывать свои мысли прямо на компьютер, что и делаю в настоящий момент.

Одна из причин, почему я предпочитаю вести рукописные записи, – это, как я считаю, заставляет меня гораздо более тщательно обдумывать то, что я намереваюсь записать и как именно записать, а не просто выделить отрывок, который потом сохраню в памяти компьютера. И если я делаю так, то неизменно обнаруживаю, что мне необходимо пересмотреть записанный текст для того, чтобы принять решение, какая идея первоначально побудила меня сохранить ее. Напомним, что литобзор является не просто перечнем цитат крупных специалистов, но вашей собственной интерпретацией их работ. Дословные цитаты важны, но вам все же необходимо обосновать свой выбор и использование этих цитат.

Несмотря на предпочтения автора вести рукописные записи, понятно, что множество людей обладают гораздо большими навыками обработки текстовой информации. Если таковые у вас имеются, – то прямой ввод данных может действительно сэкономить вам время и помочь избежать двойных трудозатрат. В целях облегчения систематизации и синтеза записей в логически связную и согласованную структуру, разработано специальное программное обеспечение. Если вы храните свои записи в электронном формате, не забывайте регулярно создавать их резервные копии, и храните копии отдельно от обычного рабочего места.

Какое бы решение вы ни приняли относительно формы хранения ваших записей, – первое, что следует делать всякий раз, как вы обращаетесь к источнику, – это составление точных записей при помощи руководств по цитированию, приведенных в Приложении. На первый взгляд, это может показаться напрасной тратой времени, так как то, что казалось весьма актуальным, может оказаться бесполезным и быть отброшено. Но в том и суть исследования. Отрицательные результаты столь же ценны и значимы, как и положительные. Только подумайте о том времени, которое вы можете сэкономить для будущих исследователей, которые будут следовать по вашим стопам (или по вашим сноскам!), если сообщите, что ознакомились с работой некоего П. Пустозвонова (2000) «Груз бессмыслицы», опубликованной в «Журнале безвестности», т. 1, № 1, и нашли ее никчемной.

К тому времени как вы приступите к вашему первому серьезному исследовательскому проекту, вероятно, у вас уже будет приобретенный в течение нескольких лет опыт ведения записей, и вы разработаете систему, подходящую именно вам. Если это так, и она, с вашей точки зрения, резуль-

тативна и рациональна, то, вероятно, она согласуется с рекомендациями, которые можно обнаружить у других авторов, – и тогда, если она вам подходит, не следует задумываться над тем, чтобы ее изменить. Однако, если вам кажется, что ваш способ не настолько хорош, как мог бы быть, тогда полезными могут оказаться следующие советы.

1. Разработайте план поиска. В процессе написания исследовательского проекта вам предстоит определить, каковы предмет и вопросы, относящиеся к теме вашего исследования. Большинство из них, если не все, могут быть сведены к ключевым словам, и именно они будут служить вашими ориентирами в ходе исследования.

2. Не экономьте на картах для записей. Когда дело дойдет до систематизации материалов и структурирования вашего литобзора, будет гораздо проще осуществить это, если вы подготовите отдельную карту для каждого ключевого слова по каждому источнику. Первая карта в каждом наборе – предназначена для обозначения самого источника, так что вам нужно будет подготовить таковую для некоего П. Пустозвонова, как только вы приступите к изучению его статьи. Если ничего полезного не нашлось, запишите это на карте с обозначением названия источника. В противном случае подготовьте дополнительные карты, каждую из которых обозначьте как «некто П. Пустозвонов (2000)», а также укажите ключевое слово, к которому будет отсылать карта. Как отдельный параграф, карта с названием источника должна быть посвящена одной основной идее.

3. Подведите итог своими словами. Приводите дословные цитаты, только если хотите передать точную позицию, отраженную в изучаемом вами источнике, которая бы служила в качестве своеобразного крючка, на который бы «навешивались» аргументы одной группы, либо в подтверждение или усиление основной линии аргументации, либо в качестве контраргументов по отношению к противоположной позиции. (Не забывайте указывать при дословном цитировании точный номер страницы расположения скопированной цитаты, с тем чтобы вы, как и другие, могли при необходимости осуществить проверку.)

4. Ближе к делу. При проведении любого исследования вы будете находить много новой интересной информации. Если она не имеет прямого отношения к теме исследования, просто игнорируйте ее.

Несколько раз мы отмечали, что научное исследование или изучение включает в себя три основных элемента: описание, исследование и объяснение. Описание является первым существенным шагом на любом отрезке исследования, поскольку предполагает точное определение и установление границ объекта исследования или явления, которое предстоит исследовать, – чем оно является или не является. После того как объект исследования или явление описаны, становится возможным их классифицировать и отнести к категории со схожими признаками или свойствами, так что мы можем установить, соответствуют ли они, и если да, то в какой степени, тому, что уже известно о данной категории. Этот процесс сравнения и классификации представляет собой исследование, в результате которого наше понимание улучшается, так что мы можем внятнее объяснить изначальный исследовательский вопрос и, возможно, увеличить и углубить наше понимание более широких аспектов, с которыми он связан. Большей частью этот процесс затрагивает (включает) то, что Харт (*Hart, 1998*) обозначил термином «аргументационный анализ», который является предметом четвертой главы его книги.

Как объясняет Харт, цель аргументации – убедить других принять определенную точку зрения, «предоставив достаточное обоснование (или доказательство) своей позиции, с тем чтобы другие приняли ее» (*Hart, 1998. P. 80*). Характер аргументации и относящихся к ней принципов – куда более обширная и сложная тема для статьи такого формата [как наша]. Возможно, главное, что следует подчеркнуть здесь, это то, что социальные науки, в сравнении с естественными науками, имеют дело с данными, не имеющими экспериментального подтверждения, или качественными данными, «основанными на предположениях, умозаключениях и суждениях» (*Hart, 1998. P. 80*). Данные такого рода, большей частью основанные на восприятии, а не на объективном измерении, требуют особой тщательности и особой техники их интерпретации. В соответствующей главе книги Харта содержится прекрасный обзор некоторых важных вопросов, и если вы хотите получить подробное объяснение и рекомендации, вам следует обратиться к ней.

Систематизация материала

К настоящему моменту вы сделали выводы, что в то время как продукт исследования – письменная работа, курсовая работа, диссертация, статья, книга и т. д. – кажется линейным по своей природе, с четко выраженным началом, серединой и концом, в действительности он представляет собой результат, в большей степени, циклического процесса. Так, необходимо осуществить предварительный обзор литературы, с целью установить существование исследовательского вопроса, затем следует провести всесторонний обзор литературы, чтобы осветить исследуемый вопрос более подробно. Аналогично, для того чтобы провести обзор литературы, нам необходимо понимание рамок и структуры исследования источников, которые бы давали нам ориентиры в процессе отбора источников и их анализа. Затем, собрав данные, следует систематизировать, проанализировать и обобщить (синтезировать) материал таким образом, чтобы получить четкий структурированный отчет о результатах наших изысканий, а также – представить выводы, которые мы сделали, основываясь на этих результатах. В основном – речь об анализе и синтезе.

Согласно Харту, «анализ является работой по систематическому разделению чего-то на составные части и описанию того, как они соотносятся друг с другом – это не разделение на части в случайном порядке, а изучение, основанное на определенных методологических принципах» (*Hart, 1998. P. 110*). Очевидно, что цель анализа – улучшить наше понимание факторов и изменяющихся элементов (переменных), которые образуют исследуемый объект или явление, а также – улучшить понимание того, как эти факторы и элементы относятся друг к другу и/или взаимодействуют друг с другом.

Напротив, синтез включает «перегруппировку элементов, выделенных в результате анализа, для того чтобы определить взаимосвязи между ними, отразить главные организующие принципы, или продемонстрировать, как эти принципы могут быть использованы для того, чтобы образовать другой феномен» (*Hart, 1998. P. 111*).

Анализ в сущности является объективным по своей природе и предполагает следование определенным процедурам с использованием хорошо известных и широко зарекомендовавших себя методов, таких как контент-анализ. Синтез, напротив, часто предполагает творчество и требует от исследователя заглянуть за известные и устоявшиеся взаимосвязи, чтобы посмотреть: возможно ли найти новые и более убедительные объяснения интересующего нас феномена.

В течение многих лет я утверждал, что маркетинг, как и многие другие профессии, такие как архитектура, инженерное дело, медицина и т. д., является синтетической дисциплиной, в том смысле, что стремится комбинировать и интегрировать подходы, идеи и знания других социальных наук с целью всестороннего объяснения поведения в реальном мире, для того чтобы можно было вмешиваться и оказывать влияние на интересующее нас поведение или деятельность.

Синтезированные объяснения – несомненно более убедительные, по сравнению с теми доказательствами, которые основаны на отдельных элементах, интегрированных посредством синтеза. К примеру, Филип Котлер (*Kotler, 2000*) в его теперь ставшем классическим труде по управлению маркетингом отмечает, что отдельные социальные науки предлагают различные объяснения поведения покупателя, и выделяет по меньшей мере четыре из них:

1. Маршаллианская экономическая модель.
2. Модель обучения Павлова.
3. Психоаналитическая модель Фрейда.
4. Социально-психологическая модель Веблена.

Ключевые характеристики этих четырех моделей таковы.

Маршаллианская экономическая модель постулирует, что решения о покупках являются результатом «рациональных» и сознательных экономических расчетов, направленных на максимизацию полезности для покупателя или потребительского удовлетворения. Поведение промышленного потребителя, как правило, характеризуется аналогично.

Модель обучения Павлова включает четыре центральные концепции: стимул, раздражитель, реакция и закрепление. Стимулы могут быть унаследованы или являться результатом обучения – голод является базовым физиологическим стимулом, амбиции – приобретенным в результате обучения,

но они, как правило, латентны или пассивны до тех пор, пока не будут активизированы посредством раздражителей. В случае голода, раздражители могут быть внутренними (когда голод ощущается физиологически) или внешними (вид или запах пищи), но, так или иначе, они вызывают реакцию. Закрепление поведения будет иметь место только в случае удовлетворительного результата, и новое выученное поведение начнет входить в привычку, или, как бы сказал Павлов, превратится в условную реакцию.

Психоаналитическая модель Фрейда связана с подсознательной мотивацией, управляющей и обуславливающей поведение.

Наконец, веблианская модель предполагает, что отношение и поведение человека обусловлены нормами социальных групп, к которым он принадлежит: культурных, субкультурных групп, социальных классов, референтных групп, семейным положением.

Каждая из этих моделей, однако, лишь частично объясняет решения потребителя о покупке, в реальном же мире такие решения представляются результатом комбинации сознательных и подсознательных реакций на множество стимулов, некоторые из которых объективны, измеримы и «рациональны», а другие – субъективны, трудно поддаются измерению и зачастую отвергаются как «иррациональные». В свою очередь, ответные действия и реакции будут представлять собой результат множества социальных и культурных влияний, отражающих происхождение, воспитание, текущие социальные принадлежности людей, принимающих решения.

Относительная значимость всех этих оказывающих влияние факторов будет заметно варьироваться, в зависимости от степени новизны ситуации для покупателя и степени риска, связанного с принятием решения.

Из приведенного выше очень сжатого резюме становится понятно, что работающая модель потребительского поведения должна будет включать гораздо больше переменных по сравнению с любым из объяснений, предложенных в рамках отдельных дисциплин, которые игнорируют или не принимают в расчет сложности реальной жизни.

Итак, теперь вы ознакомились с большим количеством источников и собрали обширную коллекцию записей. Весьма вероятно, что в этом процессе вы испытаете по крайней мере две эмоции. Первая: «Наступит ли когда-нибудь конец потоку информации, имеющей отношение к теме исследования?» Вторая – ощущение дежавю: когда идеи, представленные в большинстве исследовательских работ, обсуждаются так, как будто они – новые, вроде бы они лишь незначительно отличаются от представленных в другой работе, которую вы рассматривали до этого.

Для разрешения первой проблемы вы должны постоянно и последовательно применять ваше определение воспринимаемых вами границ вашей темы исследования и безжалостно исключать или отсекал все, что выходит за эти границы.

Поскольку эти границы были определены вами до того, как вы приступили к детальному поиску, вполне может оказаться, что вам потребуется вернуться к этому вопросу и уточнить определения и границы. При этом вам необходимо объяснить и обосновать ваше решение. Однако вы будете в таком случае уже предвидеть и решать вопрос, который наводит ужас на каждого исследователя: «Почему вы не сделали...?» Несмотря на то, что те, кто будет оценивать вашу работу, могут не согласиться с вашим обоснованием или аргументацией, они должны произвести оценку, проводя сравнение с критериями и определениями, предложенными вами. При условии, что эти определения и критерии не содержат фундаментальных ошибок и не игнорируют здравый смысл, вы должны суметь получить хорошую оценку, даже если оценивающий вас эксперт придерживается противоположных взглядов.

Простое наличие большого количества информации еще мало о чем говорит: нередка ситуация, когда, составив впечатляющий список источников, исследователь обнаруживает, что по мере их углубленного изучения прирост ценности все уменьшается. Теперь проблема заключается в том, когда прервать поиски кладезя. Как опытный геолог, – вам уже рассказали о том, как определять наиболее подходящие источники, – вы должны прийти к решению, когда следует прекратить раскопки. Конечно, существует риск, что вы упустите открытие всей своей жизни, однако законы вероятности должны подсказать вам, что такие открытия в области исследований происходят почти с той же регулярностью, что и выигрыш джекпота в лотерею.

На момент написания работы никому не удалось выиграть миллион фунтов в игровом шоу Криса Тарранта «Кто хочет стать миллионером?» – по правилам шоу необходимо верно ответить

на 15 последовательных вопросов. В полевых исследованиях «правило большого пальца» заключается в том, что, после пятнадцатого исследовательского интервью вы уже вряд ли обнаружите какие-либо радикально новые результаты. Возможно, то же правило применимо к подавляющему большинству литобзоров, и вы должны прекратить поиск и не стремиться привести более чем 15 цитат по основной исследовательской теме, разве только если вы хотите обнаружить дополнительную стоящую информацию.

Написание работы

Как только мы достигли точки убывающей предельной отдачи, подошло время структурировать наши сырые материалы и представить их в письменном виде. Всякий, кому приходилось что-либо писать, знает, что наиболее трудная вещь – начало. В нашем случае, однако, у нас есть преимущество: мы начали с определения границ литобзора, а также – с определения тем или вопросов, с которыми вероятнее всего придется столкнуться. Некоторые из них, конечно, и не возникнут либо покажутся несущественными, тогда как появятся другие, требующие внимания. Тем не менее мы должны иметь достаточно хорошее представление относительно того, как должна выглядеть законченная статья.

В главе 7-й Харт (*Hart, 1998*) обсуждает «написание обзора» довольно подробно и предлагает, по меньшей мере, три подхода к составлению обзора литературы:

1. Обобщающее оценивание.
2. Аналитическое оценивание.
3. Формативное оценивание.

Все три подхода (а также их комбинации и перестановки) содержат три базовых элемента, по-разному акцентированных в зависимости от выбранной структуры. В сущности, это три базовых элемента, которые мы обсуждали ранее:

- описание того, что уже известно;
- исследование или анализ описанного;
- объяснение того, что, как вы полагаете, это означает.

При преимущественно описательном характере работы (обобщающее оценивание) – упор делается на определение вопроса или проблемы, установление факта их существования, предложения по их решению. Если основой работы является исследование (аналитическое оценивание), исследователь концентрируется на характере проблемы, ее причинах и следствиях как основе для действий по ее разрешению. Наконец, акцент на объяснении (формативное оценивание) предполагает сравнение и сопоставление различных существующих точек зрения по данной проблеме в качестве основы для определения наиболее предпочтительной из них и в качестве основы для определения того, что может быть сделано, чтобы подтвердить это предпочтение.

В значительной мере ваш выбор заслуживающего наибольшего внимания подхода к составлению обзора литературы будет определяться характером той литературы, обзор которой вы проводите. В свою очередь, ваши собственные выводы и рекомендации, основанные на обзоре литературы, вполне могут содержать предложение о необходимости смещения акцента, для того, чтобы обратиться к вопросам, лежащим в основе вашей исследовательской проблемы. К примеру, более ранним исследованиям может недоставать аналитичности при избытке описательности, и наоборот.

Независимо от используемой вами при проведении литобзора системы, результат зависит от соответствия ряду критериев, поскольку читатели этой статьи, вероятнее всего, – студенты, изучающие маркетинг. Не следует удивляться, что первым и наиболее важным критерием является «удовлетворение потребностей целевой аудитории». Другими словами: «для кого вы пишете?»

Если предстоит оценка преподавателем или научным руководителем степени удовлетворения требованиям в рамках формальной процедуры подтверждения квалификации, то тогда эта аудитория является основной, и ваш способ представления своей работы должен соответствовать ее потребностям. Если вы пишете работу, которую планируете опубликовать, то тип публикации и место ее планируемого опубликования будут решающим образом определять круг читателей, а также – предпочтительный стиль и структуру. К примеру, в таком научном журнале как «*Journal of Marketing Research*» содержание публикаций считается приоритетным по сравнению со стилем их изложения и может оказаться недосягаемым для понимания подавляющего большинства биз-

несменов, интересующихся маркетинговыми исследованиями. Напротив, журнал «Harvard Business Review» подчеркивает приоритет стиля и подачи над содержанием, в результате чего читателям «Journal of Marketing Research» может показаться, что подходу и содержанию HBR недостает строгости. Как и в случае с любым другим продуктом или услугой, воспринимаемая ценность вашего литобзора будет определяться потребностями и ожиданиями читателя. Харт предполагает, что читатель ожидает увидеть в литобзоре доказательства следующего:

- 1) у вас есть четкое понимание темы;
- 2) вы определили все основные исследования, связанные с изучаемой вами темой, и рассмотрели большинство из них;
- 3) вы разработали, на основе вашего обзора, четко формулируемую исследовательскую проблему;
- 4) ваши выводы, сделанные на основе предыдущих исследований, ясные и адекватные;
- 5) вы установили и описали различные точки зрения на предмет вашего исследования;
- 6) вы предлагаете обоснованные рекомендации, исходя из анализа информации, содержащейся в изученных вами источниках;
- 7) вы доказали существование подлинного исследовательского вопроса, требующего разрешения (сост. по: *Hart, 1998. P. 198*).

В значительной степени способствовать соблюдению данных критериев можно, если вы:

1. Стремитесь заинтересовать читателя и поддерживать этот интерес, постараетесь донести до него, почему вы считаете свою тему важной и почему увлечены ею.
2. Четко выделили начало, середину и конец. Вы должны сообщить читателю, что вы хотите рассказать ему, почему и каким образом. Изложите это, следуя избранным логике и структуре, а затем сообщите ему, о чем вы ему рассказали, подытожив ключевые аргументы, а также выводы и рекомендации, сформулированные на основе вашего анализа.
3. Пишете понятно и связно – между академичностью и спутанностью сознания есть огромная разница. Ваша задача – сделать сложное понятным, не сбивая читателя с толку туманными и невразумительными цитатами, поддавшись заблуждению, что чем более сложным что-то является для понимания, тем более эрудированным должен быть признан автор.
4. В заключение опробуете получившийся текст на каком-нибудь интеллектуале-непрофессионале, не претендующем на роль эксперта в данной области; так вы сможете убедиться, выдерживает ли текст решающую проверку, будучи одновременно понятным и интересным.

Резюме

Помните о том, что при написании письменной работы вы должны сообщить читателям, что именно вы намереваетесь им рассказать (и как), затем расскажите это им настолько подробно, насколько необходимо, чтобы донести суть вашего послания, а затем, для верности, расскажите им о том, что вы им рассказали.

В данной статье мы начали с краткого обсуждения целей написания литобзора и обоснования того, что нашим лозунгом должно стать «соответствие цели»; иными словами, нам необходимо продемонстрировать достаточную степень знакомства с предыдущими работами по исследуемой теме с целью убедить читателя, что мы в полной мере осведомлены об их сильных сторонах и недостатках и что исследовательский вопрос, который мы стремимся разрешить, является реальным. Рамки такого обзора будут в значительной мере определяться характером исследовательского проекта и потребностями целевой аудитории.

Учитывая, что обзор литературы является отзывом о ранее опубликованных работах, крайне важно корректно указать источники материалов, на которые мы ссылаемся в нашем обзоре. Для этого необходимо быть знакомым с правилами корректного цитирования ранее созданного, – этот вопрос мы обсудили, рассмотрев некоторые детали. Кроме того, в Приложении к данной статье содержатся подробные рекомендации по использованию двух основных систем цитирования – Гарвардской и цифровой, – а также по цитированию электронных источников.

Затем мы обратились к вопросу отбора источников и сформулировали несколько рекомендаций в соответствии с подходом, который мы обозначили как «последовательное фокусирование»; в рамках данного подхода начинать литобзор предлагается с авторитетных (заслуживающих доверия) учебников, переходя к специализированным энциклопедиям и справочникам, а затем – к журналам и ба-

зам данных. Потом мы дали некоторые рекомендации по поводу ведения записей и систематизации собранного материала.

В заключение, мы провели краткий обзор того, как приступить к подготовке письменной работы на основе плодов нашего труда в понятной и убедительной форме, в качестве основы для программы собственного оригинального исследования. Теперь дело за вами – приступайте.

Удачи!

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES И РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО ИЗУЧЕНИЯ

- Baker M.J. (ed.) (1995). Marketing: Theory and Practice. Basingstoke: Macmillan*
Baker M.J. (ed.) (1999). The Marketing Book. Oxford: Butterworth –Heinemann.
Baker M.J. (ed.) (1999). The IEBM Encyclopedia of Marketing. London: Thomson Learning.
Barzun J. and Graff H.F. (1977). The Modern Researcher³. New York: Harcourt Brace Jovanovich Inc.
Blaxter L., Hughes C. and Tight M. (1996). How to Research⁴. Open University Press, Buckingham.
Blois K. (ed.) (2000). The Oxford Textbook of Marketing. Oxford: Oxford University Press.
Davis G.B. and Parker C.A. (1997) Writing the Doctoral Dissertation⁵, Hauppauge, NY: Barron’s Educational Series Inc.
Fisher D. and Hanstock T. (1997). Citing References. Nottingham: Library and Information Services, Nottingham Trent University.
Gill J. and Johnson P. (1997). Research Methods for Managers. London: Paul Chapman⁶.
Hart C. (1998). Doing a Literature Review⁷. London: Sage Publications Ltd.
Irving R. and Smith C. (1998). No Sweat: The Indispensable Guide to Reports and Dissertations⁸. Institute of Management Foundation, Corby.
Jankowicz A.D. (2000). Business Research Projects⁹. London: Thomson Learning.
Kotler P. (2000). Marketing Management. Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall Inc.
Mauch J.E. and Birch J.W. (1993). Guide to the Successful Thesis and Dissertation¹⁰. New York, Marcel Dekker Inc.
Phillips E.M. and Pugh D.S. (1994). How to Get a PhD: A Handbook for Students and their Supervisors¹¹. Buckingham: Open University Press.
Robson C. (1993). Real-world Research: A Resource for Social Scientists and Practitioner Researchers¹². Oxford: Blackwell.
Saunders M., Lewis P. and Thornhill A. (1997). Research Methods for Business Students¹³. London: Pitman Publishing.
Sharp J.A. and Howard K. (1996). The Management of a Student Research Project¹⁴. Aldershot: Gower.

³ Авторы придерживаются точки зрения, что всякое исследование заканчивается отчетом о его проведении, что бы под словом «отчет» ни подразумевалось. Написано с позиций историка.

⁴ Учебник, широко используемый в рамках курсов по исследовательским методам. Освещение предварительных стадий исследования – лучше, чем обычно. Хорошие проверочные листы и выводы, упражнения и т. д.

⁵ Судя по названию, речь должна идти преимущественно о докторских диссертациях. Однако в действительности здесь содержится масса практических рекомендаций для всех, кто начинает реализацию исследовательского проекта.

⁶ Хорошо освещает общие вопросы.

⁷ Обязательное практическое руководство для проведения исследования, подготовки и написания обзора литературы. Необходимый материал для прочтения. Полезные рекомендации можно обнаружить на сайте <http://www.wisc.edu/writing/Handbook/ReviewofLiterature.html>.

⁸ Кратко, легко читается, а также содержит множество практических советов. 182 страницы, дополненные пятью полезными Приложениями.

⁹ Книга охватывает все этапы работы над проектом: начиная с подготовительного этапа, изучения специальной литературы, сбора и анализа данных и заканчивая представлением работы, письменным изложением результатов исследования. Первокласное руководство по данному предмету.

¹⁰ Содержит хорошую главу, посвященную разработке плана исследования.

¹¹ «Классика жанра», однако посвящена преимущественно докторским диссертациям.

¹² В точности соответствует заголовку!

¹³ Хорошо освещает весь процесс в целом. В главе 2, непосредственно посвященной формулированию и разъяснению темы исследования, 8 страниц отводится исследовательским идеям и 5 страниц – написанию плана исследования.

¹⁴ Входит в список книг Открытого Университета, содержит множество практических рекомендаций, учитывая ограниченность ресурсов, доступных большинству студентов.

Источник нижеследующего материала – работа Дэвида Фишера и Терри Хэнстока¹⁵, текст воспроизводится с разрешения Дэвида Фишера. Полный текст, наряду с очень полезными рекомендациями, разработанными специально для студентов, можно найти по следующей ссылке: <http://www.ntu.ac.uk/lis/library/lisguides.htm>.

Способы цитирования

Вначале давайте обратимся к тому, как вы в своем тексте ссылаетесь на описание используемых материалов. Вам необходим способ идентификации каждого источника, к которому вы обращаетесь.

Вы увидите, что Гарвардский и цифровой стили цитирования очень отличаются друг от друга.

Гарвардская система

Это, безусловно, самый простой способ оформления ссылок, поскольку все, что от вас требуется, – это указать автора и год публикации, например:

Работа Дау (1964), Масгрейва (1968) и Хансена (1969) подвела итог...

Ранее было доказано (Foster 1972), что наиболее важные...

...результаты обзора были неубедительными (см. Kramer 1989).

Тот, кто будет читать вашу работу, сможет, таким образом, найти полное описание процитированного вами материала, обратившись к списку источников, представленных в алфавитном порядке в конце вашего отчета, эссе или диссертации.

У вас может возникнуть необходимость процитировать несколько работ одного и того же автора, опубликованных в одном и том же году. В этом случае к дате публикации добавляется буква, например: Dow (1964a), и Dow (1964b).

Если вы приводите точные цитаты из других работ, необходимо указать соответствующие номера страниц, например: Dow (1964, p. 28).

Вставка дополнительных цитат не является проблемой, поскольку все источники в списке литературы располагаются в алфавитном порядке.

Цифровой стиль

Ссылки в тексте представлены в виде чисел, соотносящихся с располагающимися в конце документа в числовой последовательности источниками, например:

Dow 7 и Jenkins 9, или: Dow (7) и Jenkins (9).

Также вы можете указывать цифры сами по себе, например:

можно утверждать 10; ...можно утверждать (10).

Номера страниц можно привести как в списке источников, так и после указания номера источника, например:

Dow 7 p. 27 или Dow (7 p. 27).

Цитаты

Как видно из приведенных выше примеров, используете ли вы Гарвардский стиль цитирования или цифровой, – в случае прямого цитирования документа необходимо указывать номер страницы. Существуют и некоторые другие общепринятые правила, с которыми вы могли бы ознакомиться. Они приведены ниже.

При цитировании лишь нескольких слов ссылку обычно оформляют так:

Jones (1989, p. 114) подвергает сомнению, по его выражению, 'эксцентричное утверждение' Говарда, что луна заселена библиотекарями.

Smith (1986, p. 4) заявлял, что '...просто невозможно знать все... [однако] можно утверждать, что некоторое знание достижимо'.

¹⁵ Fisher D. and Hanstock T. (1997). *Citing References*, 4th edition. Nottingham: Library and Information Services, Nottingham Trent University.

Цитата является частью вашего текста и приводится заключенной в одинарные либо двойные кавычки. Многоточие указывает на пропуск слов. Квадратные скобки показывают читателю, что вы добавили к цитате несколько слов от себя.

При цитировании длинных отрывков принято приводить цитируемый фрагмент, отделяя его от остального текста абзацем с отступом, следующим образом:

Ересь требует наличия, по меньшей мере, подобия ортодоксальности, остаточного рудимента укоренившейся парадигмы, доктрины или истины, открытой противоречиям и вызовам. Подобно тому как неповиновение нуждается в ограничении, в действительности возникновение одного понятия вызывает возникновение иного... (Smart 1993, p. 121).

Перечисленные выше правила не предписываются национальными или международными стандартами. Однако мы привели их, поскольку в академическом сообществе принято их придерживаться.

Ссылки на книги (Гарвардская система)

Ссылка представляет собой описание использованного вами источника. В дополнение к правилам, принятым в случае цитирования книги одного автора, мы привели различные варианты, охватывающие более сложные примеры работ, на которые вам может понадобиться сослаться.

При этом в качестве источника для оформления ссылки следует использовать не обложку, а титульный лист книги. Порядок приведения элементов (включая верхний и нижний регистры, а также пунктуацию) ссылки таков:

АВТОР, дата. Название. Номер издания. Место: Издатель. Внутренняя нумерация (в случае, если цитируется одна из частей работы).

1. Один автор

DOW, D., 1964. **A history of the world**. 3rd ed. London: Greenfield.

Если ни место издания, ни название издательства нигде в документе не упоминаются, используйте следующие элементы:

(s.l.) – для указания на то, что место издания неизвестно (*sine loco*), например: (s.l.): Greenfield, и (s.n.) – для указания на то, что название издательства неизвестно (*sine nomine*).

В случае, если издательство вам не известно, и искать информацию о месте издания вы не собираетесь, – придется оформить ссылку следующим образом: (s.l.): (s.n.). Но если это вообще возможно, – постарайтесь найти издателя!

2. Несколько авторов

i. 3 и менее

CUTLER, T., WILLIAMS, K., and WILLIAMS, J., 1986. **Keynes, Beveridge and beyond**. London: Routledge & Kegan Paul.

(N.B. Порядок, в котором приводятся фамилии авторов, должен соответствовать указанному на титульном листе.)

ii. 4 и более

PEARCE, I.F., et al., 1976. **A model of output, employment, wages and prices in the UK**. Cambridge: Cambridge University Press.

3. Редакторство

CHESTER, D.N., ed., 1951. **Lessons of the British war economy**. Westport: Greenwood Press.

Стилистические рекомендации

Заглавия книг необходимо выделять посредством жирного шрифта, подчеркивания, курсива и т. д.

Год издания при желании можно заключить в скобки, например: DOW, D., ed. (1964).

“ed.” – подходящая аббревиатура для обозначения редактора.

4. Корпоративное авторство

ASSOCIATION OF DIRECTORS OF SOCIAL SERVICES & COMMISSION FOR RACIAL EQUALITY, 1978. **Multi-racial Britain: the social services response**. London: Commission for Racial Equality.

5. Материалы конференций

Сперва следует указать лицо или организацию, ответственную за редактирование материалов. Если данную информацию установить невозможно, начните оформление ссылки с названия конференции.

Если это возможно, следует указать информацию о месте и дате проведения конференции, например:

РАЕРСКЕ, А., ed., 1992. **OOPSLA'92 conference on object-oriented programming systems, languages, and applications, Vancouver, 18–22 October, 1992**. New York: The Association for Computing Machinery.

CUNNINGHAM, S., ed., 1993. **Computer graphics: SIGGRAPH 93 conference proceedings, Anaheim, California, 1–6 August, 1993**. New York: The Association for Computing Machinery.

В случае необходимости привести ссылку на конкретную работу, включенную в сборник материалов конференции, ссылка на эту работу должна начинаться с имени ее автора. Следует также указать номера страниц в сборнике, например:

COOK, W.R., 1992. Interfaces and specifications for the smalltalk-80 collection classes. In: А. РАЕРСКЕ, ed. **OOPSLA '92 conference on object-oriented programming systems, languages, and applications, Vancouver, 18–22 October, 1992**. New York: The Association for Computing Machinery, pp. 1–15.

6. Ссылки на работы в составе других работ ("In" references)

Используются, например, при ссылке на главу, содержащуюся в работе под чьей-либо редакцией. Формат похож на приведенный выше пример ссылки на материалы конференции.

ROBINSON, E.A.G., 1951. The overall allocation of resources. In: **D.N. CHESTER**, ed., **Lessons of the British war economy**. Westport: Greenwood Press, 1951, pp. 34–57.

7. Авторефераты и диссертации

McCARTHY, D.F., 1981. **Group representation in the plural society: the case of the poverty lobby**. Ph.D. thesis, Cambridge University.

8. Анонимные работы

Если работа, по всей видимости, не содержит указаний на авторство, используйте сокращение для "Анонимно":

ANON., 1964. **A history of radio**. London: Beacon Press.

9. Коллективные работы

На энциклопедии, словари и прочие подобные работы можно ссылаться по названию:

The Europa World Yearbook, 1996. London: Europa Publications Ltd.

Ссылки на журнальные статьи (Гарвардский стиль)

Порядок приведения элементов (включая верхний и нижний регистры, а также пунктуацию) ссылки таков:

АВТОР, дата. Заголовок статьи. Название журнала, том (часть), страницы.

Например:

GREENFIELD, J., 1990. The Sevso Treasure: the legal case. **Apollo**, 132 (341), 14–16.

GOTT, R., 1989. Crumbs and the capitalists. **The Guardian**, 20th Jan, 21–22.

В случае, если авторов несколько, – применяются те же правила, как и в разделе «Ссылки на книги (Гарвардская система)». Не беспокойтесь, если в источнике, на который вы ссылаетесь, не упоминается ни одного автора. Все, что вам нужно, – поступить как указано ниже.

Например: ANON., 1989. Obscenity or censorship. **The Economist**, 312 (5 August), 33–34.

Обратите внимание

Всегда необходимо указывать как номер тома, так и номер выпуска/части. В приведенных выше примерах цифры перед скобками указывают на номер тома, а внутри скобок – на часть, то есть:

Apollo, 132 (341)
 ↑ ↑
 volume part

Стилистические рекомендации

Выделять необходимо название журнала, а не заглавие статьи. Названия месяцев можно сокращать, например: "Jan" вместо "January".

При оформлении ссылок на журналы при желании перед номерами страниц можно добавить "pp.", но не обязательно, например: Apollo, 132 (341), pp. 14–15.

Электронные публикации (Гарвардский стиль)

Растущее количество информации становится доступным в разнообразных электронных форматах. На момент написания данной статьи еще не достигнуто единодушия относительно того, как ссылаться на такие работы. Данный раздел в большей степени отражает наши собственные представления о том, что мы считаем наилучшей практикой в этом смысле. Наши соображения основываются на нескольких различных источниках, включая: Международную организацию по стандартизации (1997), Кросса и Тоула (1996), а также Ли и Крейна (1993 и 1997).

По нашему мнению, ссылки на электронные источники ненамного отличаются от ссылок на источники, представленные в бумажном формате, оформление которых в настоящей брошюре уже обсуждалось. Цель, по-прежнему, заключается в предоставлении информации, достаточной для того, чтобы дать возможность другим людям установить, к каким работам вы обращались. Как и в случае с любыми другими ссылками, главное – логическая последовательность. Приведенные ниже примеры оформления согласно *Гарвардскому стилю* носят лишь рекомендательный, но не предписывающий характер.

Интернет-источники

i. Работы отдельных авторов

Порядок приведения элементов (в том числе, верхний и нижний регистры, а также пунктуация) ссылки таковы:

АВТОР или РЕДАКТОР, год. Название [в онлайн доступе]. Место издания: Издательство. Доступно на: <URL> [Дата доступа].

Когда речь идет об Интернет-ресурсах, термин “издательство” может показаться немного старомодным. Представляется, что в качестве издателя обычно рассматривают организацию, ответственную за хостинг страниц. Тем не менее мы считаем, что указание издания или издателя не является обязательным. Раз уж вы предоставляете информацию об URL, адрес сайта можно проследить. “Дата доступа” указывает на дату посещения вами сайта. Эти данные важны постольку, поскольку содержание и расположение страниц могут изменяться очень часто, а вы таким образом информируете читателей о том, сведения об источнике приведены на конкретную дату.

Например: LIBRARY & INFORMATION SERVICES, 1997. **Electronic library resources: a subject guide to selected resources on the Internet** [online]. Nottingham: The Nottingham Trent University. Available at: <URL:http://www.ntu.ac.uk/lis/elr.htm> [Accessed 13 June 1997].

DEFOE, D., 1995. **The fortunes and the misfortunes of the famous Moll Flanders** [online]. Champaign, Illinois: Project Gutenberg. Available at: <URL:ftp://archive.org/pub/gutenberg/etext/etext95/mollf10.txt> [Accessed 13 June 1997].

Если создается впечатление, что у веб-страницы нет автора, мы рекомендуем использовать в этом качестве ее заголовок.

ii. Статьи из электронных журналов

АВТОР, год. Заголовок. Название онлайн-журнала, номер тома (выпуска). Доступно на: электронный адрес [Дата доступа].

В случае, если точного номера тома или выпуска выяснить не удастся, просто опустите эту информацию. Указание страниц также может превратиться в проблему, поскольку в электронных журналах они часто отсутствуют, так что мы предлагаем не указывать их.

Например: COYLE, M., 1996. Attacking the cult-historicists. **Renaissance Forum** [online], 1(1). Available at: <URL: http://www.hull.ac.uk/english/renforum/v1no1/coyle.htm> [Accessed 16 June 1997].

HAMMERSLEY, M., and GOMM, R., 1997. Bias in social research. **Sociological Research Online** [online], 2(1). Available at: <URL:http://www.socresonline.org.uk/socresonline/2/1/2.html> [Accessed 13 June 1997].

Если в своем тексте вы приводите цитату из статьи, содержащейся в электронном журнале, следует предоставить как можно более точную информацию о ее расположении. Скажем, вы можете указать номер параграфа, если это возможно.

Электронная почта**i. Тексты дискуссий**

АВТОР, год. Заголовок сообщения. Текст дискуссии [доступный онлайн], день и месяц. Доступно на: адрес электронной почты или <URL> [Дата доступа].

Например: SMITH, D., 1997. UK unemployment definition/figures. **European-Sociologist** [online], 13 June. Available at: mailbase@mailbase.ac.uk [Accessed 16 June 1997].

Или: SMITH, D., 1997. UK unemployment definitions/figures. **European-Sociologist** [online], 13 June. Available at: <URL: <http://www.mailbase.ac.uk/lists/european-sociologist/archive.html>> [Accessed 16 June 1997].

ii. Личные электронные письма

АВТОР, (адрес электронной почты) год. Заголовок электронного письма, день и месяц. Электронное письмо: имя адресата (адрес электронной почты).

Вряд ли у вас появится необходимость слишком часто ссылаться на личные электронные письма, как и на любую личную корреспонденцию. Однако поскольку большинство источников, к которым мы обращались, освещают данный вопрос, мы посчитали, что с нашей стороны было бы небрежностью не уделить этому внимания.

Например: HIGGINS, J., (Jeff.Higgins@univ.ac.uk) 1996. **Email is fun**. 20 June. Email to: Peter Smith (Pete.Smith@amb.ac.uk).

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

BRITISH STANDARDS INSTITUTION, 1989.

BS 1629:1989. **Recommendations for references to published material.**

BRITISH STANDARDS INSTITUTION, 1990.

BS 5605:1990. **Recommendations for citing and referencing published material.**

CROSS, P., and TOWLE, K, 1996. **A guide to citing internet sources** [online]. Bournemouth: University of Bournemouth. Available at: <URL: http://www.bournemouth.ac.uk/service-depts/lis/LIS_Pub/harvardstint.html> [Accessed 27 June 1997].

INTERNATIONAL ORGANIZATION FOR STANDARDIZATION, 1997. **Excerpts from final draft International Standard ISO 690-2** [online]. Ottawa, Canada: National Library of Canada. Available at: <URL: <http://www.nlc-bnc.ca/iso/tc46sc9/standard/690-2e.htm>> [Accessed 27 June 1997].

LI, X., and CRANE, N.B., 1993. **Electronic style: a guide to citing electronic information**. London: Meckler Ltd.

LI, X., and CRANE, N.B., 1997. **Electronic sources: APA style of citation** [online]. Available at: <URL: <http://www.uvm.edu/~ncrane/estyles/apa.html>> [Accessed 27 June 1997].

SMART, B., 1993. **Postmodernity**. London: Routledge.

СТРАХОВАНИЕ В РФ В 1998–2012 ГОДЫ: СТАТИСТИКО-ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД

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

Развитие страхования в РФ в период с 1998 по 2012 гг. анализируется в статье в статистико-политэкономическом плане. Страхование рассматривается как важнейший индикатор уровня развития капитализма. Это обосновывается и теоретически соображениями, и кратким анализом истории страхования. Показываются количественные и качественные успехи страхования в РФ по сравнению с 90-ми гг. XX в. Вместе с тем, сравнение по многим показателям его уровня и эффективности с уровнем других стран мира в настоящее время, особенно с США, показывает его крайне низкий уровень. Сравнение производится также с уровнем страхования в дореволюционной России и СССР. Анализируются недостаточно удачные усилия нескольких успешных в других областях предпринимателей модернизировать российское страхование. Низкий уровень российского страхования объясняется крайне низким уровнем капитализма в современной России.

Ключевые слова: экономика РФ в 1998–2012 гг.; страхование в РФ в 1998–2012 гг.; взаимосвязь страхования и уровня капитализма; сравнение страхования в РФ со страхованием в мире; эффективность страхования в РФ; динамика производительности труда в страховании в РФ.

INSURANCE IN RUSSIA IN 1998–2012: A STATISTICAL AND POLITECONOMICAL OVERLOOK

H.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

The article deals with the evolution of insurance in the Russian Federation in 1998–2012 through the prisms of statistical and political economy approach. Insurance is viewed as the vital indicator of the level of capitalism. The latter is justified both by theoretical insights and short historical analysis of insurance. The quantitative and qualitative success of insurance in the Russian Federation compared to 1990-s are demonstrated. However, comparison with other countries, particularly with the USA, reveals its extremely low level of development. The author also considers insurance in pre-revolutionary Russia and USSR. Insufficiently successful efforts of several successful (in other areas) entrepreneurs to modernize the Russian insurance are analyzed. The low level of the Russian insurance explains the extremely low level of capitalism in Russia, the author concludes.

Keywords: Russian economy in 1998–2012; insurance in the Russian Federation in 1998–2012; interrelation of insurance and the level of capitalism; insurance in Russia compared to other countries; effectiveness of insurance in Russia; labor productivity dynamics in insurance in Russia.

JEL classification: G22, N14, N15.

1. Введение

Страхование в РФ в 1998–2012 гг. (в некоторых случаях рассматривается и более поздний период) анализировалось мною преимущественно в политэкономическом смысле. Цифры и факты о его развитии анализируются не столько с точки зрения техники и тактики страхового дела, как в многочисленных специализированных работах, а как индикатор развития капитализма. На основе количественного и качественного анализа страхования в России в 90-е гг. мною ранее делался вывод, что капитализма в России в этот период не было (Ханин, 2014. С. 233–239). В 2000-е гг. положение в этом отношении как будто изменилось. Прежде чем характеризовать эти изменения, необходимо отметить, что в 2000-е гг. значительно расширился круг данных о состоянии страхового рынка России. Появились данные об объеме активов и резервов страховой системы, более подробные данные об отдельных страховых компаниях. Вместе с тем, публиковавшиеся статистические данные об этом рынке имели существенные недостатки. Наиболее важным из них до 2012 г. было включение в итоги страховой деятельности обязательного медицинского страхования, являющегося по своей экономической сущности (в силу отсутствия коммерческих рисков, присущих страхованию) не страхованием, а социальным обеспечением. Это приводило к огромному преувеличению объема страхования и его динамики, так как доля обязательного медицинского страхования в этот период непрерывно росла. Значительно преувеличивалась тем самым и доля страхового рынка России в мировом страховом рынке. За редчайшими исключениями (из известных мне – учебник «Страхование» (Ермасов, Ермасова, 2010)), последнее обстоятельство не учитывалось в российской экономической литературе. Для более обоснованной оценки уровня страхования в этот период производится его сопоставление с уровнем страхования в современном мире, дореволюционной России и в СССР в последний период его существования.

2. Общая характеристика развития страхования в 1998–2012 гг.

Развитие страхования в 1998–2012 гг. характеризуют данные табл. 1.

Таблица 1

Основные показатели развития страхования в 1998–2012 гг.

Показатели	1998	2006	2010	2011	2012
1. Количество страховых организаций, ед.	1493	921	600	514	431
2. Доля страховых организаций, осуществляющих прямое страхование и перестрахование, %	52,3	66,0	64,5	64	
3. Число филиалов страховых организаций, ед.	4753	5171	4567	4332	5081
4. Число филиалов на одну страховую организацию, ед.	3,06	5,6	7,6	8,5	11,8
5. Уставный капитал страховых организаций, млрд руб.	4,97	162,2	308,6	346,0	460,7
6. Сводный размер уставного капитала на одну организацию (5:1), млн руб.	3,32	176,1	514,3	673,1	1069,0
7. Сводный финансовый результат, млрд руб.	0,66	30,5	38,1	42,2	68,7
8. Страховые взносы, млрд руб.	43,6/28,7	607,1/406,0	1041,1/554,7	1267,8/665,0	812,47
9. Страховые взносы к ВВП, %	1,6/1,05	2,3/1,54	2,3/1,2	2,3/1,2	1,3
10. Страховые выплаты, млрд руб.	33,6/13,7	345,2/155,0	768,5/296,0	345,2/303,8	370,8
11. Коэффициент выплат, %	77,0/47,9	57,0/38,2	73,0/52,6	70,0/45,7	45,0/46,5

Примечание: В строках 8–11 данные представлены в двух видах – с включением ОМС и без ОМС. Источники: за 1998 г.: (Ханин, 2014. С. 233–239); за 2006–2012 гг.: (Дрошнев, Дрошнева, Космин, 2014. С. 3–6); (Федеральная служба..., 2013а. Табл. 22.32); по объему медицинского страхования премии: за 1998 г.: (Госкомстат РФ, 2003а. С. 565); в 2006 г.: (Федеральная служба..., 2007. Табл. 6.15); за 2010 г.: (Федеральная служба..., 2011. Табл. 6.16; Kalinin, 2012. P. 20); возмещение за 1998 исчислено на основе: (Госкомстат РФ, 2003а. С. 564–565); за 2010–2012 гг.: (Национальное рейтинговое агентство, 2014. С. 3).

Премии за минусом ОМС рассчитаны автором.

Данные, представленные в табл. 1, свидетельствуют о значительном количественном и качественном росте страховой системы России в 2000-е гг. За исключением ОМС он, однако, не так огромен, как показывалось ранее Росстатом. Для объективной оценки требуется индекс физического объема, который, в свою очередь, основывается на индексе тарифов (более сложный путь – использование физических характеристик). Но индекс тарифов страхования не исчисляется по неизвестным мне причинам Росстатом (возможно, из-за сложности он не исчисляется и на Западе). Поэтому приходится пользоваться косвенными оценками.

С учетом роста наиболее достоверных в статистике цен промышленной продукции, которые выросли за этот период примерно в 10 раз, в 2011 г. объем премий вырос в сравнении с 2000 г. в 2,8 раз. Но если учесть, что даже в 2000 г. реальный объем премий из-за преобладания финансовых схем составил лишь 30,4% от номинального (Ханин, 2014. С. 237), а в 2012 г., поскольку, по-видимому, все премии были реальными, рост будет в 9,3 раза. Но если воспользоваться более обоснованным изменением доли премий в ВВП, то результат окажется намного скромнее. С учетом исчисленного нами по альтернативной оценке роста ВВП за этот период в 1,48 и росте доли премий с 0,5% до 1,3%, или в 2,6 раза, рост составит 3,85 раз. Очевидно, разница определяется более чем двукратным (в 2,41 раза) превышением динамики страховых тарифов над динамикой промышленных цен, которое составило, следовательно, 24,1 раза. Внушительным является рост совокупного уставного капитала страховых компаний: в номинальном выражении за 1998–2012 гг. – в 39,95 раза, что говорит об их значительном финансовом укреплении. Этот огромный рост происходил при очень сильном сокращении числа страховых компаний, подавляющее большинство которых в начале периода были просто карликовыми и маломощными. К концу периода их число составило 28,9% от уровня начала периода, сократившись почти в 4 раза. Это сокращение произошло в результате слияний с более сильными компаниями и банкротства слабых компаний, отзыва у многих компаний лицензий, преимущественно из-за несоответствия их уставного капитала повышенным нормативам (только за 2005–2007 гг. были отозваны лицензии у 469 страховых компаний). Но оставшиеся были уже несравненно сильнее прежних. Об этом говорит более чем 300-кратный номинальный рост уставного капитала на одну страховую компанию и более чем 12,5-кратный реальный рост. При этом произошла серьезная концентрация капитала и доходов. Так, в 2012 г. на 10 крупнейших страховых компаний пришелся 61% всех страховых премий, а по страхованию жизни в 2013 г. – 86,9% всех премий по страхованию жизни, наиболее сложном для российских страхователей секторе страхования¹.

Это значительно больше, чем в США в 2012 г., когда рост по активам страховых организаций страхования жизни, тесно связанных с объемом страховых премий, составил лишь 46,6%, почти в 2 раза меньше, чем в России (ACLI, 2012. Pp. 27, 113). Об усилении концентрации капитала в отрасли говорит и рост числа филиалов на одну страховую организацию с 3,06 до 11,8 раза в 2012 г., с укреплением каждого филиала. Более чем в 100 раз вырос сводный финансовый результат, но и здесь надо иметь в виду, что в начале периода он формировался преимущественно за счет финансовых схем, а к концу периода – за счет реального страхования. Это же относится к коэффициенту выплат: при почти неизменной величине в начале периода он приходился на возмещение по финансовым схемам, а в конце – по реальному страхованию. По отношению к объему премий сводный финансовый результат вырос со скромных 2,3% в 1998 г. до 8,5% в 2012 г. С исключением финансовых схем, эта доля в 1998 г. окажется, конечно, меньше, что еще заметнее показывает достигнутый прогресс за

¹ По всем премиям: (KPMG, 2013. С. 7); по страхованию жизни: (Национальное рейтинговое агентство, 2014. С. 4).

этот период. Впервые появившиеся данные об активах страховой системы позволяют определить отношение сводного финансового результата к активам: при активах в размере 30,38 млрд долл. (Kalinin, 2012. P. 20) он составил при курсе 25 руб. за доллар в 2010 г. 1,52 млрд долл., или 5% к активам. Появились благодаря растущим доходам страховых компаний к концу периода и весьма значительные технические резервы, в размере 21 млрд долл. в 2010 г. (Kalinin, 2012. P. 20).

На значительное сокращение числа страховых компаний в 2012 г. серьезное влияние оказало введенное в этом году ограничение минимального капитала страховых компаний: 3 млн евро для компаний, занимающихся имущественным страхованием, 6 млн евро для компаний по страхованию жизни и 12 млн – для компаний по перестрахованию (Kalinin, 2012. P. 19).

Важнейшим качественным изменением в деятельности российского страхования в 2000-е гг. явилось сначала фактическое ограничение, а затем, с 2006 г., и юридический отказ от финансовых схем, использовавшихся для ухода от налогов. Именно это обстоятельство позволяет его теперь рассматривать как реальное страхование, в отличие от преимущественно мнимого в 90-е гг. Ограничение использования финансовых схем с начала 2000-х гг. определялось прежде всего улучшением финансового положения страховщиков и страхователей в связи с экономическим подъемом 2000-х гг. Он уменьшил потребность в них, поскольку у предприятий хватало регулярных доходов для своего существования и развития (и безбедной жизни собственников и управленцев). В то же время, страховщики имели возможность выделять средства для регулярных страховых платежей. Это уменьшило и потребность в финансовых схемах со стороны страхователей, окрепших в 2000-е гг. Немалое значение имели и усилия налоговых органов и Росстрахнадзора по борьбе с финансовыми схемами со стороны страхователей и страховщиков. Наконец, в 2006 г. финансовые схемы были официально запрещены (Kalinin, 2012. P. 19). И этот запрет довольно строго контролировался Росстрахнадзором и налоговыми органами.

В основе подъема страховой деятельности в РФ в 1998–2012 гг. лежал быстрый экономический рост и рост доходов и имущества населения, а также уменьшение темпов инфляции, снижавшей реальный размер возврата страховых сумм, расширение перечня страховых услуг, увеличение надежности страховых компаний.

3. Структура страховой деятельности в РФ и ее особенности

Для анализа других качественных изменений в страховой системе воспользуюсь данными о структуре премий и возмещений в 2010 г. Они представлены в табл. 2.

Таблица 2

Структура премий и возмещений в 2010 г.

Показатели	Премии в млн долл.	В % ко всем премиям	Возмещение	В % к премиям
Всего	41766	100,0	30846	73,85
1. Всего добровольное страхование	13879	44%	9312	50,7
Страхование жизни	906,4	2,2	319,6	35,3
Личное страхование (кроме жизни)	4912,2	11,7	2870	58,6
Страхование имущества и несчастных случаев (кроме обязательств)	11824	26,8	5911	52,8
Страхование обязательств	1070	2,6	116	10,8
Страхование корпоративных и финансовых рисков	319	0,7	96,4	30
2. Обязательное страхование	23387	56	21533	92
Страхование легковых автомобилей (ОСАГО)	3666	8,8	2221	61
Обязательное медицинское страхование (ОМС)	19445	46,5	19050	98
Другое обязательное страхование	276	0,7	262	95

Источник: по данным Росстрахнадзора (FSIS (data at 17.03.2011) [Op. cit.: Kalinin, 2012. P. 20]).

Таблица 2 показывает огромные отличия структуры страховой деятельности в РФ от других стран мира. Наиболее важной особенностью является огромная доля обязательного страхования. Это обстоятельство крайне затрудняет прямое сопоставление объема страхового рынка России с другими странами, где такое страхование гораздо менее распространено. Хотя отношение возмещений к премиям по самому крупному виду обязательного страхования максимально (98%), этого оказывается достаточно. Зато по добровольному страхованию отношения возмещения к премиям мало: всего 50,7%, в том числе – по страхованию жизни даже 35%. Это несравненно меньше, чем в США, где в 2012 г. отношение возмещения к премиям по страхованию жизни составило около 90% (ACLI, 2012. Pp. 18, 52). Такая разница говорит об огромной завышенности тарифов на страхование жизни в России. Неудивительно, что ответом населения является нежелание страховать жизнь в российских страховых компаниях, в связи с чем доля премий по страхованию жизни в общем объеме премий ничтожна. Жадность и расточительность наказали страховые компании низким объемом оборотов. Но и другие виды добровольного страхования являются весьма доходными, скорее всего, по той же причине. Таким образом, финансовое благополучие страховой системы в 2000-е гг. отражает не столько ее реальные успехи, сколько огромную завышенность страховых тарифов в добровольном страховании, облегчаемую ограниченностью конкуренции при сокращении числа страховых компаний. Большое влияние оказывала и недостаточность размеров возмещения, от которого под различными предлогами уклонялись многие страховые организации (о чем имеется множество свидетельств в СМИ и Интернете). Последнее отвращало граждан и предприятия от пользования их услугами. Правда, в 2011–2012 гг. произошло значительное повышение объема и доли страхования жизни: страховые премии по этому виду страхования выросли с 906,8 млн долл. в 2010 г. до 1732 млн долл. в 2012 г., – почти в два раза всего лишь за два года (этот быстрый рост продолжался в 2013 г. и в 1 квартале 2014 г.)². Но, при всей значимости, коренного сдвига в повышении объема и доли страхования жизни эти изменения пока не произвели. И в 2012 г. Россия по объему премий по страхованию жизни отставала даже от Польши, с намного меньшим населением, во много раз: в Польше в 2012 г. объем премий по страхованию жизни составил 9721 млн долл. (Swiss Re, Sigma, 2013. P. 37). При объяснении низкого объема страхования жизни в России важнейшим фактором является инфляция, которая редко отражается в страховых договорах. В силу долгосрочности страховых договоров по страхованию жизни этот фактор приобретает решающее значение. Страхователи получают страховое возмещение в значительно (нередко в несколько раз) обесцененных рублях.

Странное впечатление производит огромный разброс в соотношении между возмещениями и премиями по отдельным 20 крупнейшим страховым компаниям России в 2010 г. (с исключением обязательного медицинского страхования): от 3,95% в Generali PDF Life до 85,8% в Zurich (обе, кстати, иностранные компании) (FSIS 23.04.2011 [Op. cit.: Kalinin, 2012. P. 21]). Для сравнения: среди 10 крупнейших американских компаний страхования жизни в 1965 г. это расхождение было относительно небольшим – в интервале от 49% до 84,2% (Жуков, 1971. С. 33). Скорее всего, это является преимущественно следствием молодости новых страховых компаний.

Важным качественным улучшением в деятельности страховой системы России в этот период явилось огромное расширение долгосрочного страхования жизни – основного вида страхования на Западе. В 2000 г. премии по этому виду страхования составили 40 млн долл., или лишь 3% в общем реальном объеме премий (при обычных для западных стран 60–65%) (Ханин, 2014. С. 237). В 2010 г. премии по страхованию жизни составили уже 906 млн долл., или выросли почти в 23 раза (FSIS (data at 17.03.2011) [Op. cit.: Kalinin, 2012. P. 20]). Тем не менее их доля в общем объеме премий составила в 2010 г. лишь 2,2%, даже меньше, чем в 2000-м. Это показывает, как опасно переоценивать успехи в этой области. О том же говорит и сохраняющееся преобладание в объеме премий относительно редкого на Западе обязательного страхования – 56% (FSIS (data at 17.03.2011) [Op. cit.: Kalinin, 2012. P. 20]), что даже больше, чем в 1997 г. (41,1%) (Ханин, 2014. С. 236). Оно оставалось значительным и за исключением ОМС.

² Данные за 2012 г. по: (Swiss Re, Sigma, 2013. P. 37); за 2014 г. – по рейтингу страховых компаний страхования жизни.

4. Динамика, уровень эффективности страхования в РФ в 1998–2012 гг. и их факторы

Важным показателем успехов в области страхования явился рост производительности труда в этой отрасли. При росте премий в физическом выражении в 3,85 раза численность занятых в отрасли выросло со 104 тыс. в 1997 г. (Ханин, 2014. С. 235) до 226 тыс. в 2012 г. (Федеральная служба, 2013а), или в 2,17 раза. Таким образом, производительность труда выросла в 1,77 раза, оказавшись примерно на уровне средней по экономике. Это стало возможно благодаря росту объема деятельности (эффект масштаба), концентрации капитала и росту механизации труда сотрудников и лучшей организации этого труда. Очевидно, что рост производительности при (скорее всего) большем росте реальной оплаты труда положительно сказался на увеличении издержек страховой деятельности и росте страховых тарифов.

Улучшение условий для страховой деятельности сыграло большую роль в привлечении в отрасль иностранного капитала. И не только, и даже не столько из-за расширения конкуренции и привлечения в эту сферу дополнительного капитала, сколько из-за привнесения в нее профессиональных знаний, которых ей остро не хватало. В начале периода роль иностранного капитала в этой сфере была ничтожной из-за непривлекательности российского страхового рынка. В связи с резким улучшением экономического положения РФ в 2000-е гг. и повышением рентабельности страховой деятельности иностранный капитал, как и следовало ожидать, проявил большой интерес к растущему рынку. Этот интерес выразился в создании самостоятельных иностранных страховых компаний (но с участием российских компаний, так как был установлен лимит в 49% на участие иностранных компаний) и участии иностранных страховых компаний в капитале российских страховых компаний. Среди 10 самых крупных по страховым взносам компаний 4 – полностью или преимущественно иностранные (Альфа-страхование, РОСНО, Альянс и General PDF). Результат привлечения иностранного капитала весьма внушительен. На российском страховом рынке в 2011 г. доля иностранного капитала в акционерном капитале страховых компаний превысила установленный законом предел в 25% (Kalinin, 2012. P. 24)³, но значительно меньшую долю – в премиях. Ожидается, что в результате вступления России в ВТО этот лимит может вырасти до 50% (Kalinin, 2012. P. 24), что уже очень серьезно затронет интересы российских страховых компаний. При всем положительном влиянии иностранных компаний, они не смогли коренным образом изменить положение со страхованием в России. Очевидно, что именно ограниченная роль иностранного капитала (и, следовательно, объема премий) не позволили ему воздействовать на величину тарифов страхования в сторону снижения для привлечения клиентов.

Обращает на себя внимание тот факт, что в отличие от банковской сферы, где государство контролирует большую часть активов и кредитов, в страховой системе его роль незначительна. В анализируемый период она сократилась в результате продажи государством большей части своих активов в Росгосстрахе и некоторых других страховых компаний. Это говорит о том, что государство очень низко оценивает значимость страхования для экономики.

Для оценки эффективности страховой деятельности в РФ в 2000-е гг. огромное значение имеет уровень издержек по отношению к премиям в сравнении с США. Грубый, с учетом основных составляющих (для более детального анализа не хватает данных), расчет абсолютного уровня издержек, а также – по отношению к объему премий – представлен в табл. 3.

Таблица 3

Расчет операционных издержек в страховании РФ в 1998–2011 гг. (млрд руб., %)

Показатели	1998	2006	2010	2011
1. Страховые взносы	28,7	406,0	554,7	665,0
2. Доходы от инвестиционной деятельности	3,7	31,2	84,5	36,3
3. Страховые выплаты	13,7	155,0	296,0	303,8
4. Сводный финансовый результат	0,66	30,5	38,1	42,2
5. Операционные издержки страхования (1+2)–(3+4)	18,04	251,7	305,1	355,3
6. То же в % к страховым взносам (5:1)×100	62,9	62,0	55,0	53,4

³ Имеются и более скромные оценки доли иностранных страховых компаний.

Примечание: данные приведены за вычетом ОМС.

Источники: страховые взносы в 1998–2011 гг. – табл. 1; доходы от инвестиционной деятельности в 1998 г.: (*Госкомстат РФ, 2003b, табл. 6.9*); в 2006 году: (*Федеральная служба..., 2009, Табл. 6.13*); в 2010–2011 гг.: (*Федеральная служба..., 2013с. Табл. 6.16*).

Для сравнения с относительным уровнем издержек в США в 2012 г. проделан аналогичный расчет по компаниям страхования жизни. Он представлен в табл. 4.

Таблица 4

Расчет операционных издержек страхования в США (по компаниям страхования жизни) в 2001–2011 гг. (млрд долл., %)

Показатели	2001	2010	2011
1. Страховые взносы	395525	497126	524806
2. Операционные расходы	88402	108290	112527
3. Операционные расходы в % к страховым взносам (2:1)×100	22,3	21,7	21,4

Источник по объему страховых взносов и операционных расходов: (*ACLI, 2012. P. 65*).

Из сравнения соотношения операционных расходов и страховых взносов в РФ и США видно огромное превышение этого соотношения в РФ. Правда, здесь нет полной сопоставимости данных: для РФ взята вся сфера страхования, для США – самый крупный ее сегмент – страхование жизни, что в РФ как раз пока занимает небольшой удельный вес по объему собранных премий. К тому же, в США имеется специализация компаний по видам страхования, в России же такой специализации нет. Тем не менее, как мне представляется, сравнение все же оправданно. Вряд ли страхование жизни проще и менее затратно с точки зрения операционных расходов, чем прочие виды страхования. Если исходить из этого (здесь требуются дополнительные исследования), то очевидно основное превосходство США по экономичности расходов на страхование: относительно премий доля операционных расходов в США почти в 3 раза ниже. Именно это обстоятельство вынуждает российские компании устанавливать завышенные тарифы страхования и ограничивать страховые выплаты, подрывая тем самым свою конкурентоспособность. Вместе с тем, как видно из табл. 4, после 2006 г. в России наблюдается известное понижение соотношения операционных расходов к страховым взносам при сохранении очень большого разрыва с США по этому показателю.

Интересно сравнить нынешний уровень данного соотношения с уровнем в СССР. Соответствующий расчет представлен в табл. 5.

Таблица 5

Расчет соотношения между операционными расходами и страховыми взносами в СССР в 1989–1990 гг. (млрд руб., %)

Показатели	1989	1990
1. Страховые взносы	18,1	19,9
2. Операционные, хозяйственные и другие расходы на ведение дел	0,98	1,19
3. Соотношение операционных расходов и страховых платежей (2:1)×100	5,4	6,0

Источник: (*Госкомстат СССР, 1991b. С. 43*).

Как видно, соотношение между операционными расходами и страховыми взносами в СССР было примерно в 10 раз (!) ниже, чем в нынешней России, и почти в 4 раза лучше, чем в США. В значительной степени для РФ и США это плата за большее разнообразие услуг. Но, видимо, в немалой степени – плата за меньший масштаб и неэкономичность страховой деятельности по сравнению с СССР, преувеличенно считающийся многими экономистами образцом расточительности.

Важнейшей причиной завышенных страховых тарифов в России является низкая величина доходов страховых компаний от инвестиционной деятельности. Данные по РФ за 1998–2011 гг. по соотношению доходов от инвестиций к страховым взносам представлены в табл. 6.

Таблица 6

**Отношение доходов от инвестиций к страховым взносам
в РФ за 1998–2011 гг. (млрд руб., %)**

Показатели	1998	2006	2010	2011
1. Страховые взносы	28,7	406,0	554,7	665,0
2. Доходы от инвестиций	3,7	31,2	84,5	36,3
3. Отношение доходов от инвестиций к страховым взносам (2:1)×100	12,9	7,7	15,2	5,5

Источник: таблица 3, рассчитано автором.

Бросается в глаза крайняя неустойчивость соотношения доходов от инвестиций к страховым взносам, что говорит о волатильности финансового и других рынков в России. Для сравнения приведены данные по США за 2001–2011 гг. (табл. 7).

Таблица 7

**Соотношение между доходами от инвестиций и премиями в страховых
компаниях жизни США за 2001–2011 гг. (млрд долл., %)**

Показатели	2001	2010	2011
1. Страховые премии	480,0	571,0	644,0
2. Доходы от инвестиций	203,3	212,8	221,0
3. Отношение доходов от инвестиций к страховым премиям (2:1)×100	42,3	37,2	34,3

Источник: (ACLI, 2012. P. 65).

Сравнение таблиц 6 и 7 показывает, что инвестиционные доходы страховых компаний США намного устойчивее, из-за меньшей волатильности рынков. Большое влияние оказывает и разница в соотношении резервов и годовых премий. В США это соотношение по компаниям страхования жизни (табл. 7; 8) составило в 2011 г. 7,2 раза. В РФ в 2010 г. оно составило 0,94 (при переводе в рубли по курсу 25:1, резервов в 21 млрд долл.). Конечно, полной сравнимости здесь не наблюдается: в США взяты компании страхования жизни, в РФ – все страховые компании, среди которых по активам и премиям компании страхования жизни занимают небольшое место. Вопрос, следовательно, – в соотношении резервов и премий в компаниях страхования жизни и прочих компаниях. Для сравнения, воспользуюсь данными за ряд лет. Правда, вместо резервов придется взять активы. Но это не скажется на точности расчетов, так как резервы устойчиво занимают 75–80% активов. Здесь сказалось и преобладание в США в премиях и резервах компаний страхования жизни с большим соотношением резервов к премиям. В табл. 8 представлено соотношение между активами и премиями страховых компаний США за 1960–2009 гг. (к сожалению, данные об активах по компаниям имущественного страхования и страхования от несчастных случаев отсутствуют).

Таблица 8

Соотношение активов и премий в страховых компаниях США за 1960–2009 гг. (млрд долл.)

Показатели	1960	1967	1987	2009
Компании страхования жизни				
1. Активы	119,7	177,2	1044,5	4959,0
2. Премии	17,4	29,4(1)	314,2	781,4
3. Соотношение активов и премий	6,88	6,03	3,32	6,35

Окончание табл. 8

Показатели	1960	1967	1987	2009
Компании страхования имущества и от несчастных случаев				
4. Активы	38,7	48,7	426,7	Нет данных
5. Премии	21,3	36,1(1)	193,2	422,9
6. Соотношение активов и премий	1,82	1,34	2,21	

Примечание: данные в скобках – результат экстраполяции данных между 1965 и 1966 гг.

Источники: за 1960 и 1967 гг.: (Жуков, 1971. С. 15, 46); за 1987 год: (U.S. Department of Commerce, 1989. P. 508, 510); за 2009 г.: (Census Bureau (U.S.), 2012. P. 754–755); за 2011 г. исчислено исходя из объема резервов (табл. 9) и доли резервов в активах.

Как следует из таблицы 8, и по компаниям страхования жизни, и по компаниям страхования имущества, при всех колебаниях соотношения активов к премиям (определяемых и изменениями в их структуре и эффективности), это соотношение было всегда намного больше, чем в России в 2010 г. Отсюда следует, что разница по этому соотношению с США определялась не только разницей в доле различных видов страхования, но и – в эффективности деятельности страховых компаний. Недостатки резервов страховых компаний в России делают многие из них недостаточно надежными.

Поэтому требуется сравнить относительную эффективность использования страховых резервов. В России она как будто достаточно значительна: 16,1% в 2010 г. (84,5 млрд. руб.: 525 млрд. руб.), что намного превышает доходность вкладов в коммерческих банках и реальный уровень инфляции. Но как раз 2010 г. оказался рекордным по объему доходов от инвестиций. Следовательно, в остальные годы их доходность скорее всего, окажется весьма низкой. Данные по эффективности использования доходов в США в 2011–2012 гг. представлены в табл. 9.

Таблица 9

**Эффективность использования страховых резервов в США в 2001–2012 гг.
по компаниям страхования жизни (млрд долл., %)**

Показатели	2001	2011	2012
1. Объем резервов	2885,0	4643,6	4803,0
2. Доходы от инвестиций	203,3	212,8	221,0
3. Доходность инвестиций в %	7,0	4,6	4,6

Источники: табл. 7; (ACLI, 2012).

Очевидно, что волатильность доходов от инвестиций значительно меньше, чем в России. Что касается абсолютного уровня доходности инвестиций, то, с учетом ежегодного роста цен в этот период (2% в США и 10% в РФ), этот уровень (кроме рекордного 2010 г.) может оказаться даже убыточным. Это связано со слабостями финансового рынка России и с дефектами инвестиционной политики российских страховых компаний.

Имеющиеся несомненные успехи России в страховом деле в 2000-е гг. не могут скрыть ее весьма скромный уровень по мировым меркам даже в количественном отношении. Он может несколько впечатлить только по отношению к странам Центральной и Восточной Европы (без Прибалтики). Здесь Россия по общему объему премий занимает первое место, что неудивительно, принимая во внимание численность ее населения. По общей величине премий ее удельный вес составил в 2012 г. 40,5% рынка стран Центральной и Восточной Европы, в том числе по страхованию жизни – лишь 9,1% (исчислено по: (Swiss Re, Sigma, 2013. P. 37, 39)). Но очевидно, что доля населения России превышает в общем населении сравнимого региона долю по размерам премий. Вместе с тем, доля по премиям всего мира составила в 2010 г. лишь 0,56%, почти в четыре раза ниже, чем доля в населении, и на 24-м месте в мире, а по страхованию жизни – даже совершенно

ничтожные 0,06% (*Swiss Re, Sigma, 2013. P. 35*)⁴. В свою очередь, по душевым премиям она занимала в этом году 59-е место в мире, находясь позади Колумбии (*Swiss Re, Sigma, 2013. P. 40*). Еще ниже ранг России по доле премий в ВВП. Здесь она занимает, по расчетам Компании Swiss Re, 73-е место с долей в 1,33%, куда включено ОМС, вместо 0,56% – самом низком из 88 стран мира, перечисленных в обзоре Swiss Re (*Swiss Re, Sigma, 2013. P. 41*). Таким образом, указанные выше достижения выглядят внушительно лишь по сравнению с 90-ми годами, на фоне крайне низкого исходного уровня.

Очень скромными видятся возможности страховых компаний вкладывать свои резервы в экономику страны, учитывая небольшие размеры их технических резервов и непрочное финансовое положение, в то время как в западных странах страховые компании являются очень важным субъектом финансирования бюджетов разного уровня и долгосрочных вложений в экономику. Ничтожна роль страхового бизнеса в экономической и политической жизни страны (в отличие от США и других западных стран, где она велика). Руководители страховых компаний очень редко упоминаются в общей и деловой прессе. Немногочисленные попытки известных бизнесменов заняться страховым предпринимательством заканчивались разочарованием. Показательна в этом отношении попытка, предпринятая в начале 2000-х гг. известным и очень успешным инвестором Рубеном Варданяном.

Добившийся больших успехов в инвестиционном банковском бизнесе, этот действительно выдающийся предприниматель решил попробовать свои силы в страховом деле. Консорциум инвесторов во главе с возглавляемой им инвестиционной компанией «Тройка Диалог» в конце 2001 г. приобрела у российского правительства за 41 млн долл. 49% акций ОАО «Росгосстрах» – наследницы Госстраха СССР на территории России, которая в этот период контролировала 30% российского рынка страхования (*Кетс де Врис и др., 2005. С. 241*). Объясняя столь неожиданное решение, означавшее смену прежнего профиля деятельности, Варданян руководствовался следующими соображениями (*Кетс де Врис и др., 2005. С. 241–242*).

1. Коммерческие. Обширная розничная сеть Росгосстраха, как он думал, прекрасно подходила для продажи таких финансовых продуктов «Тройки Диалог», как паевые фонды и акции/облигации клиентов компании. Варданян считал, что в случае эффективной работы сети «Тройка», будучи партнером Росгосстраха, получит долгосрочное преимущество перед другими российскими и зарубежными инвестиционными банками.

2. Стратегические. Варданян верил, что воскрешение такой компании, как Росгосстрах, укрепит положение российской финансовой сферы и пойдет на пользу российскому обществу и государству в целом: «Если мне удастся сделать эту компанию привлекательной для финансовых инвесторов, я буду считать, что в этой стране рыночная экономика победила».

3. Финансовые. Варданян и другие акционеры «Тройки Диалог» расценивали, что это привлекательный проект прямого инвестирования (private equity), позволяющий повысить стоимость компании: «Консорциум инвесторов приобретет компанию, полностью ее реструктурирует, повышает ее рыночную стоимость, а затем выходит из проекта – частично, через IPO, или полностью, через продажу».

4. Личные. Варданян не скрывал тот факт, что Росгосстрах привлекал его как объект управления: «Тройка» – мое дитя и мой дом, компания вырастила меня, а я ее. С Росгосстрахом все по-другому. Это дитя советской системы, полностью изменить ее – задача суперсложная, но и увлекательная. Масштабы проекта огромны: в Росгосстрахе работали 60 тысяч сотрудников. Их средний возраст составлял 50 лет, у компании было множество нерешенных проблем в филиалах по всей России, от Калининграда до Владивостока».

Хочу обратить особое внимание в этом перечне побудительных причин на две из них. Во-первых, Варданян проявил редчайшее для российского предпринимателя политэкономическое понимание, связав судьбу российского капитализма с судьбой страхового дела, и рассматривал свое участие в страховом деле не только как коммерческий проект, но и как выполнение своего профессионального и гражданского долга. Во-вторых, он рассматривал свою деятельность в Росгосстрахе как личный вызов, проверку своих профессиональных и управленческих способностей.

Получив от акционеров назначение генеральным директором Росгосстраха, Варданян очень энергично принялся за реорганизацию компании (*Кетс де Врис и др., 2005. С. 268–271*). Он корен-

⁴ Владимир Калинин ошибочно определил эту долю в 0,96% (*Kalinin, 2012. P. 17*).

ным образом меняет структуру компании, заменяет ее руководство совершенно новыми людьми из лучших российских компаний, улучшает систему стимулирования, посещает многие филиалы компании. Однако через 20 месяцев пребывания в новой должности Варданян покидает компанию, и она переходит к новым владельцам. Очевидно, что деятельность во главе компании не позволила Варданяну осуществить свои далеко идущие планы. Правда, компания в 2003 и 2004 гг. увеличивала каждый год объем премий в два раза (*Кетс де Врис и др., 2005. С. 276*), и в этом отношении сильно отличалась в лучшую сторону от общих показателей по страховой системе России в эти годы (35% и 5,3%, соответственно (*Федеральная служба, 2007*)). Но ни стратегические, ни личные цели прихода в страховой бизнес Варданяну решить не удалось. Компания не сумела качественно улучшить свою работу.

Несколько более удачливым оказался другой очень успешный инвестиционный банкир-гражданин США Борис Йордан. Он пришел в страховой бизнес России в конце 90-х гг., создав страховую компанию «Ренессанс-страхование» и возглавив ее в середине 2000-х гг. Возглавив компанию, Йордан строил огромные планы по ее расширению, исходя из слабости конкуренции на этом рынке и его узости по сравнению с другими странами. Он явно намеревался сделать ее ведущей на страховом рынке России. Лишь частично эти планы осуществились. Действительно, компания за 2004–2013 гг. повысила свое место в рейтинге страховых компаний с 36-го в 2004 г. до 11-го в 2013-м, и по выплатам – с 50-го места в 2004 г. до 10-го места в 2013-м (но при 3-м месте среди компаний страхования жизни)⁵. Однако это было еще очень далеко от лидерства: компания по премиям не вошла в первую десятку страховых компаний России. Примечательно, что доля выплат по отношению к взносам у компании выросла с 30,5% в 2004 г. до 69,3% в 2013-м – намного больше, чем в среднем у российских страховых компаний. Очевидно, что компания оказалась намного более эффективной и честной по отношению к потребителям, чем подавляющее большинство российских компаний. Но переворот на страховом рынке России она не произвела.

Скромными оказались успехи в страховом бизнесе и такого очень успешного в водочном и банковском бизнесе предпринимателя, каким является Рустам Тарико. Он вступил в него в середине 2000-х гг., создав ЗАО «Русский стандарт страхование». Но и оно не добилось прорывных успехов. Правда, среди компаний страхования жизни она в I полугодии 2008 г. заняла по объему премий очень почетное для молодой компании 3-е место при поразительно низком уровне выплат в 0,98%⁶, но уже на 31.03.2014 г. скатилась на 11-е место.

Общим для всех рассмотренных случаев является то, что талантливые предприниматели осознавали потенциальную прибыльность страхования в России, ввиду его низкого уровня и слабости конкуренции. Но их надежды повторить свои успехи в других областях предпринимательства не оправдались. Страховой бизнес оказался очень плохо реформируемым даже самыми лучшими и талантливыми российскими предпринимателями. Как и участие иностранного капитала. Очевидно, что ему мешали очень серьезные системные препятствия.

5. Страхование как индикатор развития капитализма в современной России

Современное страхование – дитя капитализма. Это закономерное. Для своего успеха капиталист должен быть предусмотрительным и расчетливым. То и другое обеспечивается страхованием. Как для предпринимателей, так и для частных лиц. Именно поэтому уровень развития страхования является индикатором уровня капитализма. Достаточно сопоставить уровень развития капитализма и страхования, – и вы обнаруживаете практически полное совпадение. Современное страхование возникло в городах Северной Италии в XIV–XV вв., затем его центры перемещались последовательно в будущие центры капитализма: Нидерланды, Великобритания, США. Для выявления связи капитализма и страхования целесообразно проанализировать его развитие в дореволюционной России в период перед Октябрьской революцией. Об уровне развития капитализма в этот период до сих пор ожесточенно спорят, – при этом совсем не обязательно по линии противников и сторонников капитализма. Часть советских историков обосновывали относительно высокий уровень капитализма в качестве предпосылки Октябрьской революции. Другие (новая историческая школа) оспаривали

⁵ Источник: <http://www.insur-info.ru/orgsandcomps/25/analytics/>; <http://www.insur-info.ru/orgsandcomps/25/analytics/?section=ranking>.

⁶ Источник: (*Ермасов, Ермасова, 2010. С. 68*), а также рейтинг страховых компаний страхования жизни за 2012 год.

данное утверждение, объясняя этим трудности социалистического строительства. Каждая концепция опиралась на реальные факты. Первая – на высокий уровень концентрации промышленного производства, развитую систему монополий. Вторая – на многочисленные феодальные пережитки и высокую долю сельского хозяйства в экономике. Посмотрим на эту проблему сквозь призму развития страхования. На конец 1915 г. в целом по отечественным и иностранным страховым обществам величина резерва премий составляла около 340 млн руб., в том числе компаний страхования жизни – 260 млн руб. (Ермасов, Ермасова, 2010. С. 34). Для сопоставления с ВВП воспользуемся его уровнем в 1913 г., поскольку для военных лет его расчеты не производились (недавние расчеты М. Харрисона и Н. Маркевича нуждаются в проверке). В 1913 г. по наиболее авторитетным расчетам Поля Грегори чистый национальный продукт (он отличается от ВВП на объем потребления основного капитала) составил 20 266 млн руб. (Gregory, 1994. App. A, p. 142). Отношение резервов к чистому национальному продукту, таким образом, составило 1,6%. По США имеются данные для 1910 г. В этом году резервы компаний по страхованию жизни составили 3,2 млрд долл., увеличившись по сравнению с 1900 г. на 1,8 млрд долл., или на 180 млн ежегодно (Жуков, 1971. С. 41), что дает при прямой экстраполяции 4,1 млрд. долл. При курсе рубля к доллару в 1913 г. 2:1 резервы по страхованию жизни составили в 1915 г. 130 млн долл., или 3,2% от уровня США (или в 30 раз меньше). Примерно таким же оно было и для всех резервов, поскольку соотношение между резервами по всему страхованию и страхованию жизни было примерно одинаковым. В то же время, соотношение по национальному доходу в 1913 г. между Россией и США составило 18,9% (Жуков, 1971. С. 41). Скорее всего, таким же оно было и по ВВП. Таким образом, по плотности страхования (объем страхования к ВВП) Россия отставала ($3,2:18,9=0,169$) в 6 раз. Осмелюсь утверждать, что таким же было и отставание в развитии капитализма. Здесь, помимо институциональных особенностей российского общества и экономики, сказались и особенности национального менталитета, поскольку принцип «авось, небось и как-нибудь» практически несовместим с капитализмом.

Посмотрим, как складывается соотношение по уровню плотности страхования в современных России и США. Правда, для этого придется использовать не показатель величины резервов, по которому нет сопоставимых данных, а хорошо коррелирующий с ним объем страховых взносов по отношению к ВВП. В 2012 г. оно составило в США 8,18%, в том числе по страхованию жизни – 3,65% (Kennedy, 1987. P. 243), в России – 1,3%, в том числе по страхованию жизни – 0,09% (Swiss Re, Sigma, 2013. P. 41). Таким образом, по страхованию в целом относительное отставание в 2012 г. составило 6,3 раза, практически как в 1915 г., а по страхованию жизни отставание составило 40,55 раза – намного больше, чем в 1915-м. Однако здесь очень важно учитывать разный уровень страховых премий. Если связывать его только с относительным ростом по сравнению с ценами на промышленную продукцию в 1998–2012 гг., то он окажется больше в 2,4 раза. Но скорее всего, разница была и раньше. В то же время, в дореволюционной России в условиях открытой экономики эти тарифы были, по-видимому, близки к американским. Тогда отставание от США составит в физическом выражении уже 18 раз, а по страхованию жизни – намного больше.

Сравнение с Китаем, начавшим переход от командной к рыночной экономике лишь на несколько лет раньше России, показывает, что по отношению объема страховых премий к ВВП Китай значительно опережает Россию: в 2012 г. у Китая оно равнялось 2,96%, в том числе по страхованию жизни – 1,7% (Swiss Re, Sigma, 2013. P. 41). Мало утешает тот факт, что Россия по этому показателю опережает Белоруссию, Казахстан и ряд мусульманских стран Ближнего Востока, но отстает даже от Украины (Swiss Re, Sigma, 2013. P. 41). Здесь уместно отметить огромное отставание современной России по страхованию жизни также и от РСФСР (по количеству заключенных договоров). В 2012 г. население имело 6,29 млн заключенных договоров по страхованию жизни, правда, увеличившись с 4,52 млн в 2011 г., или почти на 40% (Федеральная служба..., 2013b. Табл. 4.10), в то время как в 1989 г. в РСФСР имелось примерно 50 млн заключенных договоров страхования жизни⁷, или почти в 8 раз больше, чем в РСФСР в 2012-м. В этом сказались огромные относительные тарифы по стра-

⁷ Рассчитано по данным о численности договоров по страхованию жизни в СССР (84 млн) и доле РСФСР в платежах по добровольному страхованию среди населения, где преобладало страхование жизни (62,4%) (Министерство финансов СССР, 1990. С. 59; Госкомстат СССР, 1991а).

хованию жизни в современной России относительно СССР и огромная социальная дифференциация населения, не позволяющие большей ее части оплачивать премии по страхованию жизни, а также недоверие к частным страховым компаниям (в отличие от Госстраха СССР, чья платежеспособность обеспечивалась не только его резервами, но и всеми финансовыми ресурсами СССР, пока он не распался вместе с Госстрахом, похоронив и его страховые полисы).

Мотивы к страхованию в современной России низки. К традиционным российским особенностям добавились особенности характера современного российского капитализма и общества современной России. Начну со страхования жизни. Для значительной части населения оно недоступно либо ввиду ее низкого уровня, не позволяющего уплачивать премии, и/или из-за завышенных тарифов страхования. Что касается наиболее состоятельных слоев общества, составляющих значительный удельный вес пользователей страховых услуг в этой области, то для них в России гораздо более надежной страховкой, чем страховой полис в сомнительных по надежности российских страховых компаниях, является счет в иностранном банке и недвижимость за границей. Что касается страхования имущества юридических лиц, то здесь труднопреодолимым препятствием является огромная заниженность стоимости основных фондов, которая, по нашим расчетам, в среднем по экономике составляет около 12 раз, и та же слабая надежность страховых компаний. То, что в страховой литературе политкорректно называется низкой страховой культурой, скрывает гораздо более важные особенности современной России.

6. Заключение

На первый взгляд, в 1998–2012 гг. отмечался количественный и качественный прогресс в страховании в России: наблюдался рост объема премий, заметный рост доли премий в ВВП, страхование избавилось от главного порока 90-х годов – финансовых схем, сократилось число слабых и дутых страховых компаний. Впервые ощутимым стал главный вид страхования – страхование жизни. Страхование привлекло к себе немало талантливых предпринимателей, иностранный капитал. Энергично действовали в этой области регулирующие органы. Тем не менее, более тщательный анализ показывает, что страхование продолжает оставаться одной из самых слабых и неэффективных отраслей российской экономики. Это выявляется сравнением его с мировым уровнем, где оно занимает в расчете на душу населения одно из последних мест. Объемы страхования жизни даже значительно ниже, чем в СССР. Крайне велики издержки страховой деятельности, низка культура обслуживания, узок спектр страховых услуг. Ничтожна роль страховых компаний в инвестиционном процессе, в деловом мире. Главная причина этого низкого уровня не в малых усилиях предпринимателей и регулирующих органов, а в низком уровне капитализма в России. Страхование – лишь зеркало этого низкого уровня. Подтверждается предупреждение Леха Валенсы, сделанное в 1990 г. о трудностях перехода от социализма к капитализму: все знают, как из аквариума сделать уху, но никто не знает, как из ухи сделать аквариум. Особенно, добавлю, в России – с ее историческими и ментальными особенностями. Данное обстоятельство почему-то не замечают многие российские экономисты, анализируя причины происходящего в 2013–2014 гг. экономического кризиса (*Ханин, Фомин, 2013; 2014*) (а многие не замечают и самого кризиса, подменяя его падением темпов роста). Понятно, что это сказалось в практическом прекращении физического (с учетом реального роста цен в экономике) роста премий по итогам I квартала 2014 г. Судьба страхового сектора теснейшим образом зависит от судьбы капитализма в России. Пока она весьма сомнительна.

Выражаю благодарность за ценные советы при подготовке статьи: В.П. Бусыгина, М. Эллмана и Д.А. Фомина.

ЛИТЕРАТУРА

Госкомстат РФ (2003а). Российский статистический ежегодник – 2003. Статистический сборник. М.

Госкомстат РФ (2003б). Финансы России – 2002. Статистический сборник. М. Доступно на: http://www.gks.ru/bgd/regl/bo2_51/main.htm.

- Госкомстат СССР* (1991a). Финансы России 1991. Статистический сборник. М.
- Госкомстат СССР* (1991b). Финансы СССР (1989–1990 гг.). Статистический сборник. М.
- Дрошнев В.В., Дрошнева М.Д., Космин И.Ф.* (2014). Комплексная оценка развития страхового рынка России // *Страховое дело*, № 5, с. 3–7.
- Ермасова С.В., Ермасова Н.Б.* (2010). Страхование. М.: Юрайт, Высшее образование.
- Жуков Е.Ф.* (1971). Страховые монополии в экономике США. М.
- Кетс де Врис М., Шекшня С., Коротов К., Флорент-Трейси Э.* (2005). Новые лидеры российского бизнеса. М.: Альпина Бизнес Букс, 339 с.
- Министерство Финансов СССР* (1990). Государственное страхование в СССР. Краткий статистический справочник. М.
- Национальное рейтинговое агентство* (2014). Страховой рынок в 2013 году. Аналитический обзор // Доступно на: http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/19.pdf.
- Федеральная служба государственной статистики* (2007). Финансы России – 2006. Статистический сборник. М. Доступно на: http://www.gks.ru/bgd/regl/Bo2_51/main.htm.
- Федеральная служба государственной статистики* (2009). Финансы России – 2008. Статистический сборник. М. Доступно на: http://www.gks.ru/bgd/regl/Bo2_51/main.htm.
- Федеральная служба государственной статистики* (2011). Финансы России – 2010. Статистический сборник. М. Доступно на: http://www.gks.ru/bgd/regl/Bo2_51/main.htm.
- Федеральная служба государственной статистики* (2013a). Российский статистический ежегодник – 2013. Статистический сборник. М.
- Федеральная служба государственной статистики* (2013b). Социальное положение и уровень жизни населения России – 2013. Статистический сборник. М.
- Федеральная служба государственной статистики* (2013c). Финансы России – 2012. Статистический сборник. М. Доступно на: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_51/Main.htm.
- Ханин Г.И.* (2014). Экономика России в новейшее время. Российская экономика в 1992–1998 годы. Новосибирск.
- Ханин Г.И., Фомин Д.А.* (2013). В России начался экономический кризис, и он, скорее всего, будет долгим // *Terra Economicus*, т. 11, № 2, с. 6–13.
- Ханин Г.И., Фомин Д.А.* (2014). Лукавая цифра против экономики России // *Ведомости*, 18 марта.
- KPMG* (2013). Рынок страхования в 2013 году // *kpmg.ru*. Доступно на: http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_FS_3r_2013.pdf.
- ACLI* (2012). American Council of Life Insurers Life Insurers Fact Books 2012 // Available at: <https://www.acli.com/Tools/Industry%20Facts/Life%20Insurers%20Fact%20Book/Pages/RP12-007.aspx>.
- Census Bureau (U.S.)* (2012). Statistical Abstract of the United States 2012 (Paperback) (Statistical Abstract of the U.S.) // *Library Thing*. Available at: <http://www.librarything.com/series/Statistical+Abstract+of+the+United+States>.
- FSIS (Russian insurance supervisory authority)* (data at 17.03.2011) [*Op. cit.: Kalinin, 2012. P. 20*].
- FSIS (Russian insurance supervisory authority)* (data at 23.04.2011) [*Op. cit.: Kalinin, 2012. P. 21*].
- Gregory P.R.* (1994). Before Command. Princeton, New Jersey: Princeton Univ. Press.
- Kalinin V.* (2012). The Insurance Market in Russia // *MAPFRE*. Available at: <http://www.mapfre.com/mapfre/docs/html/revistas/trebol/n61/pdf/Articulo2-en.pdf>.
- Kennedy P.* (1987). The Rise and Fall of the Great Powers. New York: Vintage Books.
- U.S. Department of Commerce* (1989). Statistical Abstracts of the United States 1989 // *Library Thing*. Available at: <http://www.librarything.com/series/Statistical+Abstract+of+the+United+States>.

REFERENCES

- Droshnev V.V., Droshneva M.D. and Kosmin I.F.* (2014). A comprehensive assessment of the development of the insurance market in Russia. *Insurance*, no. 5, pp. 3–7. (In Russian.)
- Ermasov S.V. and Ermasova N.B.* (2010). Insurance. Moscow: Yuright Publ., Vyshee obrazovaniye Publ. (In Russian.)
- Federal State Statistics Service of the Russian Federation* (2007). Russia's Finance – 2006. Statistical compilation. Moscow. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/Bo2_51/main.htm. (In Russian.)

- Federal State Statistics Service of the Russian Federation* (2009). Russia's Finance – 2008. Statistical compilation. Moscow. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/Bo2_51/main.htm. (In Russian.)
- Federal State Statistics Service of the Russian Federation* (2011). Russia's Finance – 2010. Statistical compilation. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/Bo2_51/main.htm. Moscow. (In Russian.)
- Federal State Statistics Service of the Russian Federation* (2013a). Statistical Yearbook of Russia – 2013. Moscow. (In Russian.)
- Federal State Statistics Service of the Russian Federation* (2013b). Social status and standard of living of Russians – 2013. Statistical compilation. Moscow. (In Russian.)
- Federal State Statistics Service of the Russian Federation* (2013c). Russia's Finance – 2012. Statistical compilation. Moscow. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_51/Main.htm. (In Russian.)
- Government State Statistics Service of the Russian Federation* (2003a). Statistical Yearbook of Russia – 2003. Moscow. (In Russian.)
- Government State Statistics Service of the Russian Federation* (2003b). Russia's Finance – 2002. Statistical compilation. Moscow. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/bo2_51/main.htm. (In Russian.)
- Government State Statistics Service of the USSR* (1991a). Finance in Russia 1991. Statistical compilation. Moscow. (In Russian.)
- Government State Statistics Service of the USSR* (1991b). Finance in USSR (1989–1990). Statistical compilation. Moscow. (In Russian.)
- Kets de Vries M., Shekshnia S., Korotov K. and Florent-Treacy E.* (2005). New leaders of the Russian Business. Moscow: Alpina Business Books, 339 p. (In Russian.)
- Khanin H.I.* (2014). Economic history of Russia in modern times. Russian economy in 1992–1998. Novosibirsk. (In Russian.)
- Khanin H.I. and Fomin D.A.* (2013). The economic crisis has emerged in Russia – most likely, for a long time.... *Terra Economicus*, vol. 11, no. 2, pp. 6–13. (In Russian.)
- Khanin H.I. and Fomin D.A.* (2014). Crafty figure against the Russian economy. *Vedomosti*, March 18. (In Russian.)
- KPMG* (2013). Insurance market in 2013. *kpmg.ru*. Available at: http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_FS_3r_2013.pdf. (In Russian.)
- Ministry of Finance of USSR* (1990). Government insurance in USSR. Moscow. (In Russian.)
- National Ranking Agency* (2014). Insurance market in 2013. Analytical review. Available at: http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/19.pdf. (In Russian.)
- Zhukov E.F.* (1971). Insurance monopolies in the USA economy. Moscow. (In Russian.)
- ACLI* (2012). American Council of Life Insurers Life Insurers Fact Books 2012. Available at: <https://www.acli.com/Tools/Industry%20Facts/Life%20Insurers%20Fact%20Book/Pages/RP12-007.aspx>.
- Census Bureau (U.S.)* (2012). Statistical Abstract of the United States 2012 (Paperback) (Statistical Abstract of the U.S.). *Library Thing*. Available at: <http://www.librarything.com/series/Statistical+Abstract+of+the+United+States>.
- FSIS (Russian insurance supervisory authority)* (data at 17.03.2011) [*Op. cit.: Kalinin, 2012. P. 20*].
- FSIS (Russian insurance supervisory authority)* (data at 23.04.2011) [*Op. cit.: Kalinin, 2012. P. 21*].
- Gregory P.R.* (1994). Before Command. Princeton, New Jersey: Princeton Univ. Press.
- Kalinin V.* (2012). The Insurance Market in Russia. *MAPFRE*. Available at: <http://www.mapfre.com/mapfrere/docs/html/revistas/trebol/n61/pdf/Articulo2-en.pdf>.
- Kennedy P.* (1987). The Rise and Fall of the Great Powers. New York: Vintage Books.
- U.S. Department of Commerce* (1989). Statistical Abstracts of the United States 1989. *Library Thing*. Available at: <http://www.librarything.com/series/Statistical+Abstract+of+the+United+States>.

ЭВОЛЮЦИЯ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА ЛЕОНТЬЕВЫХ В XIX – НАЧАЛЕ XX ВВ.

М.Н. БАРЫШНИКОВ,

доктор исторических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки РФ,
Российский государственный педагогический университет
им. А.И. Герцена, г. Санкт-Петербург,
e-mail: barmini@list.ru

Семейный бизнес являл собой основной экономический фактор в Российской империи. Эта статья иллюстрирует его значимость и проблемы, связанные с эффективностью семейной фирмы на основе эмпирических данных промышленного бизнеса Леонтьевых в XIX – начале XX вв. Наша цель заключается в рассмотрении индивидуальных и групповых интересов и их влияния на преемственность семейного бизнеса. Отсюда следует ряд выводов. Один из них заключается в том, что старообрядческие ценности определяли семейный бизнес в социокультурном контексте, в котором межличностные отношения внутри и вне семьи испытывали различные воздействия этнической и религиозной среды. В данном отношении изучение семейных фирм в их организационном контексте обеспечивает более полное понимание динамики, лежащей в основе выбора и деятельности в фамильном бизнесе.

Ключевые слова: российский бизнес; история бизнеса; фирма Леонтьевых; семейные фирмы; собственность; управление; институты; интересы.

EVOLUTION OF LEONTIEVS' FAMILY BUSINESS IN XIX AND EARLY XX CENTURIES

M.N. BARYSHNIKOV,

Doctor of History (DSc), Professor,
Honored Worker of Science of the Russian Federation,
The Herzen State Pedagogical University of Russia, St. Petersburg,
e-mail: barmini@list.ru

Family businesses represent a major economic factor in the Russian Empire. The article illustrates the importance and problems associated with the efficiency of the family firm on the basis of empirical data of Leontievs' industrial business (XIX and early XX centuries). Our objective is to examine individual and group interests and their effect on family business succession. Several implications are drawn. One of these is that Old Believers values place family business in a sociocultural context in which the interpersonal relationships inside and outside the business family are subject to a variety of ethnic and religious environment influences. Examining family firms in their organizational context provides more complete understanding of the dynamics underlying choices and activities in family business.

Keywords: business in Russia; business history; Leontievs' firm; family firms; ownership; management; institutions; interests.

JEL classifications: N63, N83, B52.

Введение

История промышленного дела Леонтьевых подтверждала тенденцию масштабных изменений в российской экономике в конце XIX – начале XX вв., в соответствии с которой социокультурные предпочтения (в том числе этноконфессиональные и семейные), сдерживавшие хозяйственную инициативу, преодолевались за счет совершенствования правовых и организационных возможностей согласования частных интересов. В условиях размывания этнокультурных границ бизнеса перспективы экономического роста зависели от качества институционального регулирования, и, в данном отношении, от степени удовлетворения ассоциированных – внутри- и межгрупповых – потребностей применительно к меняющейся конкурентной среде и ресурсной базе хозяйствования. В соответствии с трансформацией социокультурных приоритетов наблюдались заметные подвижки в существующих представлениях о ценностных ориентирах хозяйственной деятельности, неформальных нормах индивидуального и группового поведения, перспективах правового взаимодействия между деловыми партнерами, включая как уровень внешних, рыночных, так и внутренних в том числе семейно-родственных отношений. В связи с этим причины новшеств могли проистекать из стремления найти для себя новую сферу деловой активности, привлечь дополнительные ресурсы (финансовые, организационные, технологические и пр.), обеспечить в конечном счете успех предприятия за счет выхода в более широкое пространство не только хозяйственного, но и социокультурного взаимодействия. Однако вопрос заключался в том, насколько существующая модель институционального регулирования позволяла сделать этот прорыв, какие средства и способы активизации индивидуальной и групповой инициативы (как в правовой, так и неформальной плоскостях) могли обеспечить рост эффективности бизнеса в его более совершенных технико-технологических и управленческих параметрах. В данном отношении становление промышленного дела Леонтьевых в XIX – начале XX вв. свидетельствовало о стремлении российских предпринимателей к поиску новых институциональных и организационных возможностей развития фамильных предприятий, предполагавших согласование разнообразных индивидуальных и групповых интересов в составе собственников и деловых партнеров независимо от их этнических или религиозных предпочтений. Это было связано, как показывают ряд современных исследований, с тем, что социокультурная природа семейных фирм не только вносила свой вклад в преодоление рисков и неопределенности, но и выступала в качестве отрицательного элемента, будучи в состоянии повысить уровень турбулентности как внутри организации, так и в ее отношениях с внешней средой¹.

Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что семейное дело Леонтьевых было основано еще в царствование Елизаветы Петровны. В 1742 г. купец Иван Леонтьев, поселившийся в Петербурге, получил разрешение на право занятия купеческой деятельностью. При этом высказывалось предположение, что он происходил из ярославского города Ростова (*Калядина, Павлова, 1992; Калядина, 1994*). Подобное мнение не лишено оснований. Дело в том, что к концу XVIII в. многие выходцы из ярославской земли становятся заметными фигурами в петербургских деловых кругах. К началу XX в. земляческая община ярославцев, насчитывавшая немало старообрядцев, занимала видное место в хозяйственной жизни северной столицы (*Лурье, Хитров, 1995*). Существовавшие тесные родственные и деловые связи, схожесть ментальных установок и бытовых условий жизни обеспечивали достаточно устойчивые позиции сообщества ярославских предпринимателей. Более того, представители этой группы играли не только значимую роль в торгово-промышленной сфере, но и сохраняли особый социокультурный статус. Подобная статусность определялась прежде всего ценностными предпочтениями, в том числе принадлежностью к религиозным меньшинствам.

Леонтьевы принадлежали к одному из течений в старообрядчестве – единоверию. Его приверженцы придерживались в богослужбной практике дониконовской обрядности, но вместе с тем признавали, в отличие от других старообрядцев, зависимость от епархиальной и синодальной власти. Отметим, что предпринимательская деятельность староверов нашла достаточно широкое отражение в отечественных публикациях (*Ананьич, 1991; Уэст, 2002; Керов, 2000; Керов, 2004; Керов, 2010; Уэст, 2010; Расков, 2012; Латов, 2012; Розмаинский, 2012*). В частности, концептуально

¹ В контексте современных подходов к изучению истории семейного бизнеса отметим: (*Jones, Zeitlin, 2007; «Varieties of Capitalism» Roundtable, 2010; Fernandez, Colli, 2013; Lubinski, Feat, Fernández, 2013; Melin, Nordqvist, Sharma, 2013; Friedman, Jones, 2014*).

обосновывалась точка зрения, согласно которой старообрядческое предпринимательство являлось феноменом скорее «традиционного капитализма», чем капиталистического общественного строя в собственном смысле слова (*Расков, 2012; Латов, 2012*).

Здесь важно пояснить, что в условиях неразвитости правовых институтов и организационных структур российского предпринимательства в XVIII – первой половине XIX вв., господства в этот период сословных механизмов регулирования деловых отношений на первый план выдвигались ценностные, в том числе родственные и этнорелигиозные ориентиры, становившиеся важнейшей социокультурной особенностью реализации, представительства и защиты деловых интересов. В случае старообрядческой принадлежности резко повышался соответствующий уровень доверия: в старовеере видели серьезного партнера (компаньона) в силу его надежности как приверженца устоявшихся норм и правил поведения. Включенность в старообрядческое сообщество давала возможность минимизировать транзакционные издержки, связанные, например, с поиском и оценкой информации о партнере, ведением переговоров, многосторонним принятием решений и их контролем, неформальным согласованием прав собственности. Вместе с тем, переплетение родственных и религиозных связей в сфере бизнеса и хозяйственной деятельности порождало не только уникальное средоточие стратегических и оперативных возможностей, но и равное количество рисков, которые оказывались в состоянии подорвать равновесие и перспективы развития семейной компании.

Лишенный возможности действительно влиять на общественно-политические процессы в стране, старообрядец вынужден был с большим упорством и инициативностью посвящать себя предпринимательской деятельности. Именно экономическая сфера, лишенная идеологического (ценностного) регулирования, предоставляла в Российской империи наибольшие возможности для достижения индивидуальных и групповых целей, в том числе представителям религиозных меньшинств, будь то из старообрядческой или иудейской среды. Примечательным в этой связи представляется и тот факт, что у значительной части отечественной интеллигенции не вызвали интереса предпочтения «новых элементов» общества – торговцев, промышленников и банкиров. В определенном смысле это выступало отражением «аристократического презрения со стороны сыновей богатых дворянских родов, для которых материальные ценности никогда не были главными, к мелочности экономической жизни» (*Раев, 1990. С. 203*).

Во второй половине XIX – начале XX вв., в условиях быстрой экономической модернизации страны, происходивший среди староверов распад традиционалистского видения мира сопровождался утверждением ценностей прагматизма и утилитаризма, усилением интереса к новым явлениям в социокультурной и политической жизни России. Это особенно стало заметно в поведении старообрядцев в начале 1900-х гг.² В этой ситуации эффективность преемственности в семейной фирме определялась не только наличием доверия и соответствующего социокультурного капитала, но и способностью последующих поколений приобретать навыки, которые позволяли им осваивать новые рыночные ниши. В данном смысле возникала возможность разрешения конфликта между старыми и новыми ценностными ориентирами, развивались неформальные механизмы для согласования индивидуальных и групповых предпочтений, а также поддерживалась организационная гибкость, необходимая для эффективного функционирования бизнеса.

История становления семейного дела Леонтьевых в целом перекликалась с глубокими изменениями в хозяйственной жизни России, когда коммерческая деятельность староверов сопровождалась ломкой привычных жизненных отношений и инициировала рост интереса к передовым для того времени нормам экономических и общественных отношений, прежде всего в их индивидуальном, личностном содержании. Речь идет, например, об активном участии в благотворительной деятельности, отражавшей представления о значимости индивидуального подвижничества на почве помощи неимущим. Ценностные ориентиры активно трансформировались под воздействием целевых установок, связанных в начале XX в. с новыми возможностями реализации частных интересов.

² М.П. Рябушинский, представитель влиятельной московской старообрядческой семьи, занимавшейся промышленной и банковской деятельностью, считал «труднейшим» для начинающих служащих семейного дела пост в северной столице: «Петроград в отношении соблазнов был страшный город. Биржевые вакханалии, беспринципные маклеры, главным образом из евреев, женщины – все это влияло разрушающим образом на слабых из нашей молодежи» [Цит. по: (*Ананьич, 1991. С. 124*)].

Предыстория семейного дела Леонтьевых

Обратимся к судьбе одного из многочисленных представителей купеческой семьи Леонтьевых в первой половине XIX в. – Михаила Александровича. Оставаясь приверженцем дониконианских обрядов (в 1827–1844 гг. являлся старостой Единоверческой церкви Сретения; состоял также попечителем устроенной им же здесь богадельни), М.А. Леонтьев активно искал собственное место в экономической и общественной жизни Петербурга. Им был открыт за Московскими воротами (рядом со скотобойней) один из крупнейших в городе салотопенных заводов. Одновременно он избирается в 1830 г. в состав петербургской Шестигласной думы, а в 1861 г. – членом столичной Купеческой управы. Кроме того, М.А. Леонтьев активно участвовал в операциях петербургского общества взаимного кредита (*Справочная книга...*, 1869. С. 231). За «беспорочную» хозяйственную деятельность был удостоен звания потомственного почетного гражданина.

Одновременно (с 1812 г.) с М.А. Леонтьевым собственную коммерческую деятельность вел в Петербурге один из внуков Ивана Леонтьева – Яков (умер в 1841 г.). От брака с петербургской мещанкой Надеждой Андреевной у него было четыре сына – Александр, Павел, Василий и Николай. После его смерти торговое дело возглавила вдова в звании купчихи 3-й гильдии, а после ее кончины в 1849 г. – старший сын Александр (*Калядина, Павлова, 1992. С. 83*). По имеющимся данным, А.Я. Леонтьев также состоял купцом 3-й гильдии, занимаясь торговлей «инструментальным и суровским товаром». Однако о его возможной промышленной деятельности прижизненных свидетельств не приводилось (*Книга адресов...*, 1858. С. 144). Тем не менее, в соответствии с оставленным им завещанием семейное дело («товары в лавках и фабрики капиталы») наследовалось братьями Павлом, Василием и Николаем (*Калядина, Павлова, 1992. С. 83*). Таким образом, возникает вопрос о времени перехода Леонтьевых к промышленной деятельности. И этот вопрос скорее всего решается следующим образом: незадолго до своей кончины, в 1856 г., А.Я. Леонтьев принимает принципиальное решение о судьбе фамильного дела, вложив семейные средства в приобретение ситценабивной фабрики на петербургской стороне (*Статистические сведения...*, 1862. С. 45). Спустя два года его брат Василий Яковлевич принимает звание купца 3-й гильдии (в 1863 г. перейдет во 2-ю гильдию) и одновременно главы предприятия (*Справочная книга...*, 1869. С. 32). Таким образом, была определена на перспективу судьба Леонтьевых как владельцев крупного промышленного предприятия.

Ситценабивная фабрика была открыта еще в 1840 г. торговым домом «Кирхнер и К°» на набережной реки Ждановки на Петербургской стороне (*Статистические сведения...*, 1862. С. 45). Основателем предприятия был купец 2-й гильдии Давид Егорович Кирхнер (ум. в 1853 г.) (*РГИА, ф. 1343, оп. 39, д. 2090, л. 14*). После его кончины наследник, купец 3-й гильдии Фридрих Давидович Кирхнер продал предприятие Леонтьевым. К 1861 г. на фабрике действовали две паровые и две ситцепечатные машины, а также одна – для набивки платков (на использование последней, изобретенной «американцем Шнебели», Леонтьевы имели 10-летнюю привилегию), обслуживаемые 65 рабочими (по официальным данным, их заработки колебались от 120 до 600 руб.; в последнем случае, видимо, имелась в виду оплата труда мастеров). Производилось миткаля на 260 тыс. руб. в год (*Статистические сведения...*, 1862. С. 45). Сведения за 1862 г. характеризуют предприятие следующим образом: производилось продукции на 270 тыс. руб. при 10 мастерах, 70 рабочих (50 мужчинах и 20 женщинах), из которых 23 были грамотными, а также 5 подростках (3 мальчика и 2 девочки). Годовое потребление дров и каменного угля достигало 10 тыс. руб. (*Статистические сведения...*, 1863. С. 31).

К этому времени в Петербурге действовали еще две ситцепечатные фабрики: наследников Лютша (арендовалась в то время купцом Максимовым) и торгового дома «Шугарт и К°». Для сравнения приведем показатели по этим предприятиям. На первом было занято 10 мастеров, 176 рабочих (140 мужчин и 36 женщин), 9 подростков (6 мальчиков и 3 девочки). Производилось продукции на 720 тыс. руб. и потреблялось угля и дров на 38,5 тыс. руб. На фабрике «Шугарт и К°» работали 8 мастеров, 116 рабочих (90 мужчин и 26 женщин); изготовлялось тканей на 96 тыс. руб. в год (*Статистические сведения...*, 1863. С. 23, 28). Таким образом, предприятие Леонтьевых заметно превосходило по производительности фабрику Шугарта, но уступало по масштабам промышленному делу Лютша – одному из старейших в столице.

В 1867 г. В.Я. Леонтьев переходит в 1-ю, высшую гильдию столичного купечества, что подтверждало его значительные успехи на коммерческом поприще (*Справочная книга...*, 1869. С. 32). Принадлежащая ему и его брату Николаю фабрика насчитывала 210 рабочих, изготовлявших продукции на 400,5 тыс. руб. в год (*Фабрики и заводы...*, 1868. С. 19). В ряду других отечественных фабрик семейное дело Леонтьевых отличалось значительным размахом. К этому времени в хлопчатобумажной промышленности России действовали 2087 предприятий, насчитывавших 244 493 рабочих (в среднем 117 занятых на одно производство) и выпускавших продукции на 153 965 207 руб. (соответственно, 73 773,5 тыс. руб.) (*Де Ливрон*, 1874. С. 122).

Не менее значимыми были события, происходившие в личной жизни главы фамильного дела. В.Я. Леонтьев был женат три раза. Первым браком на петербургской мещанке Надежде Александровне Протасьевой, от которой имел трех сыновей и дочь. После ее смерти – на дочери столичного купца 1-й гильдии Якова Степановича Алябьева – Надежде. От брака с ней родились две дочери и три сына (после рождения последнего – Василия, отца будущего лауреата Нобелевской премии В.В. Леонтьева, она умерла) (*Калядина, Павлова*, 1992. С. 83).

О семье купцов-старообрядцев Алябьевых следует рассказать подробнее. К середине XIX в. в Петербурге в числе купчих 1-й гильдии, занимавшихся биржевой деятельностью, значились только три фамилии: Е.А. Алябьева, И.Л. Бабонина и А.М. Скулябина (*Адресная книга...*, 1852. С. 1, 16). Елена Алексеевна Алябьева (род. в 1793 г.) вступила в первогильдейское петербургское купечество в 1842 г., после смерти своего мужа. При наличии взрослых сыновей Якова (отце Н.Я. Леонтьевой) и Дмитрия Степановичей, а также внуков Николая и Александра Яковлевичей, она продолжала твердо руководить семейным делом вплоть до своей смерти. Алябьевы специализировались на поставках крупного рогатого скота в Петербург, и в этой сфере поддерживали партнерские отношения с вышеупомянутым М.А. Леонтьевым. Женитьба В.Я. Леонтьева на внучке Е.А. Алябьевой еще более скрепила близкие деловые отношения между двумя купеческими кланами на уровне неформальных, семейно-родственных связей. С 1873 г. семейную торговлю «мясом и быками в розницу» продолжал Н.Я. Алябьев, состоявший одновременно попечителем столичной Покровской общины сестер милосердия (*Справочная книга...*, 1890. С. 132).

Примечательно, что стремясь укрепить позиции своего предприятия на столичном ситцевом рынке, старообрядцы Леонтьевы налаживают близкие отношения с семьей крупных петербургских промышленников, имевших иностранное происхождение. Речь идет о британских подданных Чешерах, с которыми Леонтьевы установили родственные связи. В 1866 году купец 2-й гильдии Жозеф (Осип Фомич) Чешер открыл ткацкую фабрику на Выборгской стороне; ему же принадлежал магазин суровских товаров в Гостином дворе. Позднее им была приобретена льноткацкая фабрика на Васильевском острове, на набережной р. Смоленка. В деловых начинаниях Ж. Чешера принимали участие его родственники Джон (Иван Осипович), Франц (Фома Осипович), Август Джемс и Флоренция Чешер. С 1891 г. самостоятельной предпринимательской деятельностью занимался купец 2-й гильдии Карл Чарльз Осипович Чешер. Ему и его жене Ольге Михайловне принадлежала ткацкая фабрика под фирмой «Никольская мануфактура Осип Чешер и сыновья», а также два мануфактурных магазина В1899 г. К. Чешер заключил с акционерным обществом «И.А. Воронин» и товариществом ситценабивной фабрики «Яков Лютш» (в Чекушах) соглашение о слиянии компаний и создании Товарищества мануфактур «Воронин И.А., Лютш и Чешер» (*РГИА, ф. 23, оп. 24, д. 244, л. 82*). Накануне Первой мировой войны семейное дело продолжали сыновья К. О. Чешера: Борис Карлович Чешер – химик, вице-председатель текстильного отдела Петербургского общества заводчиков и фабрикантов, и Владимир Карлович Чешер – технолог, директор компании Сампсониевской бумажной и ткацкой мануфактуры. Еще один представитель семьи – Франц Август Чешер – содержал с 1901 г. собственную прядильно-крутильную фабрику на Левашовском проспекте. Именно он женился на Юлии Васильевне Леонтьевой (дочери Василия Яковлевича и Надежды Яковлевны Леонтьевых). В данном случае брачные узы не только закрепляли родственную близость двух семей промышленников, но и обеспечивали согласованную политику в производственной и сбытовой сфере. Например, в литературе уже отмечен тот факт, что Леонтьевы покупали современные английские станки у Чешеров (*Калядина, Павлова*, 1992. С. 84).

После смерти Надежды Яковлевны, Василий Яковлевич Леонтьев женился в третий раз – на московской мещанке Марии Ильиничне Бабушкиной, от которой имел четырех сыновей и дочь. К этому времени, несмотря на занятость промышленным делом, он активно участвовал в общественной жизни Петербурга: с 1868 г. состоял старостой Колтовской Спасо-Преображенской церкви, с 1871 г. – выборным от петербургского купеческого сословия.

В 1884–1886 гг. Леонтьевым удалось без серьезных потерь выйти из тяжелой ситуации, сложившейся в хлопчатобумажной отрасли России (в 1886 г. объемы ситценабивного производства, составлявшие в 1880 г. 61,1 млн руб., снизились до 47,8 млн руб.) (*Фабрично-заводская...*, 1893. С. 9). В начале 1890-х гг. купец 1-й гильдии В.Я. Леонтьев продолжал владеть в равных долях с братом Николаем Яковлевичем ситценабивной фабрикой, а также имел в собственности магазин хозяйственных товаров в петербургском Гостином дворе (торговые помещения по Садовой линии № 83 и 84) (*РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 49*).

Создание промышленной фирмы Леонтьевых

Со смертью 20 января 1893 г. В.Я. Леонтьева в семейном деле были инициированы ряд серьезных организационных изменений. Главный вопрос заключался в выборе наиболее оптимальной их формы. Речь шла о возможности преобразования фамильного предприятия в торговый дом (в виде полного товарищества или товарищества на вере) или публичную компанию (товарищества на паях или акционерного общества)³. После обстоятельного обсуждения принимается решение о создании товарищества на вере «Леонтьевы Н. и В., братья» (юридически оформлено 27 декабря 1893 г.), призванного объединить многочисленных наследников и обеспечить согласованное управление ими фамильным предприятием. «Имея в виду, что фактический раздел оставшегося после Василия Яковлевича имущества без полной ликвидации его торгового дела невозможен, что такая ликвидация не соответствует положению дел умершего и идет в разрез с насущными интересами его наследников», было решено учредить товарищество на вере (*РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 49*). В том же 1893 г., по инициативе вдовы – Марии Ильиничны Леонтьевой – члены семьи подали прошение о возведении их в звание потомственных почетных граждан (прежняя многолетняя и «беспорочная» коммерческая деятельность Василия Яковлевича давала на это право). Эта просьба была вскоре удовлетворена (*Калядина, Павлова, 1992*).

По сути, М.И. Леонтьева предприняла попытку найти баланс интересов в стремлении предоставить многочисленным детям умершего мужа и его брату Николаю Яковлевичу возможность для индивидуального участия в развитии фамильного дела – с одной стороны, и необходимостью сохранить предприятие как целостную структуру (в вопросах собственности, управления и контроля) – с другой. Создаваемый в организационной форме товарищества на паях механизм согласования интересов должен был потенциально стимулировать родственников к коллективной управленческой деятельности и, тем самым, подтолкнуть их к выбору наиболее оптимальной формы внутрисемейного взаимодействия. Вопрос, однако, заключался в том, насколько данное решение позволяло (с учетом возможной статичности или динамичности внешней среды) достичь и поддерживать в течение долгого времени координацию индивидуальных и групповых предпочтений применительно к меняющемуся характеру оперативного руководства, содержанию стратегических целей и человеческого капитала фирмы.

Здесь следует пояснить, что с 1807 г. в Российской империи действовали два вида торговых домов, обеспечивавших поддержание баланса интересов собственников в соответствии с заключаемыми между ними особыми договорами. Речь идет о полном товариществе и товариществе на вере. Первое представляло собой объединение лиц, действовавших совместно с солидарной ответственностью по делам предприятия всем своим имуществом. Отсюда следовало, что участник одного торгового дома не мог одновременно участвовать в другом. Для товариществ на вере существовала возможность привлечения одного или нескольких вкладчиков со стороны. Последние в отличие от полных товарищей должны были отвечать за действия торгового дома лишь суммой

³ Последний вариант демонстрировало, например, промышленное дело московских старообрядцев Морозовых. Принадлежавшие им текстильные предприятия были оформлены в четыре самостоятельных, по числу фамильных кланов, товариществ на паях (*Поткина, 2004*). Иная ситуация наблюдалась к концу XIX в. в семье Рябушинских, сохранивших (при уравнительном распределении паев) единство бизнеса в рамках одного товарищества.

своих взносов. В целом обе формы торгового дома благоприятствовали развитию деловых начинаний, созданных ранее в виде семейных купеческих предприятий. С другой стороны, у собственника (в лице одного или нескольких полных товарищей, связанных родственными или дружественными узами) появлялась возможность принимать решения, в соответствии с юридически оформленным балансом индивидуальных и групповых интересов.

Предполагалось, что согласование предпочтений членов семьи в выбранной организационной форме позволит участникам торгового дома «Леонтьевы Н. и В., братья» безболезненно объединить имеющиеся (или предполагаемые к использованию) ресурсы – интеллектуальные, финансовые, материальные, управленческие, информационные и т. д., необходимые для развития предприятия. Одновременно планировалось снизить издержки принятия риска, поскольку товарищи на вере (представленные все теми же членами семьи Леонтьевых) могли вложить в фирму только часть своих средств, рамками которых ограничивались объемы их возможных потерь. Таким образом, частные и групповые интересы членов семьи Леонтьевых (как полных товарищей, так и товарищей на вере) обретали специфические правовые границы, создавая тем самым новую организационную основу для развития фамильной фирмы. Достижимый при этом баланс интересов поддерживал надежду о выходе в новое пространство доверительных отношений, сопровождавшемся меньшей неопределенностью положения многочисленных собственников, с одной стороны, и возможностью выбора полными товарищами того или иного способа действий – с другой. Не меньшее значение сохраняла готовность и способность совладельцев торгового дома использовать дополнительные институциональные – правовые и неформальные – регуляторы, необходимые для совершенствования организационной структуры фирмы (в том числе путем ее возможной трансформации в акционерную компанию) и обеспечения роста эффективности производственной и коммерческой деятельности.

Своеобразие ситуации в семейном деле Леонтьевых заключалось в том, что баланс интересов наследников умершего главы предприятия определялся по нескольким индивидуальным и групповым позициям: а) вдова М.И. Леонтьева; б) старшие дети умершего: Николай, Валентин, Александр, Глафира, Леонид и Яков Васильевичи (последние двое при попечительстве дяди Николая Яковлевича Леонтьева); в) малолетние Василий, Павел, Виктор, Григорий, Евгений, Надежда и Валентина Васильевичи (при опекунстве вдовы М.И. Леонтьевой и дяди Н.Я. Леонтьева); г) Н.Я. Леонтьев; д) петербургский мещанин Василий Васильевич Леонтьев (в лице своего поверенного Валентина Васильевича Леонтьева); е) британская подданная Юлия Васильевна Чешер. В соответствии с заключенным договором полными товарищами, обретавшими права по «распоряжению» делами фирмы, становились Николай и Валентин Васильевичи Леонтьевы, а также их дядя Н.Я. Леонтьев. Все остальные родственники выступали вкладчиками. Складочный капитал определялся в 150 тыс. руб., из которых М.И. Леонтьева вносила 31 250 руб., Н.Я. Леонтьев – 25 000 руб., остальное, в равных долях, дети умершего (РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 49). При этом фактическое управление торговым домом переходило к Н.Я. и В.В. Леонтьевым, в то время как Н.В. Леонтьев приобретал лишь право на «наблюдение за бухгалтерской частью в инструментальном магазине». Кроме того, Н.Я. Леонтьев отказывался от «всякого участия в прибылях», получая твердое вознаграждение в 12 тыс. руб. в год, в то время как Валентину Васильевичу платились, помимо предполагаемых процентных отчислений, 3 тыс. руб., Николаю Васильевичу – 1,5 тыс. руб. Чистая прибыль распределялась между родственниками «сообразно долям участия их в складочном капитале». Договор являлся бессрочным, но, по крайней мере в течение 12 лет, ни один из полных товарищей выйти из предприятия не мог (РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 50–51).

При таком количестве вкладчиков вопрос об участии в семейном деле в большей степени приобретал для них добровольный, неформальный характер. Казалось, что многочисленность «товарищей на вере» позволяла с меньшими издержками блюсти свои интересы применительно к создаваемой структуре собственности и управления фирмы. В этой ситуации Василий Васильевич решил, например, не посвящать себя заботам о фабрике, предпочтя научную деятельность. 29 октября 1899 г. он заявил о своем нежелании «далее участвовать в делах Товарищества», и впредь отказывался, после получения своей доли, претендовать на часть прибыли (РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 52). В.В. Леонтьев изучал экономику в Лейпциге, затем защитил диссертацию в Мюнхене. Учась

за границей, приезжал в Париж, где встретил свою будущую жену Злату (Евгению) Беккер. От этого брака у него родился сын Василий, который получил в 1973 г. Нобелевскую премию по экономике «за развитие метода «затрата-выпуск» и за его применение к важным экономическим проблемам» (Калядина, 1994).

Фактически руководство делами предприятия сосредоточил в своих руках Валентин Васильевич Леонтьев. Его брат Николай значительную часть времени посвящал общественной деятельности, состоя с 1897 г. гласным Петербургской городской думы. Он же являлся членом думской санитарной комиссии, окружным санитарным попечителем Васильевской части, депутатом города при Гаванском родильном приюте Покровской общины сестер милосердия, членом-учредителем Общества попечения о бесприютных детях и членом Попечительства о слепых (*Петербургская дума...*, 1904. С. 134–135). Другое направление благотворительной деятельности Н.В. Леонтьева – руководство богадельней при Единоверческой Никольской церкви (Николаевская ул., 22). Попечителями этого учреждения состояли также его друзья: потомственный почетный гражданин, ювелир Филипп Павлович Кручинин (владел двумя магазинами в Апраксином дворе) и торговец головными уборами Иван Филаретович Зверев (*Весь Петербург*, 1902). В 1910 г. Н.В. Леонтьев скончался и был похоронен на Волковом единоверческом кладбище (*Саитов*, 1912. С. 650). Его доля вкладчика в семейном предприятии перешла к вдове Ольге Ильиничне и брату Василию Васильевичу-старшему.

24 мая 1907 г., после смерти Н.Я. Леонтьева и на фоне переживаемых предприятием больших проблем со сбытом продукции, члены семьи вынуждены были заключить новый товарищеский договор, значительно изменивший баланс интересов в составе собственников фирмы. Это касалось прежде всего увеличения числа руководителей фирмы. Полными товарищами стали также Александр, Леонид, Яков, Василий-мл. и Григорий Васильевичи. Из состава вкладчиков вышли Виктор Васильевич Леонтьев и его сестра, жена гдовского купца Капитолина Васильевна Дылева. Таким образом, в торговом доме насчитывалось уже 7 полных товарищей при 8 вкладчиках (*РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 53*). Вопрос, однако, заключался в том, насколько эффективно будут управлять торговым домом несколько братьев, имевших в неформальном плане близкие по статусу позиции в семейной иерархии. Следовало также учитывать крайне сложную социально-экономическую и политическую ситуацию в России в начале XX в., непосредственно влиявшую на перспективы развития фамильного промышленного дела. Эти и другие обстоятельства сыграли важную роль в дальнейших изменениях в структуре собственности и управления фирмы.

К 1 января 1909 г. на семейном предприятии имелись паровые двигатели мощностью в 700 л.с.; оборот фирмы составлял 4 348 148 руб. при 759 рабочих. В это время по стоимости выпущенной продукции торговый дом находился на восьмом месте в числе 26 текстильных фабрик, действовавших в столице и Петербургской губернии (*Список фабрик и заводов...*, 1912. С. 28–29). Однако конкурентные позиции фирмы неуклонно слабели на фоне быстрого развития операций акционированных предприятий, занимавшихся комбинированным производством, т. е. совмещавших прядильное, ткацкое, набивное и прочие виды работ. В Петербурге одними из крупнейших в данном отношении являлись акционерное общество «И.А. Воронин, Лютш и Чешер» (текстильный трест, включавший шесть предприятий) и группа компаний английских промышленников Губбардов (Компания Петровской бумагопрядильной и ткацкой мануфактуры, Товарищество Спасской бумагопрядильной и ткацкой мануфактуры и Товарищество Шлиссельбургской ситценабивной мануфактуры) (*Барышников*, 2011. С. 141). Только текстильный трест сумел за десятилетие (1904–1913 гг.) увеличить свои активы в два раза, более чем в полтора – прибыль. К концу 1915 г. балансовая стоимость его активов достигла рекордной для столичной хлопчатобумажной промышленности величины – 23 млн руб. Конкуренция с этими фирмами представлялась крайне сложной задачей, учитывая трудности Леонтьевых с привлечением инвестиций (российские банки с осторожностью кредитовали торговые дома) и соответствующими перспективами технико-технологической модернизации производства.

В 1909 г., на фоне ухудшающегося финансового положения торгового дома Леонтьевых, появляется еще одна заинтересованная в его делах сторона. В феврале и июне были проведены переговоры с представителями британской фирмы «Джемс Вишау» (действовала в Петербурге) – Джемсом-Яковом Вишау и Фридрихом Ландсбергером. В результате достигнутого соглашения Леонтьевы получили

кредит под переводные векселя сроком на 6 лет (1909–1915 гг.) в размере 65 тыс. ф. ст., или 614 900 руб. Обеспечением служило недвижимое имущество семьи, в том числе ситценабивная фабрика (РГИА, ф. 1102, оп. 2, д. 1034, л. 1–6).

Последующие два года не принесли товариществу на веру ожидаемых успехов. Проблемы с привлечением инвестиций, сужением рынка сбыта и качеством управления продолжали довлеть над семейной компанией. В июне 1911 г. из числа полных товарищей вышел Яков Леонтьев, сохранив за собой статус вкладчика. Вместо него в руководство фирмой вошел Павел Васильевич. Полными товарищами согласились также стать братья Валентин и Александр Васильевичи. В конце того же года из состава руководителей попытался выйти Василий Васильевич-младший, но по совету родственников отказался от своего решения (РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 54–56). К этому времени опыт семейного управления фирмой уже не внушал оптимизма. Владельцы торгового дома вынуждены были признать, что «ситценабивная фабрика в течение последних десяти лет в общей сложности приносила убытки» (РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 48).

К началу 1912 г. на ситценабивной фабрике было занято 832 рабочих (*Фабрики и заводы...*, 1913. С. 1423). К этому времени долги фирмы достигли 4 093 753 руб. при балансовой стоимости активов в 4 151 110 руб. (РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 33); на складах предприятия скопилось готовых товаров на 1 041 236 руб. В сложившейся ситуации Леонтьевы соглашались с введением администрации по делам торгового дома. Соответствующий договор на трехлетний срок был подписан 26 января 1912 г. (в январе 1915 г. Петроградский коммерческий суд продлил соглашение еще на пять лет). По сути, речь шла об использовании новой правовой и организационной модели согласования интересов, призванной снизить трансакционные издержки и, соответственно, повысить эффективность функционирования семейного предприятия. Это касалось прежде всего взаимоотношений с заинтересованными в стабильном функционировании фирмы сторонами (поставщиками и потребителями). Право контроля за деятельностью предприятия передавалось администраторам в лице партнеров Леонтьевых: потомственному почетному гражданину А.Л. Гитшову (член правления Товарищества Новой бумагопрядильни) и Н.Л. Зимину (представлял Товарищество Зуевской мануфактуры И.Н. Зимина), действительному статскому советнику, инженеру Л.Б. Миллеру (Компания Сампсониевской бумагопрядильной и ткацкой мануфактуры), потомственному дворянину С.А. Политковскому, петербургскому купцу П.С. Творогову (фирма по торговле мануфактурным товаром «С.С. Творогов с сыновьями»), а также юристам С.К. Левису и А.Ф. Кричевскому (РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 31).

Примечательно, что помимо названных фирм в числе заинтересованных в работе администрации по делам Леонтьевых выступил целый ряд промышленных компаний и кредитных учреждений: Акционерное общество Балтийской бумагопрядильной и ткацкой мануфактуры, Общество стеклянного производства «И. Ритинг», Товарищество мануфактур «В.И. Кожевников», Товарищество «Братьев Харчевых», Торговые дома «Ад. Лессинг», «А.Е. Кудрявцев» и «Джон М. Сумнер и К°» (РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 32), а также Сибирский торговый банк и фирма *Varing Brothers & Co Ltd*. Еще одной крупной петербургской ситценабивной фирмой, с которой Леонтьевы поддерживали тесные деловые отношения, являлось предприятие купцов Паль. Его владельцы имели немецкое происхождение. В годы Первой мировой войны (в 1915 г.), в условиях переживаемых этой компанией трудностей, Леонтьевы приобрели в аренду у Н.Я. Паля три крупных (пятиэтажных) складских корпуса на Мариинском рынке (сроком на 10 лет с ежегодной оплатой в 8,6 тыс. руб.) (РГИА, ф. 1102, оп. 3, д. 21, л. 42). Эта сделка позволила Леонтьевым в значительной мере преодолеть трудности, связанные с расширением сбытовой деятельности семейной фирмы в северо-западном регионе.

5 ноября 1912 г. последовало еще одно соглашение, вводившее дополнительные ограничения для семейных вкладчиков (товарищей на вере) фирмы. Принятый акт согласовывал индивидуальные и групповые интересы шести сторон: 1. Администрации (в лице А.Ф. Кричевского); 2. Марии Ильиничны Леонтьевой (в своем лице и по доверенности от Евгения Васильевича Леонтьева); 3. Дворянина Николая Александровича Красовского (от супруги Валентины Васильевны, рожденной Леонтьевой, а также Василия и Якова Васильевичей Леонтьевых); 4. Жены великобританского подданного Ю.В. Чешер (за себя и от сестры Глафиры Васильевны Леонтьевой); 5. Надежды Васильевны Леонтьевой; 6. Виктора Васильевича Леонтьева. Сбалансировать имеющиеся интересы

предполагалось в пользу нескольких членов семьи, непосредственно управлявших предприятием. В частности, договаривающиеся стороны согласились в том, что вкладчики отказываются в пользу полных товарищей от своих долей в ситценабивной фабрике, за что получали вознаграждение в 200 тыс. руб. Из этой суммы М.И. Леонтьевой полагалось 61 697 руб., Юлии Чешер – 32 473 руб., Якову Васильевичу – 24 182 руб., сестрам Глафире, Надежде, Валентине и Евгении – по 20 411 руб. Братья Виктор и Василий-ст. Васильевичи от вознаграждения отказались (РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 47). Одновременно в совместной собственности родственников оставались дома: по набережной р. Ждановки, 31 (угол Ново-Ладужской ул.) и 33, Варваринской ул., 21, Звенигородской ул., 10, Полюстровскому пр., 28.

Следует отметить, что в 1912 г. деятельность администрации и полных товарищей все более приобретала «наступательный» характер. В первую очередь это касалось роста производственных мощностей фирмы и увеличения числа ее поставщиков (главным образом из среды петербургских ткацких и прядильных предприятий) и торговых партнеров (занимавшихся продажей текстильной продукции в столичном регионе). При сохраняющейся задолженности балансовая стоимость активов увеличилась за год на 35% (РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 33–34). В 1913 г. была получена прибыль в 199 557 руб. при снижении кредиторской задолженности на 20% (РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 35). В 1914 г. стоимость активов впервые превысила 6 млн руб. В период 1913–1915 гг., сопровождавшийся быстрым увеличением заказов военного ведомства, объемы фабричного производства (при сокращении численности занятых на производстве мужчин призывного возраста) выросли на 100% (РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 35–39). Отметим, что за этот же период число хлопчатобумажных предприятий в столице и Петербургской губернии возросло с 31 до 35, при одновременном снижении количества рабочих с 34 644 до 30 365 (главным образом за счет мужчин – с 10 578 до 7 232) (Статистический сборник..., 1921. С. 4).

К началу 1917 г. долги торгового дома были сведены к минимуму (до 65 тыс. руб.). Эффективность поддерживаемого баланса интересов в среде полных товарищей и администраторов позволила сделать еще один шаг в совершенствовании организационной структуры фирмы. 19 января 1917 г. первые (в лице Валентина и Леонида Васильевичей Леонтьевых) и 7 февраля того же года вторые обратились в правительственные органы с согласованным предложением о реорганизации семейного дела. В частности, члены администрации высказали мнение, что «не только в целях продолжения и развития деятельности Товарищества, но и в общих интересах развития отечественной промышленности» представляется «чрезвычайно желательным» создание на базе торгового дома акционерного общества (РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 1, 14).

Реализация задуманного плана была осуществлена уже после революционных событий февраля 1917 г. 21 марта; в соответствии с постановлением Временного правительства от 10 марта, на базе предприятия организуется акционерное общество «Братья Леонтьевы» с уставным капиталом 6,5 млн руб. На учредительном собрании 25 июня 1917 г. была представлена группа собственников, владевших лично или по доверенности крупнейшими пакетами акций компании. Перечень этих лиц подтверждал сложившуюся к этому времени вокруг семейного дела Леонтьевых разветвленную сеть промышленных и торговых предприятий, заинтересованных в более тесной кооперации в сфере производства и реализации хлопчатобумажной продукции. В числе присутствующих значились: А.В. Леонтьев, В.В. Леонтьев (представлял, помимо себя, Товарищество мануфактур братьев Тарасовых), В.В. Леонтьев-мл., Е.В. Леонтьев, Л.В. Леонтьев, М.И. Леонтьев, Я.В. Леонтьев, Ю.В. Чешер, Н.В. Ефремова (в девичестве Леонтьева, совладелица торгового дома «П.Б. Иоз и К°»), Ф. Вальдман (Товарищество Кренгольмской мануфактуры), А.П. Виссендорф (Товарищество «Корошши-Кончек и Дрябин»), П.И. Урусов (торговый дом «Бр. А. и И. Урусовы»), И.И. Рубахин (торговый дом «И.И. Рубахин и К°»), М.Р. Банг (торговый дом «Наследники Ф.С. Данкова»), Р.А. Гук (Товарищество мануфактур «Исаак Шварц»), М.И. Дернов (торговый дом «П.Д. Шумилов и И.М. Дернов»), А.Л. Гитшов (торговый дом «С.С. Творогов с сыновьями»), П. Халаджев (торговый дом «И.И. Платонов и наследники»), а также торговые дома «Бр. Харчевых», «А.М. Фролов», «Попов, Марков, Воробьев и Арстов» и «Кузнецов, Киселев и К°» (РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 41).

В соответствии с оформленным балансом интересов, отразившим разнородный по социокультурному и деловому представительству состав собственников, организационная структура компании получила полузакрытый, и в этом смысле компромиссный для акционеров характер. В част-

ности, не допускалось свободное обращение акций: весь акционерный капитал «распределялся между учредителями (Валентин и Леонид Васильевичи Леонтьевы – М.Б.) и приглашенными ими к участию в обществе лицами по взаимному соглашению». При последующих эмиссиях преимущественное право на приобретение акций имели владельцы предыдущих их выпусков. Вместе с тем предусматривались достаточно демократические принципы формирования уставного капитала: нарицательная цена акций устанавливалась для того времени сравнительно низкой – 100 руб., а сами они, «по желанию владельцев», могли быть как именными, так и на предъявителя (*РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 18–19*).

Усилению позиций крупнейших собственников-инсайдеров способствовали уставные положения, регламентировавшие порядок работы правления. В состав последнего могли входить от 3 до 7 директоров, в то время как для «действительности» его решений достаточным считалось присутствие 3-х (на практике тех, для кого фирма являлась постоянным местом работы) (*РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 20, 22*). Другими словами, даже при отсутствии 4 директоров решения могли быть приняты. Широкое толкование возможно было и по статусу директора-распорядителя, целью которого являлось «ближайшее заведывание делами общества». Данное лицо могло избираться из состава директоров или «из сторонних лиц» (в том числе и акционеров), но в последнем варианте круг прав и обязанностей его определялся «особым контрактом». Такой директор-распорядитель присутствовал на заседаниях правления лишь с совещательным голосом. Одновременно вводилась должность председателя правления, функции которого в уставе компании специально не прописывались.

Судя по достигнутому соглашению, изменение организационной формы предприятия не должно было принципиально отразиться на положении крупнейших его собственников – братьев Леонтьевых. На первом общем собрании акционеров в июне 1917 г. они сохранили ключевые позиции в составе правления, подтвердив тем самым преемственность в руководстве фирмой. В число директоров были избраны шесть человек: Валентин Васильевич Леонтьев (одновременно занявший пост директора-распорядителя) и Леонид Васильевич Леонтьев (в качестве ответственного за техническое состояние предприятия), а также внешние, «независимые» директора Максим Романович Банг⁴, Артур Логинович Гитшов⁵ (оба были избраны при поддержке бывшей администрации) и его деловой партнер Порфирий Степанович Творогов (курировал сбыт продукции), Александр Федорович Кричевский (по совместительству юрисконсульт). Кандидатами в члены правления стали Александр и Василий Васильевичи Леонтьевы, а также Михаил Владимирович Соколов (*РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 42*). Директорам полагалось жалованье по 5 тыс. руб. (помимо 6% дивидендов и 20% выплат с излишка чистой прибыли). Помимо этой суммы В.В. Леонтьеву как директору-распорядителю выплачивалось ежегодно 30 тыс. руб., а также предоставлялась бесплатно квартира с обстановкой и услугой. Кроме того, он получил 2 млн руб. в процессе перехода семейного предприятия в собственность акционерного общества (*РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 43*).

Отметим также особенности функционирования общих собраний акционеров общества. Их постановления принимались большинством в три четверти голосов; избрание или смещение директора осуществлялось простым большинством голосов. При этом для действительности собраний требовалось, чтобы для участия в их работе прибыли акционеры, владеющие не менее 1/5 частью уставного капитала, а для решения вопросов об увеличении или уменьшении этого капитала, а также ликвидации компании – не менее половины (*РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 26*).

Подобный организационный механизм сохранял за Леонтьевыми ведущую роль в процессе выработки, принятия и реализации всех сколько-нибудь значимых для общества решений. Согласие бывших членов администрации на такой вариант взаимоотношений в составе руководства фирмы свидетельствовало о наличии баланса интересов, реализованного как на неформальном, так и правовом уровне. В юридическом плане достигнутое соглашение соответствовало структуре акционерного капитала: из 65 тыс. акций Леонтьевым принадлежало более половины (40 680), а с учетом близких к ним акционеров – две трети. В частности, крупнейшими пакетами владели Валентин

⁴ Представлял интересы торгового дома «Наследники Ф.С. Данкова», а также семейной торгово-посреднической конторы, открытой в 1878 г. в Петербурге финляндским уроженцем Р.А. Бангом.

⁵ Помимо представительства торгового дома «С.С. Творогов с сыновьями», состоял мажоритарным акционером и членом правления столичного Товарищества новой бумагопрядильни.

Васильевич (5 075), Мария Ильинична (4 760) и Александр Васильевич (3 205), а также Леонид (2 805), Евгений и Яков (по 2 560) Васильевичи, Юлия Чешер (2 640) и Валентина Красовская (2 500). Из внешних собственников (аутсайдеров) крупнейшие пакеты по 2 000 акций принадлежали Товариществу мануфактур братьев Тарасовых (Москва) и Товариществу «Петр Хахладжев» (Ростов-на-Дону), 1 100 акций – петербургскому торговому дому «Творогов С.С. с сыновьями» (специализировались на оптово-розничной торговле текстильной продукцией) (РГИА, ф. 23, оп. 13, д. 1072, л. 63–64).

В начале XX в. перспектива развития промышленного дела Леонтьевых в значительной мере определялась готовностью членов семьи к сотрудничеству с предпринимателями иного социокультурного (в том числе этнического и конфессионального) статуса, способностью принимать и использовать прогрессивный опыт (включая зарубежный) производственной, коммерческой и организационной работы. Подобные нормы поведения передавались по наследству, трансформируя семейные и религиозные ценности, оказывавшие в свою очередь непосредственное влияние на содержание и направленность деятельности фирмы. Отметим и тот факт, что один из представителей многочисленной семьи Леонтьевых – Федор Александрович – стал накануне 1917 г. пайщиком и кандидатом в члены правления другой крупной петербургской текстильной фирмы – акционерного общества «Бумагопрядильная мануфактура «Джемс Бек». Принадлежащее этой компании предприятие было основано выходцами из Великобритании в Петербурге еще в первой половине XIX в. (РГИА, ф. 23, оп. 28, д. 163, л. 5–6; д. 164, л. 29).

Заключение

Крепкие родственные связи, безусловное следование принципам семейной преданности, принадлежность к группе меньшинств (старообрядцев), сплоченной единством веры, — все это первоначально делало выгодным для Леонтьевых сохранять такие ценностные нормы поведения, которые способствовали поддержанию неформальных, доверительных отношений в процессе складывания фамильного промышленного дела. При этом обретаемые семейным предприятием новые организационные формы не столько вытесняли предшествующий тип хозяйственной деятельности, сколько дополняли его. В связи с этим характер взаимосвязей внутри фирмы становился все более сложным, как в сфере регулирования прав собственности, так и в направлении поиска более совершенной модели управления. В начальный период промышленной деятельности (до 1890-х гг.) ориентация Леонтьевых на сохранение фамильной собственности (в лице главы семьи) способствовала минимизации транзакционных издержек, уменьшая в конечном счете риски и поддерживая стабильность неформальных отношений среди родственников. Даже создание товарищества на вере не изменило общей направленности в развитии предприятия, явившись закономерным этапом в согласовании интересов многочисленных наследников владельца дела. Однако по мере увеличения численности членов семьи, а также обострения конкурентной борьбы на текстильном рынке столицы, сопровождавшегося глубокими изменениями в структуре хозяйственных, социокультурных и общественно-политических параметров ведения бизнеса, возможности совладельцев торгового дома стали быстро сужаться. В этих условиях деловые интересы участников промышленного дела стали приобретать большую значимость в сравнении с их ценностными ориентирами (семейными, религиозными, этнокультурными). Создание акционерного общества явилось в данном отношении логичным результатом институциональной и организационной эволюции предприятия Леонтьевых, подразумевавшей ориентацию на открытость, готовность принимать новые «правила игры» в соответствии с изменениями в хозяйственной жизни страны в начале XX в. Однако усилиям владельцев фирмы не суждено было реализоваться в условиях нарастания в стране социально-экономического и политического кризиса осенью 1917 г.

ЛИТЕРАТУРА

Адресная книга Санкт-Петербургского биржевого купечества, иностранных гостей, биржевых маклеров и браковщиков при С.-Петербургском порте (1852). СПб.: Тип. И. Глазунова и К^о.

Ананьич Б.В. (1991). Банкирские дома в России. 1860–1914 гг. Очерки истории частного предпринимательства. Л.: Наука.

Барышников М.Н. (2011). Создание текстильного треста в Петербурге в начале XX века // *Российский журнал менеджмента*, т. 9, № 2, с. 125–144.

Варзар В.Е. (ред.) (1912). Список фабрик и заводов Российской империи. Составлен по официальным сведениям Отдела Промышленности Министерства Торговли и Промышленности, ч. 1. СПб. *Весь Петербург* за 1902 г. (1902). СПб.

Де Ливрон В.В. (1874). Статистическое обозрение Российской империи. СПб.: Общественная польза.

Калядина С.А., Павлова Н.Ю. (1992). Семья В.В. Леонтьева в России // *Вопросы истории естествознания и техники*, № 1, с. 82–87.

Калядина С.А. (1994). В.В. Леонтьев и репрессии 20-х годов (интервью с В.В. Леонтьевым) // *Репрессированная наука*, вып. 2. СПб.: Наука, с. 187–194.

Калядина С.А. (1994). Василий Леонтьев. Предисловие к кн.: *Леонтьев В.* Избранные статьи. СПб.: Изд-во газеты «Новое время».

Керов В.В. (2000). Старообрядческое предпринимательство: «мифы» и «легенды» англо-американской историографии // *Экономическая история. Обзорение*, вып. 5. М.: МГУ, с. 82–86.

Керов В.В. (2004). «Се человек и дело его...». Конфессионально-этические факторы старообрядческого предпринимательства в России. М.: ЭКОН-ИНФОРМ.

Керов В.В. (2010). Предпринимательство старообрядцев в России / В кн.: *Ананьич Б.В., Дальманн Д., Петров Ю.А. (отв. ред.)*. Частное предпринимательство в дореволюционной России: этноконфессиональная структура и региональное развитие, XIX – начало XX вв. М.: РОССПЭН, с. 31–141.

Книга адресов всего Санкт-Петербургского купечества и иностранных гостей, с обозначением рода их торговли, промышленности и фабричных и заводских производств (1858). СПб.: Тип. Имп. акад. наук.

Латов Ю.В. (2012). Экономика дискриминации при «традиционном капитализме» (Размышления над книгой Д.Е. Раскова «Экономические институты старообрядчества») // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, т. 4, № 3, с. 56–64.

Леонтьев В.В. (1994). Избранные статьи / Вступительная статья С.А. Калядиной. СПб.: Издательство газеты «Новое время».

Лурье Л., Хитров А. (1995). Крестьянские землячества в российской столице: ярославские «питерщички» // *Невский архив: Историко-краеведческий сборник*. М., СПб.: Atheneum: Феникс, с. 307–354.

Петербургская Дума в биографиях ее представителей. 1906–1910 гг. (1904). СПб.

Поткина И.В. (2004). На олимпе делового успеха: николевская мануфактура Морозовых, 1797–1917. М.: Изд-во объединения «Мосгорархив».

Расков Д.Е. (2012). Экономические институты старообрядчества. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета.

Раев М. (1990). Понять дореволюционную Россию: Государство и общество в Российской империи. Лондон: Оверсайт.

Розмаинский И.В. (2012). Размышления о книге Д.Е. Раскова «Экономические институты старообрядчества» // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, т. 4, № 3, с. 43–48.

Российский государственный исторический архив (РГИА).

Саитов В.И. (1912). Петербургский некрополь, т. 2. СПб.: Тип. М.М. Стасюлевича.

Справочная книга о лицах, получивших на 1869 г. купеческие свидетельства по 1 и 2-й гильдиям (1869). СПб.: Тип. А.Н. Лаврова.

Справочная книга о лицах С.-Петербургского купечества и других званий, получивших в течение времени с 1 ноября 1889 г. по 1 февраля 1890 г. свидетельства и билеты на право торговли и промыслов (1890). СПб.: Гос. типография.

Статистический сборник за 1913–1917 гг. (1921) // Труды Центрального Статистического Управления, т. VII, вып. 1. М.: Труд.

Статистические сведения о фабриках и заводах экспонентов, получивших награды на мануфактурной выставке 1861 года (1862). СПб.: Петербургский губернский и столичный статистический комитет.

Уэст Д.Л. (2002). Старообрядцы и предпринимательская культура в царской России / В кн.: Брумфилд У., Ананьич Б., Петров Ю. (сост.) Предпринимательство и городская культура в России. 1861–1914. Сборник. М.: Три квадрата, с. 103–117.

Уэст Д.Л. (2010). Макс Вебер в тени Антихриста: тезис Вебера и староверы / В кн.: Ананьич Б.В., Дальманн Д., Петров Ю.А. (отв. ред.) Частное предпринимательство в дореволюционной России: этноконфессиональная структура и региональное развитие, XIX – начало XX вв. М.: РОС-СПЭН, с. 14–30.

Фабрики и заводы в Санкт-Петербургской губернии в 1867 г. (1868) / Вып. 6. СПб.: Петербургский губернский и столичный статистический комитет.

Фабрики и заводы всей России (1913). Киев: Т-во Л.М. Фиша.

Фабрично-заводская промышленность и торговля России (1893). СПб: Издание Департамента Торговли и Мануфактур Министерства Финансов.

Fernandez P.P., Colli A. (eds.) (2013). The Endurance of Family Businesses. A Global Overview. New York: Cambridge University Press.

Friedman W.A., Jones G. (eds.) (2014). Business History. Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.

Jones G., Zeitlin J. (eds.) (2007). The Oxford Handbook of Business History. New York: Oxford University Press.

Lubinski C., Feat J., Fernández P.P. (eds.) (2013). Family Multinationals Entrepreneurship, Governance, and Pathways to Internationalization. Oxford: Routledge. Taylor & Francis Group.

Melin L., Nordqvist M., Sharma P. (eds.) (2013). The SAGE Handbook of Family Business. Thousand Oaks, USA: SAGE Publications.

«Varieties of Capitalism» Roundtable (2010) // *Business History Review*, vol. 84, pp. 637–674.

REFERENCES

Address book of all of St. Petersburg merchants and foreign visitors, with the designation of the kind of their trade, industry and factory productions (1858). St. Petersburg: Typography of the Imperial Academy of Sciences. (In Russian.)

Address book of the St. Petersburg stock exchange merchants, foreign guests, stockbrokers and inspectors at the St. Petersburg port (1852). St. Petersburg: I. Glazunov & K^o Typography. (In Russian.)

All of St. Petersburg in 1902 (1902). St. Petersburg. (In Russian.)

Ananyich B.V. (1991). Banking houses in Russia. 1860–1914. Essays on the history of private enterprise. Leningrad: Nauka Publ. (In Russian.)

Baryshnikov M.N. (2011). Creating textile trust in St. Petersburg in the early twentieth century. *Russian Journal of Management*, vol. 9, no. 2, pp. 125–144. (In Russian.)

De Livron V.V. (1874). Statistical Review of the Russian Empire. St. Petersburg: Obshchestvennaya polza Publ. (In Russian.)

Factories and plants in St. Petersburg Province in 1867 (1868) / Issue 6. St. Petersburg: Petersburg provincial and metropolitan statistical committee Publ. (In Russian.)

Handbook of persons who have received at 1869 merchant certificates for the 1st and 2nd guilds (1869). St. Petersburg: Typography of A.N. Lavrov. (In Russian.)

Handbook on the persons of the St. Petersburg merchants and other titles that have received over time from 1 November 1889 to 1 February 1890 certificates and tickets for the right for crafts and trading (1890). St. Petersburg: Government Typography. (In Russian.)

Industry and Trade in Russia (1893). St. Petersburg: Department of Trade and Manufactures of the Ministry of Finance Publ. (In Russian.)

Kalyadina S.A. (1994). V.V. Leontiev and repressions of the 20s (Interview with V. Leontiev). *Repressed Science [Repressirovannaya nauka]*, issue 2. St. Petersburg: Nauka Publ., pp. 187–194. (In Russian.)

Kalyadina S.A. and Pavlova N.Y. (1992). Family of V.V. Leontiev in Russia. *Issues of history of natural sciences and technique [Voprosy istorii estestvoznaniya i tekhniki]*, no. 1, pp. 82–87. (In Russian.)

Kalyadina S.A. (1994). Vasilii Leontiev. Introduction to a book: *Leontiev V. Selected articles*. St. Petersburg: Novoe vremya Publ. (In Russian.)

Kerov V.V. (2000). Old Believers' Entrepreneurship: «myths» and «legends» of Anglo-American historiography. *Economic History. Overview*, issue 5. Moscow: Moscow State University Publ., pp. 82–86. (In Russian.)

Kerov V.V. (2004). «Behold the man and his work ...». Religious and ethical factors of the Old Believer business in Russia. Moscow: ECON-INFORM Publ. (In Russian.)

Kerov V.V. (2010). Entrepreneurship of Old Believers in Russia / In *Ananyich B.V., Dalmann D., Petrov Y.A. (resp. ed.) Private enterprise in pre-revolutionary Russia: Ethnic and confessional structure and regional development, XIX – early XX century*. Moscow: ROSSPEN, pp. 31–141. (In Russian.)

Latov Y.V. (2012). Discrimination economics in a «traditional capitalism» (Reflections on the book «The Economic Institutions of the Old Believers» by D.E. Raskov). *Journal of Institutional Studies*, vol. 4, no. 3, pp. 56–64. (In Russian.)

Leontiev V.V. (1994). Selected works / Preface by S.A. Kalyadina. St. Petersburg: Novoe vremya Publ. (In Russian.)

Lurie L. and Khitrov A. (1995). Peasant groups in the Russian capital: Yaroslavl «Piter inhabitants». Nevsky archive: Local History Collection. Moscow, St. Petersburg: Atheneum: Phoenix Publ., pp. 307–354. (In Russian.)

Petersburg Duma in the biographies of its representatives. 1906–1910 (1904). St. Petersburg. (In Russian.)

Plants and factories throughout Russia (1913). Kiev: Fellowship of L.M. Fish Publ. (In Russian.)

Potkina I.V. (2004). On the Olympus of business success: Morozovs' Nicol manufactory, 1797–1917. Moscow: Moscow City Archive Publishing Association. (In Russian.)

Raev M. (1990). Understanding Pre-revolutionary Russia: State and Society in the Russian Empire. London: Oversize. (In Russian.)

Raskov D.E. (2012). Economic institutions of the Old Believers. St. Petersburg: St. Petersburg University Publishing. (In Russian.)

Rozmainsky I.V. (2012). Reflections on the book «The Economic Institutions of the Old Believers» by D.E. Raskov (St. Petersburg: Publishing House of St. Petersburg University. 2012). *Journal of Institutional Studies*, vol. 4, no. 3, pp. 43–48. (In Russian.)

Russian State Historical Archive (RSHA). (In Russian.)

Saitov V.I. (1912). Petersburg necropolis, vol. 2. St. Petersburg: Typography of M.M. Stasyulevich. (In Russian.)

Statistical compilation for 1913–1917 (1921). Proceedings of the Central Statistical Office, vol. VII, issue 1. Moscow: Trud Publ. (In Russian.)

Statistical information on the factories of the exhibitors who received awards at the manufacturing exhibition in 1861 (1862). St. Petersburg: Petersburg provincial and metropolitan statistical committee Publ. (In Russian.)

Varzar V.E. (ed.) (1912). List of mills and factories of the Russian Empire. Compiled according to official data of the Department of Industry of the Ministry of Trade and Industry, part. 1. St. Petersburg. (In Russian.)

West D.L. (2002). Old Believers and entrepreneurial culture in Czarist Russia / In *Broomfield U., Ananyich B. and Petrov Y. (comp.) Entrepreneurship and Urban Culture in Russia. 1861–1914*. Moscow: Tri Quadrata Publ., pp. 103–117. (In Russian.)

West D.L. (2010). Max Weber, in the shadow of the Antichrist: Weber's thesis and the Old Believers / In *Ananyich B.V., Dalmann D. and Petrov Y.A. (resp. ed.) Private enterprise in pre-revolutionary Russia: Ethnic and confessional structure and regional development, XIX – early XX century*. Moscow: ROSSPEN Publ., pp. 14–30. (In Russian.)

Fernandez P.P. and Colli A. (eds.) (2013). The Endurance of Family Businesses. A Global Overview. New York: Cambridge University Press.

Friedman W.A. and Jones G. (eds.) (2014). Business History. Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.

Jones G. and Zeitlin J. (eds.) (2007). The Oxford Handbook of Business History. New York: Oxford University Press.

Lubinski C., Feat J. and Fernández P.P. (eds.) (2013). Family Multinationals Entrepreneurship, Governance, and Pathways to Internationalization. Oxford: Routledge. Taylor & Francis Group.

Melin L., Nordqvist M. and Sharma P. (eds.) (2013). The SAGE Handbook of Family Business. Thousand Oaks, USA: SAGE Publications.

«Varieties of Capitalism» Roundtable (2010). Business History Review, vol. 84, pp. 637–674.

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ КАПИТАЛ В СТРАТЕГИЯХ УПРАВЛЯЕМОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИРАНСКОЙ И ТУРЕЦКОЙ МОДЕЛЕЙ

Э.А. ПАИН,

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

В статье излагаются некоторые результаты сравнительного исследования модернизации в двух исламских государствах: в Иране и в Турции. Рассматривается ряд дискуссионных вопросов. Во-первых, о соотношении роли культуры и менеджмента среди факторов, препятствующих модернизации; иначе говоря, – что в большей мере препятствовало успеху модернизации в ряде исламских стран: специфика исламской цивилизации или качество самих реформ? Во-вторых, автор задается вопросом, какую роль в успехе модернизации играет социально-культурная и политическая подготовка общества к радикальным экономическим реформам. Характеристика позитивных результатов реформ Атаюрка в Турции и провал модернизации в Иране, получившей название «Белой революции», подводят читателей статьи к ответам на поставленные вопросы.

Ключевые слова: модернизация; традиции; технократия; ислам; «Белая революция»; кемалисты; Иран; Турция.

SOCIOCULTURAL CAPITAL IN THE STRATEGIES OF MANAGED MODERNIZATION: COMPARATIVE ANALYSIS OF THE IRANIAN AND TURKISH MODELS

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 Director 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

Some results of a comparative study of modernization in two Islamic countries, Iran and Turkey, are presented in the article. A number of controversial issues are addressed. Firstly, among the factors impeding modernization the relationship between the role of culture and that of management is considered. In other words, was this the specificity of the Islamic civilization, or rather the quality of the reforms themselves that hindered modernization in a number of Islamic countries largely? Secondly, what was the role that sociocultural and political competencies of society played for successful modernization through radical economic reforms, the author questions. Positive assessment

of Ataturk's reforms in Turkey, on the one hand, and the failure of Iran's White Revolution, on the other hand, are discussed helping the reader answer the questions raised.

Keywords: *modernization; traditions; technocracy; Islam; White Revolution; Kemalists; Iran; Turkey.*

JEL classifications: *O53, O52, Z10, Z12, Z18.*

1. Цели и гипотезы сравнительного анализа

Для сравнения были взяты два проекта модернизации: с одной стороны, реформы иранского шаха Мохаммеда Реза Пехлеви, получившие название «Белая революция» (1960–1970-е гг.), а с другой – реформы турецкого лидера Мустафы Кемала Ататюрка (1920–1930-е гг.).

Иранская модель практически безоговорочно признается специалистами как один из наиболее очевидных примеров провала тех целей, которые ставили инициаторы реформ. Эти преобразования были в значительной мере сметены мощнейшим антиреформаторским движением, порожденным самими же реформами – их характером и методами осуществления. При этом исламская революция 1979 г. не только ознаменовала провал модернизационных реформ в Иране, но и вызвала к жизни рост исламского фундаментализма и экстремизма в глобальном масштабе. Турецкая же модель реформ, напротив, признается одной из наиболее удачных в мире и самой удачной в исламских странах¹. Именно она позволила полуразрушенной к началу XX в. стране, развитие которой скомковывалось архаичными имперскими и теократическими институтами, стать процветающей светской республикой, ориентирующейся на международные нормы и стандарты жизни.

Мы не ставили перед собой задачу подробной исторической характеристики обеих моделей модернизации. Сама историческая канва этих реформ сравнительно хорошо представлена в исторических исследованиях². Мы сосредоточили внимание на выявлении типологических особенностей двух моделей модернизации.

Опрошенные нами эксперты, как в Баку, так и в азербайджанском сообществе в Москве, отметили, что считают турецкий опыт модернизации одним из наиболее приемлемых для Азербайджана. Вместе с тем и анализ негативного иранского опыта представляет, на наш взгляд, не меньший интерес для разработки модели эволюционной модернизации Азербайджана, предостерегая от возможных ошибок в моделировании социально-экономических процессов.

Сравнение двух моделей дает богатый материал для выводов о роли социально-культурных условий проведения модернизационных реформ. Кроме того, такой анализ позволяет опровергнуть целый ряд некорректных оценок роли «исламского фактора» и этнических особенностей народов в модернизации. Так, едва ли не большинство обозревателей иранских реформ связывает их неудачу с особым исламским менталитетом, который якобы и стал основной причиной отторжения населением модернизационных начинаний шахского правительства. Между тем и Турция – исламская страна, в управлении которой до реформ Ататюрка роль исламской теократии была выше, чем в Иране. К тому же турецкая модернизация более жестко задевала исламские институты, чем иранская. Наша гипотеза исходит из того, что различия в результативности обеих реформ обусловлены **не столько особенностями исламского менталитета или этнических культур персов и турок, сколько разным содержанием самих модернизаций, а также различиями их исторической обусловленности, неодинаковым историческим фундаментом модернизации.**

2. Модернизации – технократическая и социально ориентированная

Определение *иранской модернизации* как «технократической» может вызвать возражения, поскольку объявленный в 1963 г. новый курс развития Ирана представлял собой комплекс из 19 реформ, направленных не только на создание мощной промышленности, товарного сельского хозяйства и современной армии, но и на преодоление феодальных пережитков. Особое внимание уделялось формированию законодательной базы реформ, при этом за основу, как и в Турции, были взяты западные правовые нормы.

¹ См.: (Эйзенштадт, 1999).

² См., например: (Freу, 1965; Васильев, 1994; 1983; Фадеева, 1993).

Иранская программа социальных преобразований была более масштабной, чем турецкая 1920-х гг. Она предусматривала земельную реформу, бесплатное наделение крестьян землей; национализацию лесов и пастбищ; приватизацию государственных предприятий с выкупом рабочими акций; введение всеобщего избирательного права; ликвидацию неграмотности. В перспективе планировалось введение бесплатного здравоохранения и образования, включая высшее; развитие доступного спорта, строительство библиотек, театров и картинных галерей. Все это должно было обеспечить народу Ирана достойное будущее. Программа иранских реформ получила в стране всенародное одобрение на референдуме 26 января 1963 г. И это был как раз тот случай, когда в истинности народного волеизъявления никто не сомневался. После референдума программа иранских реформ была объявлена «революцией шаха и народа». Шах осознавал необходимость поддержки населением реформ, но рассчитывал не столько на идеологическую мобилизацию масс и уж тем более не на поощрение его инициативы, сколько **на выкуп этой поддержки**.

Поначалу казалось, что эта концепция модернизации имеет хорошие шансы на реализацию. Доходы от продажи энергоносителей росли на протяжении всего периода реформ с 1963 по 1979 гг. В середине 1970-х гг. Иран по темпам роста экономики (в среднем более 10% в год) уступал только Японии. Реформы проходили в благоприятнейшей для Ирана геополитической ситуации. Шах заручился полной и безоговорочной поддержкой со стороны Запада, рассматривавшего Иран в качестве своего основного союзника на Среднем Востоке в противовес нестабильным режимам арабского Ближнего Востока. Иран был стержневым участником Багдадского пакта, а затем и военного блока СЕНТО (Сотниченко, 2008). При этом у Ирана все эти годы были стабильно хорошие отношения с СССР, который строил на его территории электростанции, металлургические комбинаты, газопроводы. Членство Ирана в организации ОПЕК прочно связывало его и с арабскими странами.

И все же, несмотря на благоприятные условия модернизации, она завершилась крахом, прежде всего потому, что **ее социальный капитал – общественное доверие и поддержка – неуклонно таял**.

Сельскохозяйственная реформа наделила землей 2,5 млн крестьян, однако привела к результатам прямо противоположным, чем ожидалось. Крестьяне, работавшие на феодальных принципах у помещиков, не имели навыков ведения фермерского хозяйства, и уже поэтому не рассматривали его как ценность. К тому же мелкие фермерские предприятия были нерентабельны в условиях преимущественно зерновой специализации хозяйства. В таких условиях крестьяне за бесценок продавали полученные ими наделы и устремлялись на заработки в города. Помещики, получившие от государства выкуп за переданные крестьянам земли, не вкладывали их в сельское хозяйство, инвестируя капитал в более доходный бизнес – в торговлю и строительство, реже – в нефтяную промышленность, доступ в которую был закрыт узкой группой высшего чиновничества, практически сразу же монополизировавшей эту отрасль. Иран, основу экономики которого до реформ составляло сельское хозяйство, вынужден был уже в конце 1960-х гг. закупать большую часть сельскохозяйственной продукции за рубежом. Импорт продовольствия за годы реформ вырос в 80 раз. Затраты Ирана на этот импорт составили в 1977–1978 гг. 2,5 млрд долл. в год.

По мере свертывания сельского хозяйства возрастал приток населения в города. Объем сельской миграции к концу периода реформ достиг 500 тыс. человек в год (Сотниченко, 2008).

Городская промышленность не могла переварить такой объем неквалифицированной, по большей части просто неграмотной рабочей силы. Нефтяная отрасль малотрудоемка, и к тому же расположена далеко от крупных городов. Новые же отрасли индустрии (металлургия, гидроэнергетика и машиностроение) с момента появления в Иране и впоследствии ориентировались на ввоз иностранной рабочей силы. Города, несмотря на бурный рост строительства, не могли предоставить в требуемом объеме полноценные жилища новым горожанам, не имеющим средств на их покупку и оплату услуг, поэтому обростали трущобами, заполненными пауперизированным населением – основной социальной базой радикальных популистских движений.

Обвальная миграция сельского населения в города породил целую гроздь проблем, которые, в конечном итоге, подорвали саму основу иранского проекта модернизации.

Эти процессы не имеют ничего общего с особенностями ислама, поскольку примерно в таких же формах проявлялись, например, в католических странах Латинской Америки. Там тоже происходило разрушение традиционных социальных связей, ухудшающее материальное положение граждан. Безработное население трущоб, фавел, не имело возможности обеспечивать старость даже своих роди-

телей, не говоря уже о поддержке более дальних родственников. Во всех странах, избравших модель технократической и дисгармоничной модернизации, **деградировал культурный капитал нации**. Государство не успевало, а зачастую и не могло привить новые культурные навыки, а традиционная система социализации и передачи культурных норм разрушалась. Города, переполненные недавними крестьянами, рурализировались и переставали выполнять функцию центров трансляции культуры.

Растущие доходы Ирана от продажи энергоносителей не компенсировали рост обнищания населения по целому ряду причин.

- Политика этатизма, сосредоточения в руках государства как экономических, так и политических рычагов управления, объявленная эффективным механизмом оперативного распределения ресурсов на важнейшие направления модернизации, в действительности была скрытой формой олигархического присвоения национального богатства. Фактически государственная собственность принадлежала семье шаха и сравнительно узкому классу чиновников – так называемой *«тысяче семей»*. Большая часть доходов от экспорта ресурсов сосредоточивалась в руках реальных хозяев страны, которые вовсе не были склонны делиться ими. Элита не собиралась отказываться от быстрых и легких доходов (продажи сырой нефти и природного газа) и вкладывать средства в новые отрасли с длительной отдачей капитала. Например, широко разрекламированный шахским правительством амбициозный проект строительства крупнейшего в мире нефтехимического комплекса, предусматривавший появление десятков тысяч новых рабочих мест, так и остался лишь на бумаге. Новые металлургические и машиностроительные заводы, построенные с помощью СССР, скорее были витриной индустриализации, чем реальным сегментом экономики.
- Замкнутый клановый характер управления страной и экономикой порождал экономический произвол, усиливал коррупцию. Даже в период, когда социальное недовольство приняло практически всеобщий характер и грозило уничтожением шахского режима, близкие ко двору чиновники продолжали скупать жилища и взвинчивать цену на жилье.
- Ухудшение положения населения во многом было связано с гигантскими военными расходами. Шах намеревался превратить свою полумиллионную армию в пятую по величине и силе в мире. Расходы на оборону за период с 1968 по 1978 гг. возросли в двадцать раз и достигли 10 млрд долл. в год (более 30% бюджета).
- В стране не было политических сил, способных мирными парламентскими средствами хоть как-то ограничить произвол властей и волюнтаризм их политики. «Период с 1963 года и до революции представляет собой поэтапный переход шаха к абсолютной власти. Партии создавались и распускались по велению правителя, возглавлялись его приближенными, а с 1975 года и вовсе были запрещены в связи с организацией единственной всенародной «Партии возрождения иранской нации» («Растахиз»), основным принципом программы которой была верность шахиншахскому строю, а также лично «вождю» и «свету Ариев» Мохаммеду Реза Пехлеви» (Сотниченко, 2008).
- Для выживания иранский политический режим, его бюрократия должны были хоть как-то совершенствоваться, видоизменяться, проводить какие-то реформы, провозглашенные хотя бы на бумаге. Но режим окостенел. Его формирование проходило либо по родственному признаку, либо по признакам личной преданности шаху.
- Обновлению бюрократического аппарата могла бы содействовать внутриэлитарная конкуренция, однако она отсутствовала в Иране. Власть и «элита» были синонимами.
- Система обратной связи между элементарнейшими запросами общества и ответом на них со стороны истеблишмента была парализована. Сама власть не обладала достоверной информацией о ситуации в стране, даже имея разветвленную секретную службу САВАК, созданную при участии зарубежных специалистов. Власть фактически проглядела формирование исламской оппозиции и почти до самой революции 1979 г. направляла основные усилия на подавление слабых левых, просоветских группировок.

Уже к середине 1970-х гг. шахское правительство не имело общественной поддержки, власть была социальным банкротом. Она сплотила против себя почти все слои населения. У этой сплоченности были все признаки социального капитала – взаимное доверие, взаимопомощь, общие каналы информации и готовность к совместным действиям, но все это было социальным капиталом контрмодернизации. Супермаркеты, рестораны и казино как символы господства прозападной либеральной

коррупцированной бюрократии все чаще подвергались разгрому. Толпы противников режима вступали в столкновение с полицией и даже с армейскими подразделениями. Репрессии против лидеров оппозиции, осуществлявшиеся сотрудниками САВАК, только подогревали антишахские настроения.

В *турецкой модели модернизации* тоже было уделено немалое внимание развитию экономики. Экономический конгресс, созданный кемалистами в Измире в феврале 1923 г., поставил задачу перехода от мануфактуры и мелкого производства к крупным фабрикам и заводам, создания отраслей промышленности, для которых в стране имелось сырье. Был создан государственный банк. В 20-е гг. правительство стремилось расширить использование сельскохозяйственных машин. С этой целью был принят ряд законов, которые предусматривали поощрительные меры для крестьян, использующих сельскохозяйственную технику (Васильев, 1994). Собственно же городская индустриализация началась через 10–15 лет после образования республики. Только в 1933 г. был принят первый, а в 1937 г. – второй план индустриального развития страны. Создание же конкурентоспособной на мировом рынке индустрии и вовсе отложено от реформ Ататюрка несколькими десятилетиями. Это время было использовано на формирование социальной базы модернизации.

Ататюрк был одним из первых лидеров современного мира, поставивших задачу формирования социокультурного капитала нации (хотя и не использовал этого термина) в качестве важнейшей предпосылки его модернизации. Этот капитал должен был со временем конвертироваться и в экономический. В этой связи одной из важнейших задач кемалисты считали изменение отношения турок к работе на промышленных предприятиях, считавшейся недостойной. Существовало и скептическое отношение бывших осман к предпринимательству в этой сфере.

Предприниматели-турки составляли меньшинство в бизнес-сообществе. Те немногие промышленные предприятия, которые были в то время в Турции, принадлежали либо иностранному капиталу, либо турецким гражданам, представителям национальных меньшинств. Они же составляли и львиную долю занятых в промышленности, общая численность которых в 1920-х гг. была очень мала и не превышала 40 тыс. человек. Нарождающаяся турецкая буржуазия возлагала надежды на опытную сильную бюрократию, на государство, которое создаст им благоприятный климат для развития, поможет преодолеть в неразвитом частном секторе монополию местных нетурецких коммерсантов и, особенно, иностранного капитала. Реформы Ататюрка как раз и должны были содействовать развитию национального частного капитала, класса собственников и предпринимателей, а также становлению национальной промышленности и банковской системы.

В таких условиях в основу экономической программы кемалистов был положен принцип этатизма, предусматривавший ведущую роль государства в реформировании политической и экономической систем, преобладание государственного сектора в экономике при вторичной, на первых порах, роли частного капитала. Кроме того, государство должно было обеспечить модернизацию военного потенциала страны и установить контроль над всеми важными отраслями производства, транспорта и использования стратегических ресурсов.

Турецкая модель этатизма разительно не похожа на иранскую времен «Белой революции». Шах, ставя задачу ускоренной индустриализации страны, делал ставку на привлечение, прежде всего, иностранного капитала. Ему были предоставлены абсолютно привилегированные условия. Например, с 13 октября 1964 г. все подданные США (а не только дипломаты) пользовались правом экстерриториальности. Что бы они ни совершили, их нельзя было судить по иранским законам. На этот декрет шаха немедленно отреагировал аятолла Хомейни. Уже 25 октября 1964 г. он заявил: «Иранский народ поставили в положение хуже американской собаки. Ведь если кто задавит американскую собаку, его привлекут к ответственности, даже если это сделает шах Ирана. Но если американский поваренок переедет на своей машине шаха – главу государства, ему ничего не будет». Проблема монополии иностранного капитала состояла не только в том, что опора на него вызвала раздражение части местной элиты, имевшей немалое влияние на население. Главное, что такой путь не помогал созданию местных социальных слоев, являющихся гарантом устойчивой модернизации.

Кемалисты, ставя задачу индустриализации Турции, тоже могли двигаться по накатанной колее, ведь с середины XIX в. султан расплачивался за растущий государственный долг, предоставляя иностранному капиталу концессии. Однако Ататюрк выбрал более длительный, но в конечном счете более эффективный путь. Суть турецкого этатизма как раз и сводилась к формированию условий для возникновения именно национальной экономики и национального капитала. По мере того как

в Турции складывался социальный слой, способный защитить модернизацию, она укоренялась в обществе, становилась исторически устойчивой, менее подверженной срывам и откатам.

По своему характеру турецкая модернизация во многом является антиподом иранской. Шах сохранял монархию, объясняя это тем, что она соответствует национальному характеру персов. Эта догма была развенчана исламской революцией, установившей республику, но в уродливой форме наиболее теократического государства современного мира. Ататюрк двигался в противоположном направлении – от теократической империи к светской республике³.

Все предшествующие этапы реформирования Турции, которые предпринимались, скажем, «новыми османами» в середине XIX или «младотурками» в начале XX в. и стремившиеся к конституционному ограничению власти султана, не посягали на имперские основы его власти. Более того, младотурки считали сохранение империи одной из главных своих задач и выдвигали принцип пантюркизма и панисламизма в качестве идеологических скреп империи.

Между тем имперская система уже с начала XIX в. стала все в большей мере тормозить развитие модернизационных процессов. По мере роста государственного долга Османской империи содержание ее обширного территориального тела становилось непосильной обузой. Рост национально-освободительного движения на Балканах требовал не только материальных затрат, но и значительных человеческих жертв. Войны истощали демографический потенциал турецкого народа, учитывая, что армия комплектовалась в основном из турок. Республика Турция уже с момента своего появления провозгласила в качестве своих важнейших принципов *народный суверенитет* («Суверенитет безусловно и безоговорочно принадлежит народу») и *миролюбие* («Мир в стране – мир во всём мире»)⁴. Оба принципа противоположны имперским – суверенитет султана и имперская экспансия.

³ В результате Первой мировой войны Турция потеряла не только все свои колонии, но и значительную часть собственной территории, оккупированные странами Антанты к началу 1919 г., которая ввела свой флот в проливы. В мае 1919 г. в дополнение к этому Греция оккупировала Измир и прилегающие территории. В соответствии с Севрским договором (10 августа 1920 г.), подписанным султаном Мухаммедом VI для сохранения своей власти, трона и династии, страны Антанты оставили Турции примерно треть ее нынешней территории. Турецкая армия была распущена. В августе 1920 г. войска стран Антанты взяли под свой контроль Стамбул. Однако еще в 1919 г. в Турции начался процесс стихийного формирования партизанских отрядов для борьбы с интервентами. Национально-освободительное движение возглавил генерал Мустафа Кемаль, выдвинувший лозунг: «Независимость народа будет спасена по воле и решению самого народа». Национально-освободительная война, продолжавшаяся около пяти лет, завершилась 24 июля 1923 г. подписанием Лозанского договора. Таким образом, не осталось никаких преград для создания нового турецкого государства, основывающегося на национальном единстве. Это государство создавалось в границах нынешней Турецкой республики. 29 октября 1923 г. была провозглашена Республика Турция.

⁴ Мустафа Кемаль, стремящийся вывести Турцию на уровень современной цивилизации, инициировал и реализовал ряд реформ.

1. Политические и правовые преобразования:

Упразднение султаната (1 ноября 1922 года).

- Провозглашение Республики (29 октября 1923 года).
- Упразднение халифата (3 марта 1924 года).
- Отмена свода законов, основывающихся на шариате, и принятие нового Гражданского кодекса и других законов, в результате чего стал возможным переход на светскую систему государственного правления (1924–1937 годы).

2. Преобразования в общественной жизни:

- Предоставление женщинам равных с мужчинами прав (1926–1934 годы).
- Реформа головных уборов и одежды (25 ноября 1925 года).
- Запрет на деятельность религиозных обитателей и орденов (30 ноября 1925 года).
- Закон о фамилиях (21 июня 1934 года).
- Введение международной системы времени, календаря и мер измерения (1925–1931 годы).
- Объединение всех органов образования под единым руководством (3 марта 1924 года).
- Принятие нового турецкого алфавита (1 ноября 1928 года).
- Упорядочение университетского образования (31 мая 1933 года).

3. Преобразования в сфере экономики:

- Отмена системы ашара (устаревшего налогообложения сельского хозяйства).
- Поощрение частного предпринимательства в сельском хозяйстве.
- Создание образцовых сельскохозяйственных предприятий.
- Издание Закона о промышленности и создание промышленных предприятий. Принятие 1-го и 2-го планов индустриального развития (1933–1937 годы), строительство дорог на территории всей страны.

В соответствии с Законом о фамилиях 24 ноября 1934 года ВНСТ присвоило Мустафе Кемалю фамилию Ататюрк. См.: (Васильев, 1994).

Прививаемое туркам имперское османское самосознание подрывало национальное турецкое. Знаменитые слова Мустафы Кемале «Какое счастье быть турком!» следует понимать как призыв к пробуждению национального самосознания. Ататюрк искал исторические аргументы, чтобы восстановить у турок чувство национальной гордости, подорванное за предшествующие два века почти непрерывными поражениями и болезненным распадом империи.

Ататюрк ставил задачу восстановления общемировой репутации турок и их самоуважения в качестве важнейшего элемента символического капитала модернизации. При этом образ турок не противопоставлялся другим народам. Напротив, Ататюрк постоянно подчеркивал, что только национальная общность может войти в сообщество цивилизованных народов. Соответствие поведения турок принципам цивилизованных обществ постоянно выдвигалось Ататюрком в качестве критерия добродетельности и позитивной репутации турецкого народа. «Друзья! Цивилизованная международная одежда достойна и подходящая для нашей нации, и мы все будем носить ее». Это его аргументы в защиту реформы головных уборов. Или другое его изречение: «Обычай закрывать лицо женщинам делает нашу нацию посмешищем». Мустафа Кемаль добивался в своей стране такого же уровня эмансипации женщин, какой они имели в Западной Европе. Более того, в Турции женщины получили право голосовать и быть избранными в муниципалитеты и в парламент раньше, чем во многих странах Европы.

Развитию национальной культуры должна была содействовать реформа в сфере языка. Турецкий язык был переведен на латиницу, более адекватную нормам национального языка. На турецкий язык был переведен Коран.

Кемалисты, мобилизовав общество после победы национально-освободительного движения на проведение дальнейших реформ, стали с огромным трудом прививать необычное для Османской империи сознание национального гражданства. Официальная кемалистская доктрина противопоставила *пантуркизму* младотурок *туркизм*, определив, что все население страны представляет собой одну гражданскую нацию – турок, при сохранении свободы этнокультурной и религиозной самореализации меньшинств. Они пользовались равными правами с турками и получили возможность продвигаться по государственной службе вне зависимости от своих религиозных убеждений и этнической самоидентификации. Этот подход радикально отличался от гражданских основ Османской империи, так и не предоставившей меньшинствам равных прав, например, в сфере военной службы.

Национальная доктрина Ататюрка может рассматриваться как одно из проявлений гражданского национализма, подобного тому, который принят в официальных доктринах большинства европейских стран и выглядит как отдаленная, пока недостижимая цель для такой страны, как Россия.

В сфере внешней политики при Ататюрке был провозглашен принцип нерушимости границ Турции, определенных Лозанским договором, вместо идеи имперской экспансии.

Итак, сердцевиной реформ Ататюрка было изменение имперской системы управления, формирование нации и ее социокультурного капитала – всего того, чем пренебрегала иранская модель реформ, провалившаяся, в конечном счете, в силу неподготовленности государства и общества к индустриальной модернизации. В Турции же **вначале создавались светское государство и общество-нация, способные к индустриальной модернизации. Такая последовательность во многом и определила конечный успех турецких реформ.**

3. Элиты – модернизаторские и патримониальные

Сложившийся в Османской империи политический строй *характеризовался* многими чертами, позволившими М. Веберу отнести его к универсальному типу – *имперско-патримониальному*. Вместе с тем османский патримониализм во многом был уникальным. Эти особенности были отмечены тем же Вебером, выделившим особый тип патримониальных отношений – «султанизм».

В политической социологии М. Вебера патримониализм рассматривается как переходная ступень между традиционным типом управления и современным – рационально-легитимным. Положение патримониального чиновника в обществе, так же как и его функции в управлении государством, не регулируется ни традицией, скажем, принадлежностью к определенному социальному сословию (аристократии или дворянству), ни правовыми нормами. Они заданы только личными

взаимоотношениями чиновника с правителем. Патримониальный чиновник – слуга, лично подчиненный правителю (*Bendix, 1966. Pp. 334–335*). Такой тип управления был характерен для многих абсолютных монархий, а также для тоталитарных режимов коммунистического типа (отчасти он сохраняется и в некоторых посткоммунистических странах). Однако в Османской империи патримониализм имел свои особенности. Здесь не только личная военная гвардия султана (янычары), но и светская бюрократия (*капыкулу*) являлись «рабами султана» и первоначально набирались из числа зависимых людей – рабов, на повиновение которых он мог полагаться. Достигнув определенного ранга, они получали не только обширные полномочия в сфере управления, но и место за столом правителя. В какой-то мере высшая бюрократия, например великий визирь, становилась частью семьи султана. Вместе с тем султан в состоянии был по личной прихоти, без объяснения причин лишить любого чиновника (включая и великого визиря) не только всех привилегий, но и самой жизни. Отрубленная голова визиря, набитая хлопком, служила устрашением для его приемников, напоминая им, что они всем обязаны султану.

К XIX в. капыкулу набирались уже не из рабов, а из свободного образованного населения, как правило, из среды потомственной бюрократии. Эти люди обладали обширными знаниями, полномочиями, фактически управляли империей от имени султана и зачастую накапливали немалые личные состояния, однако их положение все так же было не формализовано и целиком зависело от воли повелителя. Понятно, что именно этот слой постоянно добивался правового закрепления своего статуса. Именно этот слой был жизненно заинтересован в ограничении власти монарха и при первой же возможности подталкивал султана к введению конституции.

Во всех исторических циклах турецких реформ их основной движущей силой выступала светская и военная бюрократия, в какой-то мере компенсировавшая отсутствие в Турции вплоть до середины XX в. «третьего сословия» и класса независимых землевладельцев, способных и заинтересованных в ограничении произвола центральной власти. Это дало основания Ш. Эйзенштадту назвать турецкую бюрократию «модернизаторской элитой», стремившейся на всех этапах турецкой модернизации XIX – начала XX вв. к «*формированию большей институциональной гибкости и автономности структур управления*» (*Эйзенштадт, 1999. С. 287*). К похожему выводу пришли и некоторые российские исследователи, опровергающие советские представления о неизбежной оторванности бюрократов от населения и его якобы заведомой контрмодернизационной роли. Так, И. Фадеева считает, что можно говорить о появлении в XIX в. консолидированной прослойки бюрократии, которая «с эпохи Махмуда II проявляет тенденции к объединению и взаимной поддержке. Эта же прослойка, выступая за реформы, уже в полной мере осознавала угрозу, таившуюся в собственном традиционном рабском статусе, и стремилась к *гарантиям безопасности, которые в законодательных актах распространялись не только на правящую элиту, но и на другие слои населения*» (*Фадеева, 1993. С. 154*). Мустафа Кемаль был представителем этой модернизаторской элиты как по происхождению (сын офицера, ставшего впоследствии таможенным чиновником), так и по идеологии (со студенческих лет он участвовал в философских дискуссиях младотурок, хотя и не принимал участия в их политических акциях).

Реформы Ататюрка, в отличие от реформ иранского шаха, не были «верхушечными»; они продолжали турецкую историческую традицию противостояния между модернизаторской элитой и имперской властью. Можно говорить о том, что Ататюрк опирался на *исторический капитал*, которого не было в Иране.

С XIX в. сформировались идеалы модернизации. Они определялись культурными приоритетами сравнительно широкого социального слоя модернизаторской элиты, связывающей позитивное будущее Турции с процессом ее европеизации (*alafranga*) и достижением идеала «современной цивилизации». Ничего похожего не было в Иране, где идея вестернизации сформировалась лишь в XX в. и поддерживалась крайне узкой группой приближенных шаха и так называемой компрадорской буржуазией, посредников западного капитала.

Ататюрк, можно сказать, был одним из первых политических технологов XX в. Предпринимая радикальные изменения турецкой жизни, он постоянно подчеркивал связь реформ с исторической традицией. В обоснование всех своих реформ, включая, казалось бы, совсем эксцентричные, такие, например, как запрет ношения традиционного головного убора турок – фески, он непременно при-

водил исторические аргументы. Сама феска в свое время пришла на смену традиционному тюрбану. В середине XIX в. после одной из проигранных военных кампаний султан решил не только перевооружить армию, но и переодеть ее в новую форму. Тогда и появилась феска как синтез традиционной одежды и новой – легкой, европейской.

Ататюрк осознавал или ощущал важную роль символического капитала модернизации. В этом смысле он чем-то напоминал Петра I, который стриг бороды своим боярам и переодевал их в европейскую одежду. Современные социально-психологические исследования (например, П. Бурдые) подвели под этот эмпирический опыт фундаментальную теоретическую базу, подтвердившую верность интуитивных догадок великих реформаторов о значении символов перемен.

Иная стратегия была у иранского шаха. Он проводил свои реформы, идя напролом, без малейшей попытки «упаковать» новации в традиционную оболочку, представить их как продолжение традиции, совершенно не заботясь о последствиях такого штурма для своего репутационного капитала.

Иранский шах расплачивался со своими приближенными тем, что предоставлял им защиту от закона. Иранский этатизм поставил над законом чиновников шаха. Например, председатель сената Дж. Шариф-Имами, прозванный за взяточничество «господином пять процентов», не только не привлекался к уголовной ответственности, но и получал награды от монарха. Уличенный в казнокрадстве генерал Ф. Джем все же был наказан, но не слишком сурово – отправлен послом в Испанию. В Турецкой же республике именно к чиновникам государство предъявляло повышенные требования. Они первыми должны были демонстрировать готовность подчиняться законам и демонстрировать приживаемость реформ. Чиновники первыми должны были освоить новый алфавит и отказаться от фесок. Их жены первыми снимали чадру. Чиновники должны были демонстрировать готовность приобретать товары национальных производителей, например, шить одежду из турецкой ткани, которая в то время заметно уступала по качеству тканям зарубежного производства. Появившийся при Ататюрке независимый суд в 1960 г. привлек к ответственности за коррупцию премьер-министра Турции Аднана Мендереса.

Провал иранской модернизации в значительной мере был связан с «ресурсной ловушкой», о которой мы уже говорили. В Турции такой проблемы не было.

Турецкий этатизм проявлялся и в политической сфере. Реализация правящей элитой задачи европеизации Турции «в короткие исторические сроки» требовала сохранения определенного уровня авторитарности. Элита была организована в единую правящую политическую партию, Народно-республиканскую, программа которой покоилась на упомянутых кемалистских принципах – светскость, туркизм, республиканизм, европеизация. В то же время Ататюрк предпринял две попытки создать легальную оппозицию НРП, но обе кончились неудачно: оппозиционные партии, как магнит, собирали самых ярких противников нового режима, включая и тех, кто был готов к вооруженным выступлениям против власти.

Важно подчеркнуть, что политика этатизма в Турецкой республике была недолговечной. Окрепшая к середине 1950-х гг. турецкая буржуазия стала тяготиться избыточным государственным контролем и требовала приватизации раздутого, по ее мнению, государственного сектора экономики. Сформировался либеральный альянс представителей верхушки третьего сословия, чиновников и новых землевладельцев. В 1950–1960-х гг. они оказывали заметное давление на режим Баяра – Мендереса, вынуждая его к частичной либерализации режима, по крайней мере, в сфере экономики. С 1960-х гг. неизбежностью становился переход к многопартийности, на которой особенно настаивали союзники Турции по НАТО. Однако длительное отсутствие каналов легального выражения протестных настроений и особенно репрессивная политика в отношении левых сил привели к тому, что новые оппозиционные партии складывались преимущественно как исламистские (в открытой или завуалированной форме).

4. Ислам и модернизация

Как в Турции, так и в Иране наибольшее противодействие модернизации оказывало исламское духовенство. На наш взгляд, излишне упрощенными и не адекватными реальности являются утверждения многих исследователей, связывающих это явление с особенностями самой исламской

религии, его большей, чем в христианстве, регламентацией повседневного поведения человека и большей же ориентацией на корпоративизм, противоположный индивидуализму (Дюмон, 2000. С. 16; Фадеева, 1993. С. 62–63). Исследования лауреата Нобелевской премии в области экономики А. Сена показывают, что ни одна из мировых религий не создает преград для экономической модернизации и вполне способна адаптироваться к ней (Сен, 2004).

В каких-то аспектах традиционный ислам даже в меньшей мере, чем христианство, способен оказывать противодействие реформам, проводимым государственной властью. Прежде всего, потому, что в исламском мире не существует жесткой институциональной организации духовенства, подобной, например, католицизму, объединяемому папским престолом; в большинстве стран этого мира религиозные функционеры не образовали сплоченного института. Осознавая эту институциональную разобщенность, шах Мухаммед Реза Пехлеви, еще за несколько месяцев до исламской революции, не мог представить себе саму возможность сплочения исламского духовенства в стране и превращения ислама в политическую силу. В этом отношении Османская империя представляла собой не столько правило, сколько исключение в исламском мире.

С 1517 г. турецкие султаны сочетали титулы императора и халифа, формального лидера исламского мира. Это придавало легитимность как имперским завоеваниям в исламском мире, так и абсолютной власти монарха внутри собственно турецкой ее части. Как пишет И.Л. Фадеева, «концепция государства в Османской империи имела смысл только в религиозном контексте. Религия обеспечивала не только законность политического руководства, но и его стабильность, что достигалось минимизацией упований на правительство» (Фадеева, 1993. С. 63). Кроме того, религия была связующим звеном между центром и периферией Османской империи, в которой все местное управление находилось под опекой исламского духовенства. Оно же выполняло функции контроля деятельности всех элементов управления. По существу османская бюрократия состояла из двух отдельных бюрократических структур. Одной из них была гражданская бюрократия капыкулу, а другой – «религиозная бюрократия», формировавшаяся из лиц, прошедших обучение в медресе. В сфере ответственности «религиозных бюрократов», улемов, находились три важнейшие области: система образования, судебная система и толкование шариата, являвшегося основой правовой системы империи. «Вся политическая власть в Османской империи была одним из инструментов применения шариата в государстве» (Фадеева, 1993. С. 63).

Ни одна из исторических попыток модернизации Турции, предшествующих реформам 1920–1930-х гг., не ставила задачи полного отделения религии от государственного управления, что в значительной мере обрекало турецкую модернизацию на воспроизводство циклов реформ и контрреформ. Ататюрк первым выдвинул принцип *лаицизма*, т. е. развития светского государства и его правовой системы. Такая политика была подготовлена анализом опыта поражений всех предшествующих попыток модернизации. Отчасти же к ней подтолкнули и конкретные обстоятельства становления молодой республики. В 1923 г. султан Турции Мухаммед VI был низложен и укрылся на британском военном корабле. Однако вскоре его наследник, принц Абдул-Меджид, принимает титул халифа. В течение полугода в Турции формально существовало двоевластие – власть президента республики и власть халифа. Лишь в марте 1924 г. халифат был упразднен законом.

Лаицизм в Турции не имеет ничего общего с воинствующим атеизмом советских большевиков. Секуляризация затронула лишь сферу управления и образования. Ислам по-прежнему оставался при Ататюрке и до сих пор остается важной частью частной жизни граждан. Так, в преамбуле к действующей Конституции Турции подчеркивается, что «в соответствии с принципом светского государства на государственные дела и политику никоим образом не должны влиять священные религиозные чувства» (Сюкияйнен, 2009). В то же время в ст. 24 предусмотрено, что каждый имеет право на свободу совести, вероисповедания и религиозных убеждений, а богослужение, религиозные обряды и церемонии должны проводиться свободно. Никто не должен быть принужден к отправлению религиозных культов или участвовать в религиозных церемониях и обрядах, к проявлению своих религиозных верований и быть обвиненным или осужденным за свои религиозные убеждения» (Сюкияйнен, 2009). Показательно, что в светской республике обучение религиозной культуре и этике является обязательным элементом в учебных планах начальных и средних школ, но осуществляется под контролем и надзором государства.

Принцип лаицизма вызывал наибольшее, в сравнении с другими принципами Ататюрка, сопротивление в Турции. Неоднократно предпринимались попытки мятежей. И все же ни исламской революции иранского типа, ни гражданской войны, как в Советской России, в Турции не было. Светский характер государства, как мы еще покажем, в основном выдерживает испытание временем.

После Второй мировой войны влияние ислама на политическую жизнь Турции стало возрастать. Неоднократные вмешательства в политику турецкой армии, бравшую власть для восстановления кемалистских принципов светского государства, не могли стать нормой в современной Турции. Такая форма борьбы за светский характер государства исключала возможность развития общественного контроля над властью. В новых условиях должны были появиться и новые доктрины.

Возрожденная в середине 1980-х гг. гражданская власть вывела на политическую сцену Турции новых авторитетных лидеров, наиболее ярким из которых стал Тургут Озал. Он исходил из того, что ислаизм нельзя подавить, а ислам нужно сделать союзником либерализации и модернизации. Так появилась новая доктрина *турецко-исламского синтеза*.

Важнейшую роль в ее реализации сыграл такой своеобразный политический институт как «Высший совет общества культуры, языка и истории имени Ататюрка». Это конституционный орган. Статья 134 действующей конституции Республики Турция определяет общие задачи этого идеологического органа власти, в числе которых основными можно назвать следующие: «развитие национальной культуры на уровне современной цивилизации» и «укрепление национального самосознания и единства». Обществу подчинены четыре научных общества – Турецкое историческое общество, Турецкое лингвистическое общество (оба учреждены еще Ататюрком, в 1928 г.; этим же обществам он завещал часть своего личного состояния), Исследовательский Центр по Ататюрку и Центр культуры имени Ататюрка.

Высший совет на своем заседании 20 июня 1986 г. под председательством президента Турции Эврена и с участием премьер-министра Т. Озала, начальника Генштаба и многих других высших должностных лиц *«одобрил доклад на предмет принятия всей нацией понятия культуры, которое составляет основу турецко-исламского синтеза»*. Подчеркивалось, что *«источниками национальной культуры Турции являются и тюркская культура, и исламская культура»* [Цит. по: (Киреев, 2000. С. 78–92)].

Обращает на себя внимание тот факт, что к обсуждению проблемы культурной идентичности в Турции привлекаются высшие должностные лица государства. Трудно вспомнить другую страну, в которой культурная доктрина становится основой политической стратегии государства на многие годы.

Что касается сущности доктрины Т. Озала, то у нее есть противники, считающие, что «озализм» вытесняет кемализм. Вместе с тем у нее немало сторонников. Последние полагают, что современное турецкое общество уже достаточно созрело для того, чтобы использовать для целей модернизации потенциал исламских движений и одновременно предотвращать возможности прихода к власти религиозного радикализма, не прибегая к тактике военных переворотов. Крупнейший писатель Турции Октай Акбаль летом 1998 г. писал: «Считается, что только военные выступают против сторонников реакции... Активные силы страны, ее различные организации, ее рабочие, предприниматели, преподаватели, все просвещенные народные массы являются защитниками республиканских реформ. Не будь этих гражданских сил, что могли бы сделать военные?» [Цит. по: (Киреев, 2000. С. 90)].

Известный турецкий политолог Токтамыш Атеш отмечает ослабление позиций прежней бюрократии, опорой которой была государственная собственность, и появление новой турецкой элиты – «управляющая Турцией гражданская власть – это власть коалиции, составленной из тех, кто контролирует производство бытовой техники, автосборку и строительные подряды» [Цит. по: (Киреев, 2000. С. 90)]. Сильно окрепшая к концу XX в. предпринимательская прослойка и, особенно, ее верхушка, представленная ныне несколькими весьма влиятельными союзами предпринимателей, торговыми и промышленными палатами крупных городов страны, отраслевыми союзами работодателей, не заинтересована в крайнем ислаизме. Решая поддерживать какую-либо идеологическую инициативу активистов национально-исламского синтеза, они оценивают ее целесообразность для своего бизнеса и готовы выступить против радикализма как националистического, так и исламского, приводящего к конфликтам и угрожающего интеграции Турции с ЕС.

Исламская интеллектуальная элита также противостоит крайнему религиозному радикализму. Известный ученый-богослов, профессор Стамбульского университета Яшар Нури Озтюрк призывает соотечественников изучать ислам хотя бы для того, чтобы разоблачать политиканов от религии: «Народ должен на деле выступить против тех, кто эксплуатирует религию, кто под религиозным обличьем нарушает права человека. Нужно не охать, а разоблачать, осуждать, противодействовать» [Цит. по: (Киреев, 2000. С. 90)].

В современной Турции происходит заметная адаптация умеренных исламских партий к светской системе государственного управления и к целевым установкам турецкой элиты. Так, в официальной программе происламской Партии Справедливости и Развития (во главе с Т. Эрдоганом), находящейся ныне у власти, отмечено в качестве важней внешнеполитической задачи вступление Турции в ЕС (*Программа Партии Справедливости...*, не датировано).

Лишь время может протестировать эффективность новых турецких культурно-политических доктрин; что касается большинства реформаторских идей Ататюрка, то они уже прошли испытание временем.

ЛИТЕРАТУРА

- Васильев А. (1983). Персидский залив в эпицентре бури. М.: Наука.
- Васильев Л. (1994). История Востока, в двух томах, т. 2. М.: Высшая школа.
- Дюмон Л. (2000). Homo Aequalis, I. Генезис и расцвет экономической идеологии. М.: NOTA BENE, 240 с.
- Киреев Н. (2000). Метаморфозы правящей элиты Турции // *Политическая элита Ближнего Востока*. М.: Институт изучения Израиля и Ближнего Востока, с. 78–92.
- Программа Партии Справедливости и Развития* (не датировано). Раздел «Внешняя политика» // Доступно на: <http://www.akparti.org.tr/site>.
- Сен А. (2004). Культурная свобода и развитие человеческого потенциала // *Доклад о развитии человека 2004: Культурная свобода в современном многообразном мире*. ПРООН, с. 17–25. М.: Весь Мир.
- Сотниченко А. (2008). Великие реформаторы // Мохаммед Реза Пехлеви // Казак на персидском троне // *Аналитический еженедельник «Дело»*, 28 апреля. Доступно на: <http://www.idelo.ru/508/23.html>.
- Сюкияйнен Л. (2009). Религия, право и исламская мысль в современной Турции // *Ученые о Фетхуллахе Гюлене*, 12 января. Доступно на: <http://fgulen.ru/ru/about-fethullah-gulen/scientists/30352-religion-law-and-islamic-thought-in-modern-turkey>.
- Фадеева И. (1993). Концепция власти на Ближнем Востоке. М.: Наука.
- Эйзенштадт Ш. (1999). Революция и преобразование обществ: Сравнительное изучение цивилизаций. М.: Аспект-Пресс.
- Bendix R. (1966). Max Weber: An intellectual portrait. London: Methuen.
- Frey F.W. (1965). The Turkish political elite. Cambridge Mass.: The MIT Press, 483 p.

REFERENCES

- Dumont L. (2000). Homo Aequalis, I. The Genesis and Triumph of Economic Ideology. Moscow: NOTA BENE, 240 p. (In Russian.)
- Eisenstadt S. (1999). Revolution and the Transformation of Societies: A Comparative Study of Civilizations. Moscow: Aspekt-Press. (In Russian.)
- Fadeeva I. (1993). The concept of power in the Middle East. Moscow: Nauka Publ. (In Russian.)
- Kireev N. (2000). Turkish ruling elite metamorphosis. *The political elite of the Middle East*. Moscow: The Institute for the Study of Israel in the Middle East, pp. 78–92. (In Russian.)
- Sen A. (2004). Cultural Liberty and Human Development. *Human Development Report 2004: Cultural Liberty in Today's Diverse World*. UNDP, pp. 17–25. Moscow: Ves Mir Publ. (In Russian.)
- Sotnichenko A. (2008). The great reformers // Mohammad Reza Pahlavi // Cossack on the Persian throne. «Delo» (*An Analytical Weekly*), April 28. Available at: <http://www.idelo.ru/508/23.html>. (In Russian.)

Syukiyaynen L. (2009). Religion, Law and Islamic thought in modern Turkey. *Scientists on Fethullah Gülen*, January 12. Available at: <http://fgulen.ru/ru/about-fethullah-gulen/scientists/30352-religion-law-and-islamic-thought-in-modern-turkey>. (In Russian.)

The program of the Party of Justice and Development (undated). Foreign Policy. Available at: <http://www.akparti.org.tr/site>. (In Turkish.)

Vasilyev A. (1983). Persian Gulf in the eye of the storm. Moscow: Nauka Publ. (In Russian.)

Vasilyev A. (1994). History of the East, in two volumes, vol. 2. Moscow: Vyshaya shkola Publ. (In Russian.)

Bendix R. (1966). Max Weber: An intellectual portrait. London: Methuen.

Frey F.W. (1965). The Turkish political elite. Cambridge Mass.: The MIT Press, 483 p.

СТРУКТУРНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ДИСПРОПОРЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ¹

Н.В. ЛАТОВА,

кандидат социологических наук,
научный сотрудник Института социологии РАН, г. Москва,
e-mail: nlatova@hse.ru;

Ю.В. ЛАТОВ,

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

Рассматривается проблема институционально обусловленных структурно-профессиональных диспропорций – разрывов (диссонансов) между профессиональными структурами спроса на труд, спроса на образование и предложения образовательных услуг. Проблемы постсоветской России в этой области во многом аналогичны проблемам других стран догоняющего развития (например, Индии): перепроизводство специалистов по гуманитарным специальностям, недопроизводство специалистов по техническим и естественно-научным специальностям. Для доказательства существования и измерения величины структурно-профессиональных диспропорций анализируется статистика структур спроса на труд, спроса на постшкольное образование и предложения образовательных услуг по разным специальностям/направлениям и профессиям в России 2000–2010-х гг. Сделан вывод о том, что между профессиональными структурами спроса молодежи на образование и предложения постшкольных образовательных услуг резких диспропорций нет, зато они существуют между ними двумя и профессиональной структурой спроса на труд в народном хозяйстве. Предложена классификация основных институциональных факторов, влияющих на поведение молодых людей при выборе ими профессии и формирующих структурно-профессиональные диспропорции.

Ключевые слова: система высшего и среднего специального образования; рынок труда; спрос на труд; спрос на образование; предложение образовательных услуг; диспропорции профессиональной структуры; институты; социология образования; экономика образования.

STRUCTURAL AND PROFESSIONAL DISPROPORTIONS IN MODERN RUSSIA

N.V. LATOVA,

Candidate of Sociology (PhD), Staff Scientist,
The Sociological Institute of the Russian Academy of Sciences, Moscow,
e-mail: nlatova@hse.ru;

Yu.V. LATOV,

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

¹ Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект № 14-18-01985 «Образование, рынок труда и социальное поведение молодежи в современной экономической ситуации») в Институте социологии РАН.

Institutionally caused structural and professional disproportions (dissonances) between the professional structures of labor demand, education services demand and education services supply, are emphasized by the authors. In this regard, problems of Post-Soviet Russia are similar to those occurring in other catching-up countries (India, for example), including: the oversupply of specialists in humanities, the undersupply of specialists in technical and natural sciences. To prove the existence and to measure the structural and professional disproportions statistics is analyzed, including structures of labor demand, the demand for postschool education and the supply of educational services in different specialties, areas and professions in Russia in 2000-2010s. The conclusion is made that there are not severe disproportions between the professional structure of youth demand for education services and that of postschool educational services supply. Instead, they do exist between the two above-mentioned structures, on the one hand, and the professional structure of demand for labor in the economy, on the other hand. The classification of the major institutional factors affecting the behavior of young people in the choice of profession, causing structural and professional disproportions is proposed.

Keywords: *system of higher and secondary special education; labor market; demand for labor; demand for education; supply of educational services; disproportions of professional structure; institutions; sociology of education; economics of education.*

JEL classifications: *I21, I25, J23.*

Россия, как и другие страны догоняющего развития, характеризуется многими «клубками» противоречий и диспропорций. Один из таких «гордиевых узлов» – это противоречие между тем, какие профессии нужны реальному производству, тем, каких специалистов действительно готовит российская образовательная система, и тем, на кого хотят учиться молодые люди.

1. Идеалы и реалии воспроизводства трудовых ресурсов

Идеальная технократическая модель. Рассмотрим, прежде всего, какую роль в идеале должна играть система высшего, среднего и начального специального образования² в подготовке кадров для производства.

Российское общество с некоторым опозданием пережило те же революции в системе образования, что и развитые страны Запада³. Это, во-первых, введение всеобщего среднего (школьного) образования и, во-вторых, постепенный переход на всеобщее постшкольное образование. Современное производство требует работника, который имеет не только универсальные базовые знания, но также специализированные углубленные знания по конкретной профессии. Работники без образования и даже со школьным образованием могут найти рабочие места лишь на низших должностях и далеко не во всех отраслях экономики. Главной «кузницей кадров» (включая рядовых сотрудников) для современного производства давно стали высшие учебные и средние специальные учебные заведения (вузы и ссузы).

Представим, как могла бы выглядеть идеальная модель взаимодействия производства, постшкольного образования, государственного управления и населения (граждан), в которой нет диспропорций. Для реализации такой модели необходимо «регулярное государство», реализующее следующий технократический алгоритм (рис. 1):

- государственные менеджеры и аналитики (государственное управление), обобщая информацию о развитии производства, формулируют прогноз структуры потребности национальной экономики в специалистах разных профессий и доводят этот прогноз до вузов/ссузов и граждан;
- на основе прогноза система высшего и среднего специального образования (постшкольного образования) формирует такую структуру приема учащихся по различным специальностям, которая максимально бы приближалась к спросу на молодых специалистов, ожидаемому через несколько лет;

² Далее в статье эта система обычно обозначается как «вузы/ссузы», хотя учреждения начального специального образования обычно отделяют от учреждений среднего специального образования (ссузов).

³ Подробнее об эволюции образовательных систем см., например: (Диденко, Латов, 2013).

- молодежь и их родители (население), получив информацию об ожидаемом спросе на труд и о предложении вузами/ссузами мест для учащихся, формируют такую структуру распределения учащихся по различным специальностям, которая соответствует будущим потребностям производства и текущим возможностям образовательной системы.

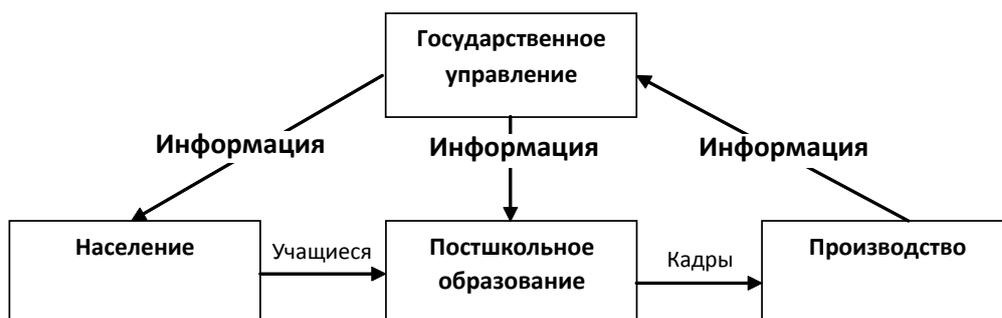


Рис. 1. Идеальная технократическая модель взаимодействия производства, постшкольного образования, государственного управления и населения (граждан)

Такая система минимизировала бы конфликтные ситуации, когда учащийся не может получить желаемую специальность, а выпускник вуза не может найти рабочее место, соответствующее его специальности. С технократической точки зрения ее можно назвать идеальной.

Однако реально создать такую систему практически невозможно. Даже в советскую эпоху, когда сознательно пытались реализовать плановый подход к развитию производства и образования, в системе планирования набора учащихся и трудоустройства выпускников было много узких мест, которые сохраняются и в современном регулируемом рыночном хозяйстве.

Невозможность идеала. Прежде всего, трудно решить проблему значительного и неопределенного лага между изменением спроса на труд и изменением подготовки молодых специалистов. Предположим, сделан прогноз, что через 5–10 лет в мире следует ожидать активизации химического производства. Если уже сейчас увеличивать набор на специальности, связанные с химией, то может получиться так, что рост потока молодых специалистов-химиков существенно опередит развертывание национальной химической индустрии; многие молодые специалисты начнут работать не по специальности и к моменту активизации спроса на специалистов-химиков потеряют квалификацию. Если же увеличивать набор учащихся уже после активизации соответствующей отрасли, то в течение ряда лет эта отрасль будет испытывать кадровый голод и может вообще не получить развития в данной национальной экономике. Следует также учитывать, что точность прогноза обратно пропорциональна его протяженности во времени, а для реорганизации системы образования необходимы средне- и долгосрочные прогнозы сдвигов на рынке труда.

Другая проблема заключается в том, что далеко не все молодые люди, поступаая учиться после школы на конкретную специальность, на самом деле планируют по ней работать. Для многих юношей в нашей стране вуз – это отсрочка (или освобождение) от армии, для многих девушек – способ подбора партнеров для создания семьи. Молодые люди из «глубинки» поступают в вузы/ссузы крупных городов, чтобы переселиться в эти города. Во всех этих случаях профессиональная учебная специализация имеет второстепенное значение, важнее сама возможность поступить в вуз/ссуз.

Самое главное, если до учебных заведений довести информацию о требуемых структурных изменениях относительно легко, то до сознания обычных граждан – гораздо труднее. Решения о профессиональной специализации выпускника школы принимаются далеко не всегда рационально, очень часто – в условиях нехватки информации. Нередко решения принимаются по принципу семейной преемственности (сын ориентируется на профессию отца, дочь – на профессию матери), в результате чего копируется структура занятости давно минувших лет. Люди ориентируются на неформальную иерархию профессий, престижность которых определяется отнюдь не только ожидаемым вознаграждением за труд, но и обладает, как и любой другой неформальный институт,

очень высокой инерцией. Однако престижность и востребованность профессий (спрос на работников данной профессии) часто не прямо, а обратно пропорциональны друг другу. Одним словом, даже в советской плановой экономике завершение школы становилось началом своего рода «русской рулетки», в которой далеко не всем выпадал шанс удачно выбрать будущую профессию.

В условиях рыночного хозяйства решение проблемы «подгонки» профессиональной структуры набора учащихся под ожидаемую структуру рабочих мест становится еще более трудным. Это связано с ростом самостоятельности учебных заведений, которые ориентируются не столько на прогнозы развития спроса производителей на труд, сколько на спрос граждан на образование. Предположим, многие хотят стать филологами и историками (профессии «утонченных интеллектуалов»), но мало кто – строителями и транспортниками (более «грубые» профессии). Что ж, вузы и ссузы (особенно, коммерческие) охотно примут на платные места массу молодых людей, которым гарантированы после окончания учебы *очень* большие трудности с трудоустройством. Ведь «потребитель всегда прав». Эта проблема, в частности, привела в 2006 г. во Франции к бурным демонстрациям студентов, которых крайне возмущало, что окончание престижных вузов по престижным профессиям могло стать началом «карьеры» безработного.

Реальная модель. Таким образом, реальная модель взаимодействия постшкольного образования, государственного управления и населения строится в современных странах по алгоритму (рис. 2), существенно отличающемуся от идеальной модели. В этой модели существенный разрыв между профессиональными структурами спроса граждан на образование, предложения образовательных услуг и спросом производителей на труд становится скорее правилом, чем исключением. Эти разрывы (дисбалансы) можно назвать *«структурно-профессиональными диспропорциями»*: производству нужна одна структура профессиональных кадров, вузы и ссузы обеспечивают существенно другую, а граждане желают реализовать какую-то третью.

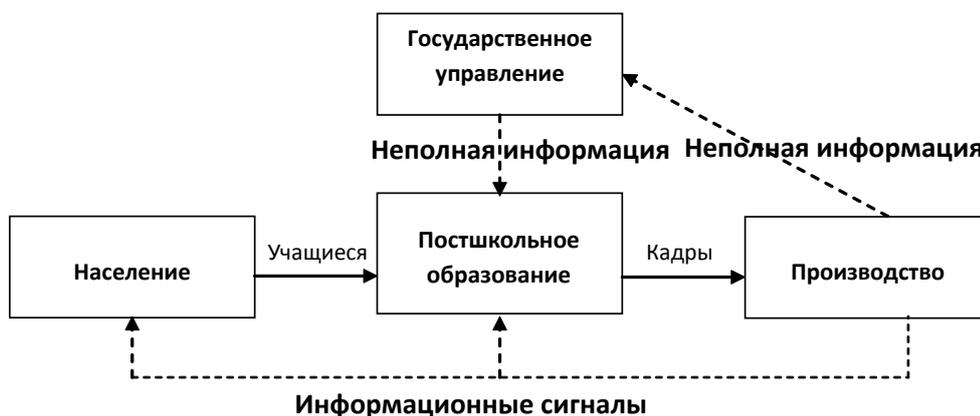


Рис. 2. Реальная модель взаимодействия производства, постшкольного образования, государственного управления и населения (граждан)

Характер и формы проявления этих диспропорций существенно зависят от того, к какому типу относится конкретная национальная экономика. Принципиально значимым моментом является культурная специфика (национальная экономическая культура).

В качестве примера противоположностей можно взять США и Индию. В Америке престиж профессии связан, прежде всего, с уровнем обеспечиваемых доходов, который, в свою очередь, отражает соотношение спроса и предложения на рынке труда. К тому же здесь принято активно подрабатывать во время учебы, в том числе по специальности. В Индии же, как и в большинстве стран восточных цивилизаций, существует исторически обусловленная высокая престижность гуманитарного образования, которое ассоциируется с образом жизни высших социальных групп в доколониальную эпоху. Это долгое время приводило к перепроизводству студентов-гуманитариев и недопроизводству молодых специалистов по сельскому хозяйству и техническим специальностям⁴.

⁴ См., например: (Нуреев, 1988. С. 11).

Структурно-профессиональные диспропорции наиболее актуальны для стран догоняющего развития, где сфера образования во многом автономна от сферы производства, а предпочтения граждан существенно отличаются от требований рынка труда. Для транзитивных (экс-советских) стран, к которым относится и Россия, постановка проблемы взаимодействия системы образования и рынка труда тоже отнюдь не уникальна. Например, в 2000-2010-е гг. хорватские ученые (*Babić, Matković, Šošić, 2007*) и литовские эксперты (*Braziene, Dorelaitiene, 2012*) отмечали, что численность набора студентов по различным профессиям не отражает потребности рынка труда. Аналогичные наблюдения о дисбалансе рынка труда и системы образования можно встретить и в российской научной литературе, включая ряд диссертационных исследований (*Олисова, 2007; Руткевич, 2008; Кулагина, 2013; Галич, 2005; Шашкова, 2006 и др.*). Акцент при этом делается именно на «дисфункциональности взаимодействия» (удачный термин А.Э. Галича) рынка труда и рынка образовательных услуг. Позиция самих молодых людей (их спрос на образование) в этом взаимодействии обычно специально не анализируется, будто молодежь автоматически подстраивает свои претензии под предложение образовательных услуг вузами/ссузами (в реальной жизни происходит скорее обратное). Попыток систематизировать дисбалансы в треугольнике «молодежь – система образования – система производства» и комплексно их объяснить пока не было.

Рассмотрим, насколько велики структурно-профессиональные диспропорции в современной России.

2. Структурно-профессиональные диспропорции в трех сферах российской экономики

Методика анализа. Для выявления и приблизительной оценки структурно-профессиональных диспропорций предлагается следующая методика.

Сначала на основе статистических данных о сфере образования определяется профессиональная структура образовательных услуг, а также спрос на образование по специальностям и направлениям.

Профессиональная структура образовательных услуг определялась по данным о выпуске молодых специалистов разных специальностей и направлений из вузов и ссузов (включая учреждения начального профессионального образования). Строго говоря, структуру предложения образовательных услуг следует определять по данным о наборе учащихся. Однако в современных российских вузах «отсев» (уход в декрет, отчисление по неуспеваемости, перевод в другой вуз...) на протяжении от начального до выпускного курса относительно невелик (примерно 10-20% поступивших), причем на профессиональную структуру учащихся он влияет слабо. Поэтому для синхронного сопоставления структуры предложения образовательных услуг со структурой спроса на труд целесообразнее использовать именно статистику о профессиональной структуре выпуска молодых специалистов. Для анализа структурно-профессиональных диспропорций использовались ежегодные данные о выпуске вузов/ссузов за период 2004–2011 гг.⁵

Определить профессиональную структуру спроса населения на образование можно при помощи статистических данных о конкурсах на вступительных экзаменах в государственных и муниципальных высших и средних профессиональных учебных заведениях⁶ по разным профессиям (специальностям и направлениям), а также информации о фактическом приеме в этих же образовательных учреждениях. Для расчета спроса на определенную специальность/направление число учащихся, поступивших по данной специальности/направлению в вузы/ссузы, умножается на коэффициент конкурса на вступительных экзаменах. Суммарное количество заявок на учебу в образовательных учреждениях будет при такой методике значительно превышать количество потенциальных учащихся. Ведь многие окончившие школу подают документы одновременно в несколько вузов и будут учтены в совокупном спросе на образование несколько раз, хотя, конечно, каждый из

⁵ Нижняя граница периода обусловлена введением нового Общероссийского классификатора специальностей образования (ОКСО), утвержденного Госстандартом России от 30 сентября 2003 г. № 276-ст, а верхняя граница – запаздыванием публикации статистики в открытом доступе, а также введением в 2013 г. нового перечня специальностей и направлений подготовки в сфере высшего профессионального образования. Данные взяты из статистических сборников: (*Образование в Российской Федерации..., 2010. Табл. 8.1.12; Образование в Российской Федерации..., 2012. Табл. 6.4.9, 6.5.27, 6.6.29; Индикаторы образования..., 2013. Табл. 4.22, 4.31, 4.41*).

⁶ Данные о конкурсе в учебные заведения начального профессионального образования в государственной статистике не представлены.

них желает поступить лишь в один вуз. Рассчитывая совокупный спрос на постшкольное образование и его профессиональную структуру, можно исходить из упрощенной предпосылки, что такой повторный счет распространен в обучении разным профессиям примерно в одинаковой степени, поэтому проблема повторного счета не существенна. Данные о спросе населения на образование представлены за три года (2005, 2008 и 2011 гг.)⁷.

Труднее определить структуру спроса на молодых специалистов. Статистические данные о распределении численности занятых в экономике по уровню образования дадут искаженную картину, поскольку в нашей стране давно в одних сферах (например, в сфере услуг) наблюдается избыток высокообразованных специалистов, в других (например, в сельском хозяйстве) – их острый дефицит. Поэтому для определения структуры объективной потребности в специалистах целесообразно брать статистические данные о профессиональной структуре распределения по отраслям всех работников⁸. Тем самым предполагается, что в современном производстве отраслевой спрос на высокообразованных работников объективно должен быть прямо пропорционален численности занятых в отрасли. Здесь есть некоторая натяжка (даже в высокоразвитых странах отрасли различаются по наукоемкости), но не очень сильная, поскольку в эпоху НТР действует тенденция к выравниванию уровня развития разных сфер экономики. Кроме того предполагается, что спрос на молодых специалистов не учитывает ожидаемых структурных сдвигов в экономике; такая предпосылка правомерна, если анализируются относительно небольшие отрезки времени. Таким образом, структура спроса на молодых специалистов получена на основе статистических данных о структуре среднегодовой численности занятых в экономике, анализировалась ежегодная информация за 2004–2011 гг.

В используемой методике есть элемент асинхронности: структуру спроса на образование в данном году надо сопоставлять, строго говоря, со структурой производства не данного года, а того будущего года, когда основная часть бывших первокурсников уйдет работать. Поскольку же, как показывает статистика, во всех изучаемых структурных пропорциях на протяжении 2004–2011 гг. не было резких изменений, проблемой синхронности можно пренебречь.

Государственная статистика в сфере образования располагает данными по высшему и среднему специальному образованию по специальностям и направлениям подготовки, сгруппированным согласно кодам специальностей по ОКСО. В свою очередь статистика в сфере труда и занятости представляет данные о среднегодовой численности занятых в экономике по видам экономической деятельности. Эти две классификации с определенной долей условности могут быть совмещены.

Для выявления и анализа профессионально-структурных разрывов целесообразно использовать укрупненную классификацию (табл. 1), состоящую из пяти секторов:

- первичная сфера (сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство и т. д.);
- вторичная сфера, состоящая из двух субсфер – добывающих (добыча полезных ископаемых) и перерабатывающих (металлургия, энергетика и др.) отраслей;
- третичная сфера, также состоящая из двух субсфер – услуг для населения (образование, здравоохранение и др.) и производственных услуг (связь, транспорт, государственное управление и др.).

Использование такой укрупненной классификации объясняется прежде всего тем, что многие профессии дают возможность работать в разных отраслях. Например, инженерные специальности позволяют работать и в машиностроении, и в энергетике, и в легкой промышленности. Зато переходы из выделенных нами укрупненных секторов происходят реже, поскольку они слишком отличаются друг от друга характером труда. Правда, в третичном секторе такие переходы наблюдаются чаще (например, социолог может работать и в сфере образования, и в сфере науки, и в сфере государственного управления), но с этим упрощением придется смириться.

⁷ Информация о конкурсах в вузы/ссузы, к сожалению, есть не за каждый год, что не дает возможности отслеживать ежегодные изменения. Данные о конкурсе в вузы/ссузы за 2005 и 2008 гг. и о фактическом приеме взяты из статистических сборников: *Образование в Российской Федерации...*, 2006. Табл. 7.3.29, 7.4.32; *Образование в Российской Федерации...*, 2010. Табл. 8.2.26, 8.2.33, 8.3.27, 8.3.34). Данные за 2011 г. любезно предоставлены авторам сотрудниками Федеральной службы государственной статистики.

⁸ Эти данные взяты из: *Федеральная служба...*, 2006. Табл. 5.6; *Федеральная служба...*, 2012. Табл. 5.5).

Выделение первичной/вторичной/третичной сфер целесообразно также с аналитической точки зрения, поскольку позволяет отслеживать макроэкономические пропорции, принципиально значимые с точки зрения теории экономических систем. Как известно, крупные эпохи (формации) в развитии общества различаются тем, что в доиндустриальных обществах доминирует первичный сектор (сфера экономики, в индустриальных обществах – вторичный, а в постиндустриальных – третичный сектор.

Итак, рассмотрим в соответствии с выделенными пятью секторами профессиональной деятельности соотношение профессиональных структур предложения образовательных услуг, спроса населения на образование и спроса на молодых специалистов в сфере производства.

Первичная сфера. В первичной сфере в современной России занята относительно незначительная доля работников, порядка 10%. Это связано с завершенностью еще в советский период первичной индустриализации, органически связанной с перекачиванием трудовых ресурсов из деревни в город. В данном аспекте Россия приближается к развитым странам, где доля занятых в не-городской экономике обычно не превышает 5%, и существенно отличается от стран «третьего мира» (типа Китая и Индии), где крестьяне составляют большинство.

Таблица 1

**Классификация видов экономической деятельности
и специальностей/направлений образования**

Сферы производства	Субсферы производства	Виды экономической деятельности, в соответствии с Росгосстатом	Специальности и направления учебной подготовки, в соответствии с кодами специальностей по ОККО
Первичная		Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство	Сельское и рыбное хозяйство, Геодезия и землеустройство, Воспроизводство и переработка лесных ресурсов, Безопасность жизнедеятельности, природообустройство и защита окружающей среды
Вторичная	Добывающие отрасли	Добыча полезных ископаемых	Геология, разведка и разработка полезных ископаемых
	Обрабатывающие отрасли	Обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство	Энергетика, энергетическое машиностроение и электротехника, Металлургия, машиностроение и материалобработка, Авиационная и ракетно-космическая техника, Оружие и системы вооружения, Морская техника, Приборостроение и оптотехника, Автоматика и управление, Информатика и вычислительная техника, Химическая и биотехнологии, Технология продовольственных продуктов и потребительских товаров, Архитектура и строительство
Третичная	Производственные услуги	Транспорт и связь, финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	Физико-математические науки, Естественные науки, Гуманитарные науки, Социальные науки, Экономика и управление, Информационная безопасность, Транспортные средства, Электронная техника, радиотехника и связь
	Непроизводственные услуги	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, гостиницы и рестораны, образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг, предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	Образование и педагогика, Здравоохранение, Сфера обслуживания, Культура и искусство

Статистика показывает (рис. 3), что в нашей стране стабильно наблюдается значительное несоответствие между долей выпуска из вузов/ссузов по «сельским» специальностям и долей занятых в соответствующей сфере производства: в 2004–2011 гг. «сельская» занятость плавно снижалась с 11,4% всех работников до 9,9%, а выпуск молодых специалистов по «сельским» специальностям/направлениям – с 7,8% до 6,1%. Наблюдается стабильный полуторный разрыв, который в течение изучаемого периода практически не менялся.

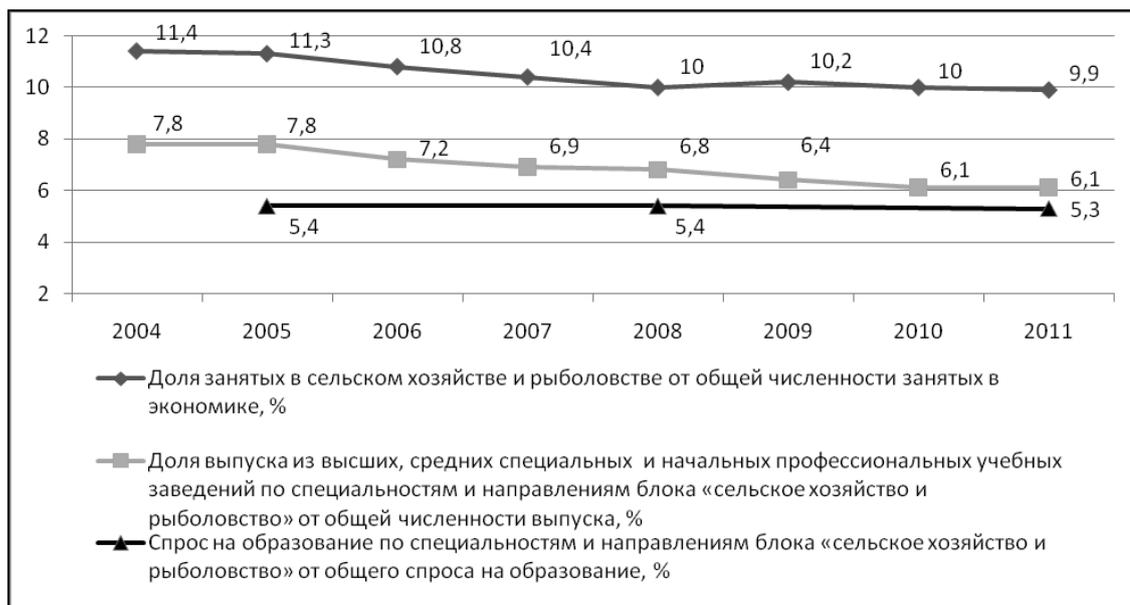


Рис. 3. Структурно-профессиональные диспропорции в первичной сфере российской экономики

Спрос населения на «сельские» специальности за этот период времени тоже оставался практически неизменным. Он очень низок – немногим более 5% от общего спроса на образовательные услуги. При этом доля выпуска по «сельским» специальностям и направлениям от общей численности выпуска постоянно превышает долю спроса на образование в этом блоке специальностей и направлений от общего спроса на образование. Налицо тенденция, сложившаяся еще в СССР: сельская молодежь стремится покинуть «деревню» (вариант: родители-сельчане стремятся «устроить» своих детей в «город») и выучиться «городским» профессиям, однако не слишком высокий уровень «деревенского» школьного образования позволяет молодым сельчанам получать образование в основном по «сельским» специальностям, на которые ниже входные барьеры (конкурс и проходной балл)⁹.

Однако если проследить динамику, то даже на малом отрезке времени заметна переориентация образования с нужд производства на запросы граждан. В 2005 г. показатель структуры предложения образования (7,8%) находился где-то между низким показателем структуры спроса населения (5,4%) и гораздо более высоким показателем структуры спроса производства (11,3%). Спустя всего шесть лет разрыв между спросом производства и желаниями молодых людей остался почти тем же, зато разрыв между показателем структуры предложения образования (6,1%) и показателем структуры желания молодежи учиться (5,3%) почти исчез. Предложение «сельского» образования неуклонно сокращалось, что свидетельствует о стремлении системы образования более соответствовать спросу населения, чем потребностям производства.

Вторичная сфера. Вторичная сфера экономики в нашем исследовании делится на два блока (субсферы) – добычающие отрасли и обрабатывающие отрасли. Это связано с тем, что одной из

⁹ Можно предположить, что высокое предложение образовательных услуг по «сельским» специальностям/направлениям (из-за чего на них легче поступить) связано с политикой государства, которое целенаправленно стремится стимулировать подготовку молодых специалистов для первичной сферы производства. Ведь хотя отечественное сельское хозяйство не слишком эффективно, однако необходимо (точнее, считается необходимым) обеспечивать так называемую продовольственную безопасность, включающую самообеспечение страны основными продуктами питания.

краеугольных проблем развития постсоветской экономики справедливо считают резкие различия в эффективности этих двух групп отраслей: экспорт «сырых» полезных ископаемых (прежде всего, нефти и газа) составляет фундамент национальной экономики, в то время как обрабатывающие отрасли за некоторыми исключениями высокой конкурентоспособностью похвастаться не могут. Перефразируя Черчилля, никогда еще в экономической истории России столь многие не были так обязаны столь немногим: работники «геолого-промысловых» профессий (менее 2% всех работников) обеспечивают львиную долю благосостояния многочисленных работников остальных профессий.



Рис. 4. Структурно-профессиональные диспропорции в добывающих отраслях вторичной сферы

Интерес молодежи к образованию по специальностям/направлениям добывающих отраслей практически совпадает с потребностями производства в специалистах (рис. 4): и доля занятых в этих отраслях, и доля спроса на «геолого-промысловые» специальности/направления устойчиво находятся на уровне 1,5%. Можно сказать, что наблюдается редкий пример единства требований общества и интересов населения¹⁰.

Что касается позиции системы образования, то она от потребностей производства и от желаний граждан отстает. Это связано с тем, например, что специалисты с хорошими знаниями по «геолого-промысловым» наукам предпочитают получать высокую зарплату на производстве, чем гораздо более умеренную зарплату преподавателя. Однако система постшкольного образования стремится это отставание ликвидировать, что проявляется в росте доли выпуска специалистов добывающих отраслей в общем объеме выпуска дипломированных специалистов (с 0,8% в 2004 г. до 1,0% в 2011 г.).

Таким образом, главная структурно-профессиональная диспропорция в добывающих отраслях связана с отставанием предложения образовательных услуг как от производственного спроса, так и от спроса на образование.

Обрабатывающие («промышленные» в полном смысле слова¹¹) отрасли демонстрируют существенно иную картину.

Интерес к специальностям обрабатывающих отраслей со стороны населения довольно высок – более чем каждый пятый молодой человек хотел бы получить профессию для рабо-

¹⁰ Такое соответствие можно объяснить тем, что профессии геолога или нефтяника имеют с советских времен высокий имидж и ассоциируются с высокой зарплатой, но одновременно требуют не очень типичного сочетания интеллекта и выносливости. Скорее всего, в этих отраслях высока доля трудовых династий, что обеспечивает точное восполнение оттока работников старших возрастов притоком их детей как потенциальных молодых специалистов.

¹¹ Строго говоря, к промышленности следует относить и рыболовную промышленность, и добычу полезных ископаемых. Однако первичные ассоциации, которые вызывает термин «промышленность», связаны именно с обрабатывающими отраслями (машиностроение, энергетика...), сформировавшимися во время промышленной революции.

ты именно в этом секторе экономики (рис. 5). Однако производственные потребности заметно выше: в этих отраслях сейчас занят более чем каждый четвертый российский работник. Можно констатировать, что интерес молодежи к «промышленному» труду ниже, чем производственный спрос на такой труд.

Во второй половине 2000-х гг. в данной сфере наблюдался сильный разрыв между умеренным спросом со стороны населения, существенно более высоким предложением образования и еще более высоким объективным спросом на труд со стороны производства. Однако к началу 2010-х гг. одна из этих диспропорций практически исчезла – показатель предложения образования снизился до уровня показателя спроса на образование. Ситуация в этой сфере экономики повторяет ранее рассмотренную ситуацию в первичной сфере: в обоих случаях спрос молодежи на «не очень» престижные профессии сильно отстает от спроса на труд по этим профессиям; система постшкольного образования сначала пытается выдерживать «среднюю линию» между требованиями производства и желаниями учащихся, но затем выбирает четкую ориентацию на интересы потребителей образовательных услуг в ущерб интересам работодателей.

Таким образом, главная структурно-профессиональная диспропорция в добывающих отраслях связана с сильным отставанием предложения образовательных услуг и спроса на образование от производственного спроса.

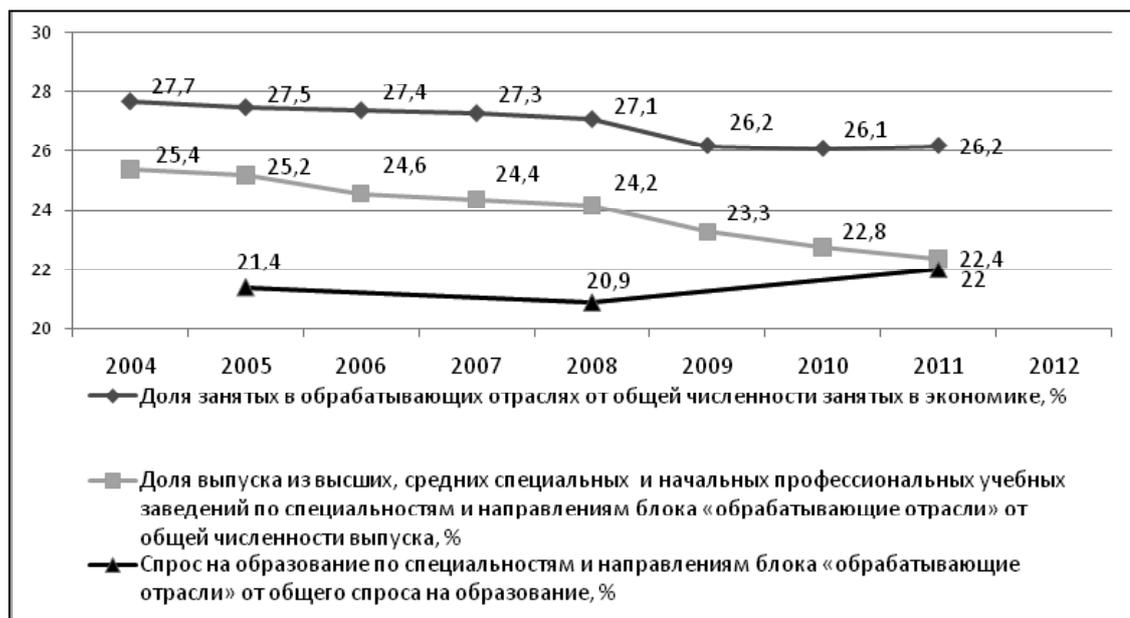


Рис. 5. Структурно-профессиональные диспропорции в обрабатывающих отраслях вторичной сферы

Третичная сфера. Третичная сфера производства представлена производственными услугами (услугами для производителей – предприятий и организаций) и непроизводственными услугами (услугами для людей). Как известно, «разбухание» сферы услуг является одним из главных симптомов завершения индустриальной эпохи и перехода к постиндустриальному (сервисному) обществу. В то же время многие страны «третьего мира» переживают аналогичные процессы «разбухания» в городах сервисной деятельности: это связано не столько с анклавным развитием элементов постиндустриального общества, сколько с оживлением доиндустриальных форм сервиса (торговля, ремонт, уборка мусора, «общепит» и др.).

В современной России специальности, относящиеся к сфере производственных услуг, крайне популярны: не менее половины всей молодежи стремятся получить образование именно в этом секторе экономики (рис. 6). Именно к этому сектору относятся ученые (люди с не очень высокими доходами, но с высоким престижем) и управленцы (люди с очень разной репутацией, но, как пра-

вило, с высокими доходами). Этот интерес более чем вдвое превосходит потребности реального производства в этой области: если в 2005 г. разрыв обозначался показателями 52,8% и 21,8%, то в 2011 г. – 50,1% и 23,3%.

Такой огромный спрос со стороны населения не остается без ответа: если в 2000-е гг. предложение образовательных услуг занимало позицию несколько ниже чрезмерного спроса населения на этот вид образования, то к началу 2010-х гг. предложение образовательных услуг в данной сфере сравнялось со спросом на них и немного его превысило. Образование явно стремится удовлетворить текущие пожелания клиента (молодого человека – экс-школьника) даже в ущерб его будущему. Ведь большое перепроизводство учащихся по специальностям этого блока не гарантирует молодым специалистам (экономистам, социологам, юристам...) ни работу по специальности, ни соответствующего уровня образования заработка. Таких высоких структурно-профессиональных разрывов между предложением образования и нуждами производства нет ни в одном из других четырех секторов. Возможно, это связано с тем, что обучение в данной субсфере относительно легко расширять, ведь преподаватель социологии или юриспруденции не слишком нуждается в дорогом учебном оборудовании и вполне может обходиться традиционным инструментарием (например, классной доской).



Рис. 6. Структурно-профессиональные диспропорции в отраслях производственных услуг третичной сферы

Ситуация в отраслях непроектируемых услуг третичной сферы совсем иная (рис. 7).

Доля спроса на образование по специальностям и направлениям блока «непроизводственные услуги» (примерно 20%) существенно ниже доли занятых в соответствующем секторе экономики (около 40%), наблюдается большое недопроизводство кадров. К этому сектору относятся, прежде всего, врачи и учителя – представители профессий, которые в 1990-е оказались на «голодном пайке». Правда, во второй половине 2000-х, когда правительство существенно повысило зарплату учителям и врачам, ситуация начала меняться к лучшему. Это заметно по росту с конца 2000-х гг. доли спроса молодых людей на специальности/направления данной сферы (с 17,8% в 2008 г. до 21,0% в 2011 г.).

Образование в данной субсфере четко сориентировано на спрос населения, разрыв между ними в начале периода практически отсутствовал. В то же время последние тенденции повышения интереса молодежи к профессиям непроектируемой сферы до 2011 г. не успели найти отражения в росте предложения соответствующего образования.



Рис. 7. Структурно-профессиональные диспропорции в отраслях непроизводственных услуг третичной сферы

В целом структурно-профессиональные диспропорции в этой субсфере значительны. Главный разрыв – между высоким производственным спросом и низким спросом населения на образовательные услуги, с которым почти совпадает предложение этих услуг.

Общие оценки. Сформулируем теперь некоторые общие оценки проявления структурно-профессиональных диспропорций в современной России, сопоставляя ситуацию в различных сферах и субсферах экономики (табл. 3).

Наименьшие диспропорции наблюдаются между структурами спроса на образование и предложения образовательных услуг. Это ожидаемо, поскольку, как ранее отмечалось, в условиях рыночного хозяйства образование и должно реагировать в первую очередь на пожелания непосредственных потребителей его услуг.

Здесь наблюдается некоторое отставание предложения образовательных услуг от спроса на них, но локально. В нашем анализе самая сильная диспропорция такого рода обнаружена в добывающих отраслях вторичной сферы, поскольку в этом секторе очень мал набор профессий (и, соответственно, учебных специализаций/направлений). Такие диспропорции должны формироваться в основном там, где образование характеризуется высокой капиталоемкостью (необходимостью организовывать лаборатории, покупать дорогое оборудование, нанимать высококвалифицированных специалистов).

Более сильные диспропорции наблюдаются между структурами спроса на образовательные услуги и спросом производства на труд. В современной России слишком многие родители хотят «устроить» своих детей на профессии юристов, ученых, администраторов, психологов совершенно независимо от того, каковы возможности трудоустройства по этим профессиям¹².

В результате мы видим одну большую диспропорцию: на специальности/направления сферы производственных услуг третичной сферы спрос населения чрезмерен в сравнении с потребностями производства, на почти что все другие специальности/направления он недостаточен. По данному аспекту диспропорции нет только в добывающих отраслях вторичной сферы, где, видимо, в большей степени сохраняется институт трудовых династий.

¹² В нашей стране интерес к обучению по различным специальностям/направлениям со стороны молодежи традиционно сильно связан с той долей, которую занимают эти специальности в реальном производстве. Это объясняется высокой наследственностью социальных статусов: молодые люди психологически «запрограммированы» уважать «наследие предков» и повторять в несколько улучшенном виде жизненный путь родителей, выбирая если и не такую же, то, по крайней мере, сходную профессию (например, дети школьного учителя стремятся стать вузовскими преподавателями). Однако социально-экономические «ломки» последних десятилетий привели к ослаблению этой преемственности.

Самые сильные диспропорции наблюдаются между структурой образовательных услуг и структурой спроса производства на труд. Как отмечалось, образование ориентируется не на нужды производства, а на спрос населения в сфере образования (на заинтересованность в соответствующем обучении). Как следствие, чем больше спрос на специальности со стороны населения отличается от нужд производства, тем сильнее разрыв между требованиями производства и удовлетворением этих требований со стороны системы образования. Так как общественные представления о профессиях, актуальных и востребованных на производстве, отстают во времени от нужд производства, то при ориентации образования на спрос со стороны населения закономерно происходит его системное отставание от производственных реалий.

Таким образом, наблюдается *перепроизводство услуг по обучению специальностям/направлениям сферы производственных услуг третичной сферы и недопроизводство образовательных услуг на все другие специальности/направления.*

Графическое сравнение профессиональных структур спроса молодежи на образование, предложения образования в вузах/ссузах (которое одновременно является предложением молодых специалистов) и спроса работодателей на труд (рис. 8, 9) на 2005 г. и на 2011 г. демонстрирует динамику процесса. Мы видим, что за эти 6 лет *сгладились изначально небольшие диспропорции между спросом и предложением образования, но зато сохранились сильные диспропорции между спросом и предложением образования, с одной стороны, и спросом на труд – с другой.*

Таблица 3

**Сводная информация о структурно-профессиональных диспропорциях
в России 2000–2010-х гг.**

Сферы производства	Субсферы производства	Структурно-профессиональные диспропорции		
		Соотношение структур спроса населения на образование и спроса производства на труд	Соотношение структур спроса населения на образование и предложения образовательных услуг	Соотношение структур предложения образовательных услуг и спроса производства на труд
Первичная		Доля спроса на образование <i>вдвое ниже</i> доли спроса на труд	Доля спроса на образование <i>несколько ниже</i> доли предложения образования, происходит их сближение	Доля предложения образования <i>существенно (в 1,5 раза) ниже</i> доли спроса на труд
Вторичная	Добывающие отрасли	Доля спроса на образование практически <i>равна</i> доле спроса на труд	Доля спроса на образование <i>существенно (в 1,5 раза) выше</i> доли предложения образования	Доля предложения образования <i>существенно (в 1,5 раза) ниже</i> доли спроса на труд
	Обрабатывающие отрасли	Доля спроса на образование <i>несколько (примерно на 1/4) ниже</i> доли спроса на труд	Доля спроса на образование была <i>несколько ниже</i> доли предложения образования, произошло их сближение	Доля предложения образования <i>несколько (примерно на 1/5) ниже</i> доли спроса на труд
Третичная	Производственные услуги	Доля спроса на образование <i>более чем вдвое выше</i> доли спроса на труд	Доля спроса на образование практически <i>равна</i> доле предложения образования	Доля предложения образования <i>более чем вдвое выше</i> доли спроса на труд
	Непроизводственные услуги	Доля спроса на образование <i>менее чем вдвое ниже</i> доли спроса на труд	Доля спроса на образование практически <i>равна</i> доле предложения образования	Доля предложения образования <i>более чем вдвое ниже</i> доли спроса на труд

Проведенный анализ статистической информации подтвердил широко распространенные представления, что в современной России наблюдаются диспропорции в желаниях молодых людей и в деятельности вузов/ссузов, объективно ориентированных скорее на «грядущее пост-индустриальное общество», чем на реальные нужды современной российской экономики. Новым моментом является констатация, что резкая переориентация вузов/ссузов на максимальное приближение к желаниям молодежи произошла буквально на наших глазах, во второй половине 2000-х гг.

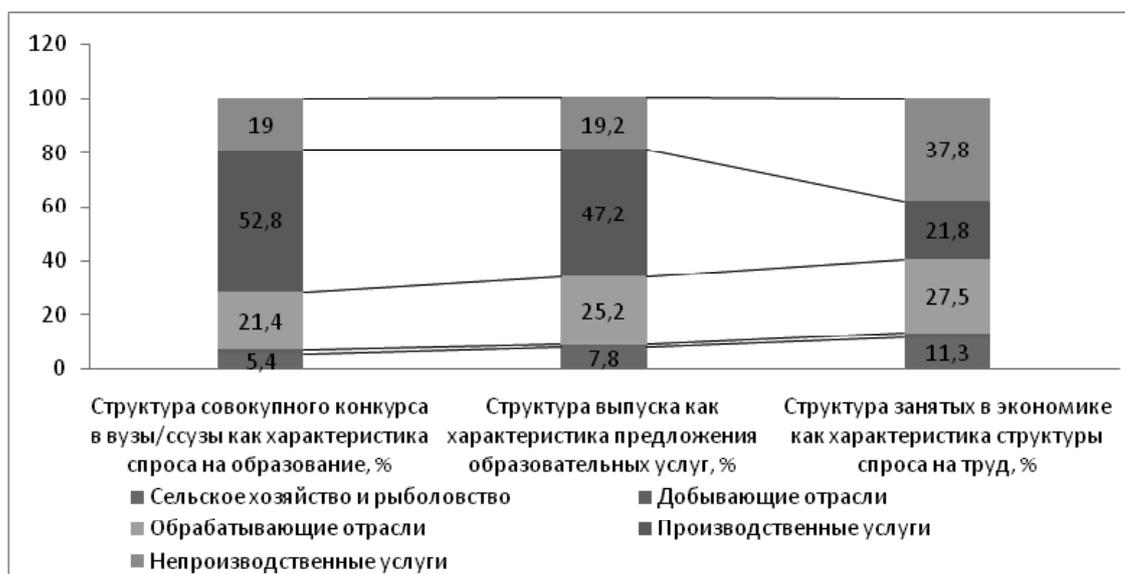


Рис. 8. Сравнение профессиональных структур спроса молодежи на образование, предложения им образования в вузах/ссузах и спроса работодателей на труд, 2004 г.

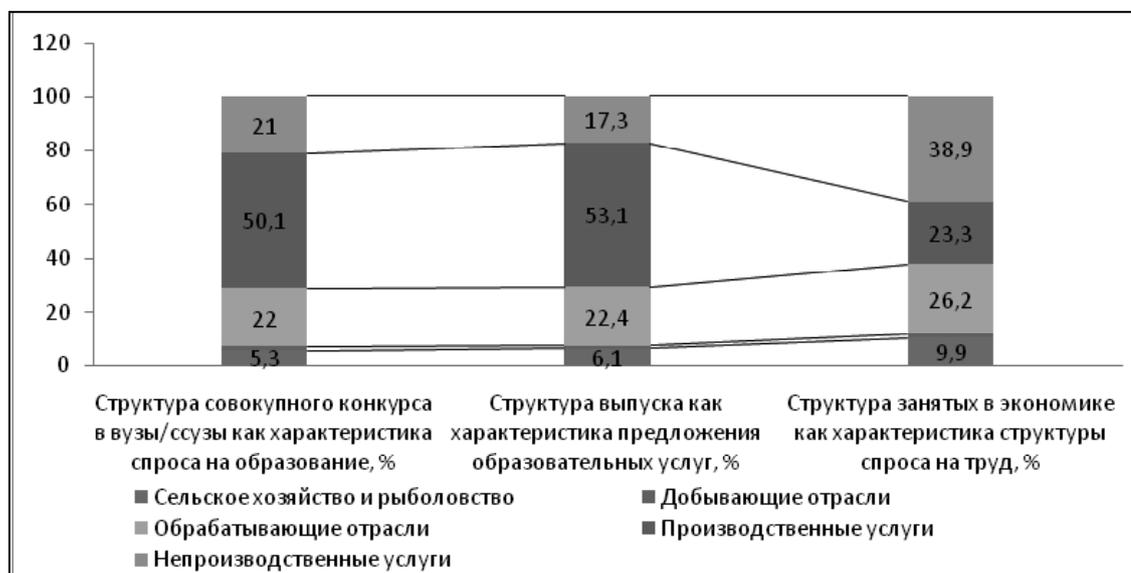


Рис. 9. Сравнение профессиональных структур спроса молодежи на образование, предложения им образования в вузах/ссузах и спроса работодателей на труд, 2011 г.

Дальнейшие углубленные исследования могут детализировать ситуацию – масштабы диспропорций – по отдельным профессиям и специальностям/направлениям.

Как же объяснить возникновение и воспроизводство этих диспропорций?

3. Причины структурно-профессиональных диспропорций в современной России

Чтобы комплексно объяснить выявленные диспропорции между спросом на труд молодых специалистов, спросом на образование и предложением образования, надо обратить особое внимание на институционально обусловленную мотивацию молодых людей и их родителей¹³. Ведь главными акторами в системе взаимодействия производства и постшкольного образования являются именно они, поскольку, как уже отмечалось, сфера образования ориентируется в основном именно на спрос населения.

Другие акторы современной российской системы формирования молодых специалистов по траектории «школа → вуз/ссуз → производство» играют менее важную роль. Сфера производства в современной России просто не имеет каналов прямого влияния на сферу образования в целом и на социальное поведение молодых людей, решающих, «делать жизнь с кого». Постсоветское государство такие каналы имеет (прежде всего, это Минобрнауки), однако использует их не слишком активно. Видимо, оно вполне сознательно стремится «предоставить делам идти своим ходом», как это должно быть в классическом рыночном хозяйстве.

Авторы данной статьи, обобщая обширную информацию, рассеянную в научной литературе, предлагают разработанную ими сводную типологизацию тех институтов («правил игры»), под влиянием которых молодые люди и/или их родители принимают решения о постшкольной учебе и работе (см. табл. 4).

Согласно предлагаемой типологии, на социальное поведение молодых людей в системе «школа → вуз/ссуз → производство» влияют не только институты, непосредственно связанные с рынками труда и образовательных услуг, но и так называемые «фоновые институты» – те общие «правила игры», которые являются внешними по отношению к сферам обучения и производства.

Кроме того, в принятии решения об учебе или работе предлагается различать три стадии: решение о типе будущей деятельности (после школы – учеба, или работа, или армия; после вуза/ссуза – работа или добровольная безработица) решение о профессиональной специализации в учебе или работе; решение о конкретном вузе/ссузе или предприятии/учреждении. Молодой человек решает эти три вопроса последовательно, при этом невозможность решить очередной вопрос может приводить к вынужденной отмене предыдущих решений¹⁴.

Институциональные факторы, связанные с рынком труда, можно классифицировать следующим образом:

1. Факторы спроса на труд молодежи (в таблице факторы 1–4), т. е. характеристики готовности работодателей нанимать за определенную цену определенное количество молодых работников с определенным человеческим капиталом.

Это – наиболее элементарные факторы, изучаемые в рамках экономической теории труда. Для анализа поведения работников целесообразно разделять фактор норм оплаты работников разных профессий и собственно спроса на труд (рабочую силу) – на определенное количество работников. Принципиально важно дифференцировать спрос работодателей в зависимости от того, какую квалификацию имеет работник. В рамках «экономической теории классной доски» предполагается возможность замены одного «дорогостоящего» квалифицированного работника несколькими «дешевыми» малоквалифицированными. В реальной современной экономике такая замена во многих профессиях невозможна, работники разной квалификации образуют разные рынки труда.

2. Факторы информированности молодежи о спросе на труд (факторы 5–7).

Поступками людей управляют не столько сами объективные жизненные обстоятельства, сколько знание людей о них. Соответственно, поведение потенциального работника на рынке труда зависит не только от спроса на труд, но и от возможности получить знания об этом спросе. Асимметрия информации (работодатели знают о спросе на труд лучше, чем работники) может частично преодолеваться при помощи разных институтов – например, государственной системы распределения или помощи старых выпускников новым.

¹³ См. по данной проблеме, например: (Попова, 2014).

¹⁴ Например, выпускник школы хочет поступать в вуз и желает обучаться на историка, однако поиск подходящего вуза показывает невозможность удовлетворения этих желаний; тогда молодой человек либо выбирает другую специальность вузовского обучения, либо вообще отказывается от поступления в вуз в текущем году.

3. Факторы дифференциации рынков труда для молодежи по регионам, формам собственности и др. (факторы 8–9).

Рынки труда (как и других экономических благ) дифференцированы по многим критериям. В российских условиях наиболее важными факторами дифференциации являются, видимо, региональность и форма собственности предприятия. В современной России молодые работники одинаковой квалификации, работающие на одинаковых должностях, могут получать очень разную реальную оплату, если один из них работает в фирме в столичном мегаполисе, а другой – на государственном предприятии в райцентре.

Институциональные факторы, связанные с рынком образовательных услуг, следует классифицировать следующим образом:

1. Факторы предложения образовательных услуг для молодежи (в таблице факторы 10–12), т. е. характеристики готовности вузов/ссузов принимать на определенных условиях определенное количество учащихся с определенными исходными знаниями.

Даже при отсутствии платы за обучение взаимоотношения экс-школьников и вузов/ссузов можно уподобить рынку, где входной платой являются баллы за вступительные экзамены (раньше) или за сдачу ЕГЭ (сейчас), а аналогом предложения рабочих мест является предложение приемных мест. Баллы и плата за обучение выступают как ограниченные субституты: если ребенок набрал на ЕГЭ относительно низкие баллы, родителям придется больше платить за его обучение (либо нелегально покупать документ о сдаче ЕГЭ с высокими баллами).

2. Факторы информированности молодежи о рынке образовательных услуг (факторы 13–14).

Как и на рынке труда, на рынке образовательных услуг существует асимметрия информации: продавцы услуг (сотрудники вузов/ссузов) знают об условиях поступления и о качестве услуг больше, чем школьники и их родители. Эта асимметрия снижается (точнее говоря, должна снижаться) при помощи специальных маркетинговых действий продавцов образовательных услуг.

3. Факторы государственных преференций (фактор 15).

Образование (как и, например, здравоохранение) является отраслью экономики с сильными положительными экстернальными эффектами и одновременно формой социальной поддержки. Поэтому государство вводит льготы для отдельных категорий молодых россиян, нередко руководствуясь соображениями, далекими от экономических (например, льготы для юношей, отслуживших в армии).

4. Факторы дифференциации рынков образования для молодежи по регионам и др. (факторы 16–19).

Рынки образования также дифференцированы по разным критериям – прежде всего, по региональности. В частности, авторы в предыдущих публикациях отмечали, что в столичных мегаполисах (Москва и Санкт-Петербург) концентрация студентов существенно превышает концентрацию населения, в то время как в «провинции» существует обратная тенденция (Латов, Латова, 2013). Этот «столицентризм» дополняется дифференциацией регионов по качеству образования, по его оплате и т. д.

Последняя группа институциональных факторов, называемых нами *фоновыми факторами*, делится на следующие группы:

1. Общекультурные стереотипы (факторы 20–23) – нормы и ценности, типичные в той или иной степени для всех молодых россиян.

Некоторые примеры таких стереотипов уже приводились в начальных разделах статьи: это престижность учебы и вообще тех видов деятельности, которые не связаны с физическим трудом, а также низкая самостоятельность (инфантильность) многих молодых людей, слишком склонных некритически подчиняться советам родителей.

2. Гендерные стереотипы (факторы 24–27) – факторы, специфичные для поведения юношей или девушек.

Одни из этих стереотипов хорошо известны – речь идет, прежде всего, о стремлении юношей при горячей поддержке их родителей избежать призыва в армию. Другие менее очевидны: в частности, многие девушки в вузах или сразу после их окончания выходят замуж и начинают вести жизнь домохозяйек, занятых воспитанием детей, но нет ясности, в какой степени такие жизненные траектории являются результатом сознательного выбора.

Таблица 4

**Типология институциональных факторов, влияющих
на принятие молодыми людьми решений об образовании и о занятости**

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ	Поступление в вуз			Поступление на работу		
	Выбор поступления в вуз	Выбор специальности	Выбор вуза	Выбор поступления на работу	Выбор профессии	Выбор места работы
Связанные с рынком труда						
1. дифференциация профессий по оплате		+			+	
2. спрос на неквалифицированный труд	+					
3. спрос на высококвалифицированную (профессионально обученную) рабочую силу		+		+	+	
4. спрос на ограниченно-квалифицированную (обученную не по профессии) рабочую силу		+		+	+	
5. наличие/отсутствие информации о рынке труда	+	+		+	+	+
6. рудименты государственной системы распределения рабочей силы						+
7. наличие/отсутствие системы помощи выпускникам в трудоустройстве				+	+	+
8. дифференциация регионов по уровню развития						+
9. дифференциация предприятий по зарплате и социальной инфраструктуре						+
Связанные с рынком образовательных услуг						
10. система набора баллов для поступления в вуз	+	+				
11. дифференциация профессионального обучения по оплате		+				
12. предложение разных видов образования		+				
13. наличие/отсутствие открытой информации о рынке образовательных услуг (СМИ, интернет)	+	+			+	
14. агитационные действия школ и вузов/ссузов	+	+			+	
15. государственная образовательная политика	+	+				
16. различия конкурсов в разных вузах					+	
17. дифференциация вузов по оплате					+	
18. иерархия вузов/ссузов по качеству обучения					+	+
19. «столицентризм» образовательных учреждений					+	+

Окончание табл. 4

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ	Поступление в вуз			Поступление на работу		
	Выбор поступления в вуз	Выбор специальности	Выбор вуза	Выбор поступления на работу	Выбор профессии	Выбор места работы
Связанные с фоновыми институтами						
20. культурный стереотип престижности учебы/знаний	+					
21. инфантильность молодежи	+	+	+			
22. патриархальные нормы взаимодействия родителей и детей (стремление жить с родителями)						+
23. инерционная иерархия престижа профессий		+		+	+	
24. желание юношей «откосить» от призыва в армию	+					
25. желание общаться со сверстниками в поисках партнера/супруга	+					
26. гендерные стереотипы выбора профессии		+			+	
27. семейно-фертильное поведение				+		+
28. желание сменить место проживания	+		+			+
29. уровень развития рынка жилья			+	+		+
30. уровень развития транспортных коммуникаций				+		+
31. имущественная дифференциация домохозяйств	+	+	+	+	+	
32. дифференциация домохозяйств по включенности в социальные сети	+	+	+			+

3. Факторы миграционного поведения, которые связаны с пространственной мобильностью молодых людей (факторы 28–30).

У России есть две характеристики миграционного поведения молодежи, резко отличающие нашу страну от большинства европейских стран. С одной стороны, в России не завершилось выравнивание качества жизни в разных типах поселений, жители деревень/сел и малых городов стремятся любой ценой переселиться в большие города. С другой стороны, в стране плохо развит рынок жилья, не обустроены дороги, поэтому переезд для обучения или работы из одного города в другой создает очень серьезные проблемы. В результате наличие у вуза или предприятия общежития для приезжих нередко становится для молодого человека важнейшим фактором выбора, перевешивающим все остальные соображения.

4. Факторы дифференциации домохозяйств, регулирующие способность родителей помогать своим детям (факторы 31–32).

Во всем мире среди молодых людей есть «золотая молодежь» и «дети трущоб». Вступление молодых людей в профессиональную деятельность может эти исходные различия сглаживать (в меритократических обществах), сохранять или усиливать. Россия в этом плане близка к странам «третьего мира», в которых система образования и молодежной занятости служит не столько «социальным лифтом», сколько дополнительным механизмом социальных неравенств¹⁵. Наличие/отсутствие у родителей финансового и, особенно, социального капитала очень заметно расширяет или сужает возможности выбора молодыми людьми специальностей/направлений обучения и профессии для работы после вуза/ссуза.

Задачей дальнейших исследований, связанных, прежде всего, с организацией социологических опросов молодежи, является анализ степени сравнительной значимости выделенных нами 32 факторов (или, по крайней мере, наиболее важных из них), влияющих на поведение молодежи при выборе профессии, для объяснения воспроизводства структурно-профессиональных диспропорций. Отдельной аналитической проблемой станет аналогичное изучение институциональных факторов, определяющих поведение других акторов системы «школа → вуз/ссуз → производство», – работников учебных заведений, работодателей и государственных чиновников.

ЛИТЕРАТУРА

Галич А.Э. (2005). Дисфункциональность взаимодействия рынка труда и системы высшего образования в условиях трансформации России. Дисс. ... к. соц. н. Ставрополь.

Диденко Д.В., Латов Ю.В. (2013). Эволюция образовательных систем как института индустриального и постиндустриального развития // *Историко-экономические исследования*, № 3.

Индикаторы образования: 2013. (2013). М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».

Ключарев Г.А., Диденко Д.В., Латов Ю.В., Латова Н.В. (2014). Непрерывное образование – стимул человеческого развития и фактор социально-экономических неравенств. М.: ЦСПИМ, 433 с.

Константиновский Д.Л. (2010). Неравенство в сфере образования: российская ситуация // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*, № 5 (99), с. 40–65.

Кулагина Е.В. (2013). Рынок труда и образования в России: дисбаланс спроса и предложения // *Госбук*. Доступно на: <http://www.gosbook.ru/node/76119>.

Латов Ю.В., Латова Н.В. (2012). «Столицентризм» как причина социального неравенства в российской системе высшего образования // *Общественные науки и современность*, № 2, с. 21–37.

Нуреев Р.М. (1988). Система образования Индии: проблемы развития // *Индия. 1987. Ежегодник*. М.: Наука.

Образование в Российской Федерации: 2006. (2006). М.: Изд-во ГУ–ВШЭ.

Образование в Российской Федерации: 2010. (2010). М.: Изд-во ГУ–ВШЭ.

Образование в Российской Федерации: 2012. (2012). М.: Издат. дом НИУ ВШЭ.

Олисова О.В. (2007). Высшее образование как капитал трудовых стратегий молодых специалистов: неоспоримые доказательства и оправданные сомнения // *Вестник Самарского государственного университета*, № 5/2 (55), с. 88–93. Доступно на: <http://vestnik-samgu.samsu.ru/gum/2007web52/soci/2007520304.pdf>.

¹⁵ См. по этой проблеме, например: (Константиновский, 2010; Ключарев и др., 2014).

Попова Е.С. (2014). Мотивация и выбор в образовательных стратегиях молодежи // *Высшее образование в России*, № 1, с. 32–37.

Руткевич А.М. (2008). Сомнительные блага российского образования (inferior goods) // *Вопросы образования*, № 4, с. 111–127. Доступно на: <http://vo.hse.ru/en/2008--4/26561476.html>.

Федеральная служба государственной статистики (2006). Российский статистический ежегодник. М.: Росстат.

Федеральная служба государственной статистики (2012). Российский статистический ежегодник. М.: Росстат.

Шашкова С.Н. (2006). Взаимодействие высшего профессионального образования и рынка труда в условиях трансформации современного российского общества. Дисс. ... к. соц. н. Тула.

Babić Z., Matković T., Šošić V. (2007). Structural changes in tertiary education and impacts on the labour market // *Croatian Economic Survey*, no. 9 (9), pp. 125–165.

Braziene R., Dorelaitiene A. (2012). Transition of Youth from Education to the Labour Market: the Case of Lithuania // *Social Sciences / Socialiniai mokslai*, no. 3 (77), pp. 30–40. Available at: <http://kalbos.ktu.lt/index.php/Social/article/viewFile/2768/2019>.

REFERENCES

Didenko D.V. and Latov Y.V. (2013). The evolution of educational systems as an institution of the industrial and post-industrial development. *Historical and economic studies [Istoriko-ekonomicheskie issledovaniya]*, no. 3. (In Russian.)

Education in Russia: 2006. (2006). Moscow: State University – Higher School of Economics Publ. (In Russian.)

Education in Russia: 2010. (2010). Moscow: State University – Higher School of Economics Publ. (In Russian.)

Education in Russia: 2012. (2012). Moscow: Publishing House of National Research University Higher School of Economics. (In Russian.)

Federal State Statistics Service of the Russian Federation (2006). Statistical Yearbook of Russia. Moscow: Rosstat. (In Russian.)

Federal State Statistics Service of the Russian Federation (2012). Statistical Yearbook of Russia. Moscow: Rosstat. (In Russian.)

Galich A.E. (2005). Dysfunctional interaction between the labor market and higher education system under transformation of Russia. PhD dissertation. Stavropol. (In Russian.)

Indicators of Education in the Russian Federation: 2013. (2013). Moscow: Publishing House of National Research University Higher School of Economics. (In Russian.)

Klyucharev G.A., Didenko D.V., Latov Iu.V. and Latova N.V. (2014). Continuing education as a stimulus for human development and a factor of socio-economic inequalities. Moscow: IS RAS, 433 p. (In Russian.)

Konstantinovskiy D.L. (2010). Inequality in Education: Situation in Russia. *The Monitoring of Public Opinion: Economic & Social Changes*, no. 5 (99), pp. 40–65. (In Russian.)

Kulagina E.V. (2013). Market of labor and education in Russia: an imbalance of supply and demand. *Gosbook*. Available at: <http://www.gosbook.ru/node/76119>. (In Russian.)

Latov Y.V. and Latova N.V. (2012). «Metropolis centrism» as the cause of social inequality in Russian higher education. *Social Science and modernity*, no. 2, pp. c. 21–37. (In Russian.)

Nureev R.M. (1988). The Education system of India: a development problem. *India. 1987. A yearbook*. Moscow: Nauka Publ. (In Russian.)

Olisova O.V. (2007). Higher education as the capital for young specialists' labor strategies: indisputable evidence and reasonable doubt. *Herald of the Samara State University [Vestnik Samarskogo Gosudarstvenogo Universiteta]*, no. 5/2 (55), pp. 88–93. Available at: <http://vestnik-samgu.samsu.ru/gum/2007web52/soci/2007520304.pdf>. (In Russian.)

Popova E.S. (2014). Motivation and future choice in educational strategies of youth. *The journal «Vysshee obrazovanie v Rossii» (Higher education in Russia)*, no. 1, pp. 32–37. (In Russian.)

Rutkevich A.M. (2008). Inferior Goods. The Doubtful Benefits of Russian Education. *Educational Studies*, no. 4, pp. 111–127. Available at: <http://vo.hse.ru/en/2008--4/26561476.html>. (In Russian.)

Shashkova S.N. (2006). Interaction between the higher education and the labor market under modern Russian society transformation. PhD dissertation. Tula. (In Russian.)

Babić Z., Matković T. and Šošić V. (2007). Structural changes in tertiary education and impacts on the labour market. *Croatian Economic Survey*, no. 9 (9), pp. 125–165.

Braziene R. and Dorelaitiene A. (2012). Transition of Youth from Education to the Labour Market: the Case of Lithuania. *Social Sciences / Socialiniai mokslai*, no. 3 (77), pp. 30–40. Available at: <http://kalbos.ktu.lt/index.php/Social/article/viewFile/2768/2019>.

ПОЛИТИЧЕСКОЕ УЧАСТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК СТРАТЕГИЯ ЗАЩИТЫ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ

М.М. САКАЕВА,

аспирантка,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
г. Сыктывкар, Республика Коми,
e-mail: eu.sakaeva@gmail.com

В статье через призму теории прав собственности (на примере двух российских регионов) рассматривается минимизация рисков ведения бизнеса предпринимателями с депутатским мандатом. Прямое участие в политике анализируется как одна из стратегий защиты прав собственности, а другие стратегии, описанные в литературе, подвергаются критическому анализу. Проверяется положение о том, что приход представителей малого и среднего бизнеса в органы законодательной власти в регионах обусловлен нестабильностью институциональной среды и слабой государственной защитой частного собственника. Количественные данные о масштабах присутствия предпринимателей в парламентах регионов дополнены качественным исследованием практик обеспечения гарантий прав собственности этими участниками рынка. Сделан вывод о том, что сопряженные с депутатским статусом ресурсы и возможности позволяют снизить уязвимость предпринимателей в поле рынка и политики.

Ключевые слова: права собственности; малый бизнес; власть; экономика регионов; рейдерство; защита.

POLITICAL PARTICIPATION OF SMALL BUSINESS AS THE STRATEGY OF PROTECTING PROPERTY IN RUSSIAN REGIONS

M.M. SAKAEVA,

PhD student,
National Research University – Higher School of Economics,
Syktyvkar, Komi Republic,
e-mail: eu.sakaeva@gmail.com

The article is about the ways entrepreneurs with deputy status use in order to minimize market and nonmarket risks. The research was based on property rights theory and focus on small and middle business in the case of two Russian regions. Author views political participation as the strategy of property rights protection. Other strategies were critically analyzed. High rate of entrepreneurs in regional and municipal parliament is explained by unstable institutional environment and weak state protection of property rights. The main conclusion is that resources and opportunities, connected with deputy status, let entrepreneurs to reduce their vulnerability.

Keywords: property rights; small business; power; regional economics; raiding; protection.

JEL classifications: K4, H3, H7.

Введение

Признанным является положение о том, что государство в России не спешило с разработкой защищающих бизнес законов и институтов, а права собственности в нашей стране плохо защищены (Волков, 2005). В меньшей степени это касается крупного бизнеса. Как отмечает Н. Флигстин (Флигстин, 2003. С. 50), в переходных экономиках государство вынуждено вырабатывать такие правила относительно прав собственности, которые «стабилизируют рынки для наиболее крупных фирм». В таких условиях класс малых и средних предпринимателей вынужден самостоятельно обеспечивать свою безопасность.

Эта статья посвящена политическому участию представителей малого и среднего бизнеса, которое рассматривается как стратегия по обеспечению безопасности прав собственности в российских регионах. Отправной точкой проведенного исследования стало предположение о том, что значительная доля предпринимателей в составе депутатских собраний регионального и местного уровней отражает неблагоприятную ситуацию с реализацией прав собственности.

Теория и методы. Незащищенность прав собственности как главное препятствие экономическому росту и частному предпринимательству оценивали представители новой политической экономики. Они предлагали разные подходы к правам собственности. Здесь используется тот, который рассматривает государство в качестве главного источника угроз для собственника. Основная идея: если представители государства могут использовать институты по своему усмотрению, даже в случае высокого профессионализма и низкой степени коррумпированности чиновников, частная собственность плохо защищена. Исследователи подчеркивали, что собственники должны быть реально защищены от рисков со стороны государственных и частных агентов (North, Weingast, 1996; Weimer et al., 1997; Robinson, 1998).

Государство как угрозу для российского бизнеса рассматривали сторонники модели «захват бизнеса государством» (Yakovlev, Zhuravskaya, 2006). Две другие признанные модели отношений государства и бизнеса: «захват государства бизнесом» (Hellman et al., 2000) и «обмен между властью и бизнесом» (Frye, 2002a). В данной статье предпринята попытка оценить «захват», «обмен» как стратегии по защите прав собственности. Соответственно, решение предпринимателя избираться в законодательное собрание (регионального или муниципального уровня) оценивается как стратегия самостоятельной защиты реализации прав и обеспечения стабильных условий ведения бизнеса.

Эмпирической базой исследования послужили глубинные полуструктурированные интервью в Санкт-Петербурге и Сыктывкаре с представителями бизнеса, которые совмещают или совмещали депутатскую деятельность с предпринимательской¹. В силу закрытости темы и высокого статуса изучаемой группы интервью проводились преимущественно с представителями малого и среднего бизнеса. Поэтому результаты не распространяются на крупный бизнес, который, по оценкам опрошенных экспертов, формирует специфические отношения с властью. Интервью также проводились с экспертами, в силу профессионального опыта знакомыми с предметом. Выход на информантов (из соображений безопасности их имена не раскрываются) осуществлялся, как правило, по личным рекомендациям.

Для сбора данных о доле представителей бизнеса в региональных парламентах Северо-Запада (электоральный цикл 2003–2007 гг.) использованы электронный ресурс «Российская электоральная статистика» (db.irena.org) и сайты региональных избирательных комиссий. Также конструировались биографии депутатов на основе публикаций в СМИ.

Стратегии защиты собственности: разработанность темы

Частная защита. Как пишет В. Волков (Волков, 2005. С. 78), в 1990-х гг. «в условиях фактического коллапса государственной власти, в том числе системы правосудия и правоохранительных органов, большие сегменты возникавших рынков контролировались частными силовыми структурами».

¹ Согласно российскому законодательству, до 2013 г. все депутаты региональных и муниципальных собраний имели право совмещать работу в парламенте и бизнес-деятельность. В 2013 г., в рамках антикоррупционной политики, были введены законодательные ограничения, запрещающие депутатам вести любую коммерческую деятельность. Но данное ограничение касается только депутатов, работающих на так называемой освобожденной основе. В 2014 г. муниципалитеты повсеместно стали принимать законы о переводе депутатов на непостоянную основу, что позволяет им вести коммерческую деятельность.

Этот автор подробно изучил специфичные формы частной защиты собственности в России и предложил понятие «силовое предпринимательство» (Волков, 2002). Он выделял «крыши» бандитские, милицейские и коммерческие. Есть мнение, что «бандитская крыша» была первичной формой защиты собственности в России, поскольку предпринимательство зародилось еще в СССР и по объективным причинам развивалось «подпольно» (Латов, 2003).

В посткоммунистических обществах сложилась не просто система частной защиты, а «экономика рэкета». Ю. Латов определяет ее как такой тип экономики, где рыночные обмены и операции между агентами возможны только при контроле выполнения обязательств со стороны третьих лиц, деятельность которых носит неформальный и даже криминальный характер. Т. Фрай (Frye, 2002b. P. 572) считает появление рэкета одним из наиболее удивительных результатов трансформации посткоммунистических экономик. Опрос малых предпринимателей в России и Польше в конце 1990-х гг. показал, что фактором спроса на частную защиту является произвольное применение правил со стороны представителей государства и их рентоориентированное поведение (Frye 2002b. P. 573). То есть из защитника государство превращается в грабителя. Два этих взгляда на государство восходят еще к Т. Гоббсу и Дж. Локку².

Через призму концепции контроля Н. Флигстина (Флигстина, 2003) покупку услуг частных правоохранителей можно рассматривать как способ стабилизации рынка. В бизнесе существовали представления о том, что «крыши» эффективнее государственной защиты. Нельзя не сказать, что спрос на «крыши» был связан и с теневым характером российского бизнеса. Как пишет А. Портес (Портес, 2003. С. 41), в неформальной экономике нет места государству, поскольку для него этот сектор невидим. Обратное правило гласит, что легальный бизнес логичным образом требует легальных способов защиты. Не случайно по мере легализации бизнеса, в конце 1990-х – начале 2000-х годов, спрос на бандитские «крыши» начал падать (Волков, 2002).

Среди факторов легализации бизнеса В. Радаев (Радаев, 2003) выделил благоприятную конъюнктуру рынка, конкуренцию западных компаний и ужесточение государственного контроля соблюдения правил. Легализация бизнеса совпала с активизацией прямого, институционально оформленного участия бизнеса в политике. Есть основания предполагать, что эти процессы обусловили друг друга.

Прямое участие в политике. Участие бизнеса в политике бывает прямым и косвенным (Барсукова, Звягинцев, 2006). Прямое участие подразумевает приход представителя бизнеса в органы исполнительной и законодательной власти, когда он занимает государственную должность. Косвенное участие варьируется – от финансирования избирательной кампании политической партии до лоббирования интересов фирмы через должностное лицо за определенное вознаграждение.

Собранные нами количественные данные о составе парламентов Северо-Запада показывают тенденцию прихода представителей бизнеса в политику и в случае с законодательной властью. В приложении 1 в процентах представлена доля предпринимателей в парламентах Северо-Запада: в шести из одиннадцати регионов они занимают половину и более депутатских мест. Цифры подтверждают зафиксированный тренд увеличения доли предпринимателей в составе законодательных собраний регионов. Так, Л. Романова в газете «Ведомости» в 2006 г. (Романова, 2006) представила сравнительную таблицу доли предпринимателей в девяти регионах России, избранных в 2000–2001 гг. и в 2006 г. соответственно. Оказалось, что в среднем бизнес занимает около половины мест.

Экспансия и захват. Очередной этап передела собственности в регионах в начале 2000-х гг., обернувшийся для одних участников защитой собственности, а для других ее отъемом, описал В. Волков (Волков, 2005). Н. Зубаревич обозначила передел как экспансию крупного бизнеса в регионы. В некоторых регионах, отмечает автор, в начале 2000-х гг. снизились гарантии безопасности собственности, при этом залогом стабильности бизнеса была не только экономическая экспансия, но и налаженные отношения с губернатором (Зубаревич, 2005).

² Т. Гоббс видел задачу государства в наделении судов, полиции и бюрократии ресурсами, достаточными для защиты собственников от частных «агрессоров». Напротив, Дж. Локк видел в государстве не столько защитника, сколько главный источник опасности для собственника. Английский либерал еще в XVII в. противопоставил гоббсовскому «защищающему» государству – «грабительское», не подконтрольное гражданам.

Среди ожиданий «равноудаления» бизнеса и государства было снижение захвата государства (state capture). Как показали исследования Е. Яковлева и Т. Журавской законотворческой деятельности региональных парламентов в начале 2000-х гг. (Yakovlev, Zhuravskaya, 2004), захват государства (а именно влияние на законодательный процесс) оставался ведущей стратегией реализации бизнесом своих интересов. Анализ решений, принятых законодательными собраниями регионов в интересах различных фирм, показал, что наиболее активными и эффективными захватчиками являются члены финансово-промышленных групп.

Обмен. Т. Фрай установил, что бизнесу в регионах приходится платить немалую цену за успех на рынке: успешные лоббисты финансово поддерживают регион, получая возможность влиять на процесс принятия решений. В то же время они сталкиваются с коррупцией и недобросовестной конкуренцией (Frye, 2002a. P. 1024).

Предметом обмена со стороны региональной власти является контроль «входа» на рынок (Олейник, 2008. С. 88). Собственник же должен финансировать инициативы власти, от социальных до коммерческих, порой под давлением власти. Эту систему дополнительных поборов с бизнеса А. Олейник назвал «налоги+», где региональные власти практикуют грабительскую стратегию в отношениях с бизнесом.

В заключение этого обзора нужно отметить следующее. Ситуацию в отношениях между бизнесом и властью в российских регионах описывают как двоякий процесс. С одной стороны, государство во многом подменило рынок, с другой, бизнес осуществлял захват государства. С одной стороны, представители бизнеса не только лоббируют свои интересы в органах власти регионов, но и напрямую участвуют в политике. С другой стороны, региональные власти доминируют в определении правил игры на рынке. Этот контроль, чрезмерный в одних вопросах и недостаточный в других во многом и определяет высокий спрос предпринимателей на депутатский статус.

Теперь перейдем к результатам эмпирического исследования того, каким образом депутатский мандат позволяет предпринимателям преодолевать препятствия в реализации прав собственности и даже защищаться от захватов.

Депутатский мандат и реализация прав собственности

Прямое участие предпринимателей в политике через избрание в состав депутатских собраний можно оценивать как стратегию обеспечения своих интересов. Главный интерес для собственника, как было указано выше, представляют стабильные условия реализации прав собственности.

Предприниматели с депутатским мандатом, в отличие от других участников рынка, самостоятельно минимизируют возникающие для бизнеса риски за счет того, что политический статус и вытекающие из него возможности позволяют избегать «правил для всех». Под «правилами для всех» мы будем понимать специфические для России нормы, ограничения и риски, с которыми повсеместно сталкиваются представители малого и среднего бизнеса. Подобно тому, как спрос на частные структуры защиты бизнеса исследователи объясняли слабостью институтов государства, мы оцениваем приход малых и средних предпринимателей в парламент как ответ на неблагоприятные условия среды.

1. Правило очереди. Угрозы правам собственности можно разделить на две группы: препятствия реализации права и отъем собственности. Центральное место в структуре угроз реализации прав занимают контролирующие органы, поскольку они создают административные барьеры. Регистрация, лицензирование, сертификация и разрешительные процедуры – на все это предприниматель тратит много времени, усилий и денег. Волокита является системной характеристикой бюрократического аппарата. Ускорить процесс могут связи с представителями власти. Но, как показывают исследования, на выстраивание сетей, на включение в клуб «своих» тоже нужны время и усилия (Левин, Курбатова, 2011. С. 52–53).

Депутаты в силу статуса не тратят дополнительных ресурсов для доступа к «нужному человеку»³. Мандат – это входной билет практически в любой кабинет, поскольку депутата «обязаны принимать». Обозначается этот ресурс по-разному: «прямое общение», «открытые двери», «облегчен-

³ Далее по тексту курсивом в кавычках выделены цитаты и фрагменты интервью с информантами.

ный доступ», «дополнительный аргумент». Депутат получает не только доступ к должностному лицу, но скорость принятия решения.

«Я звоню и говорю, что я депутат. Я не должен говорить, что меня знает Петька или Марья Ивановна. Вот истекают сроки каких-то справок... Нужно подписать до 1 мая, а у них там чиновник уехал. Они будут говорить: «Мы тут работаем, вы нам не мешайте». А позвонил депутат. И мне вежливо говорят: «Да, конечно, сейчас все посмотрим, поднимем, извините» (депутат городской думы С., предприниматель, Санкт-Петербург).

2. Правило неуважения. Этот фрагмент интервью иллюстрирует неуважительное отношение чиновников к собственникам. Респонденты часто указывали, что государству в целом «плевать, есть предприниматели или нет», а чиновники «всех мелко видят, как надоедливую мишуру». Уважение к правам собственности и к правообладателям критично для развития рынков. В. Рикер и И. Сенед (*Riker, Sened, 1991*) подчеркивали значимость признания прав собственности со стороны представителей государства. Даже в условиях низкой коррумпированности и высокого профессионализма чиновников отсутствие признания прав собственности в качестве неприкосновенного объекта снижает уровень защиты прав (*Riker, Sened, 1991. P. 955*). А. Якобс (*Jacobs, 2005*) утверждал, что когнитивный фактор, т. е. восприятие, не менее важно, чем законодательное закрепление права собственности. Чиновник или политик воспринимает депутата как своего: играет роль взаимная идентификация, принадлежность к одной социальной группе. Поэтому при решении вопросов бизнеса стороны легко находят общий язык, чего нельзя сказать об обычном малом предпринимателе. Как сказал один из депутатов законодательного собрания Санкт-Петербурга, бизнесмен, «ворон ворону глаз не выклюет».

3. Правило произвольности. Эмпирические исследования малого предпринимательства в России фиксируют широкое распространение нецелевого использования институтов (*Полищук, 2008*). В частности, оно проявляется в произвольности применения правил со стороны контролирующих органов, когда предприниматель формально всегда может оказаться нарушителем закона. Как заключила Э. Панеях, устройство налоговой системы в России оставляет предпринимателя или нарушителем, или должником (*Панеях, 2008*). Кемеровские исследователи выявили такой алгоритм действий государства в отношении малого бизнеса: создание невыполнимых норм и правил, селективный контроль выполнения. Такая система ориентирована на давление на бизнес в целях взимания дополнительных доходов в пользу муниципалитета или региона (*Курбатова и др., 2005*).

Как отмечали наши информанты, в ситуации, когда «придраться всегда могут», «а в суде мало что докажешь», трудно защищать свои интересы. Предприниматели с депутатским мандатом здесь более успешны. Играет роль не только политический статус («своих меньше трогают»), но и социальный фактор: используются связи и контакты с «нужными» людьми, налаженные в ходе депутатской деятельности.

«Трогают и проверяют. Но связи появляются, в налоговой, пожарной. Я могу представиться, что я депутат. Проще попросить, чтобы глаза закрывали на что-то. Если ты депутат, есть вариант для дискуссии, ты можешь, по крайней мере, с ними поговорить» (депутат городского совета 2, предприниматель, Сыктывкар).

Предприниматели с мандатом более успешны в накоплении социального капитала, т. е. в создании и поддержании устойчивых сетей отношений с политиками и чиновниками. Благодаря им фирма может избежать штрафов за реальные нарушения, но что важно, только в случае их незначительности. Также к ним реже применяется правило произвольности, т. е. меньше вероятность попасть под необоснованные санкции.

«Никогда не разберешься с этими правилами пожарной безопасности. Вот 1,20 м положение. В этом году изменилось – 1,30 положено. Что мне теперь, коридор расширять? Ну, находим. Опять же вот по личным связям. Приду к начальнику. Да, говорит он, разберемся, давай, это ерунда. Вызовет того: давай там, сделай. А можно 50 тысяч штрафа наложить» (депутат городского совета 1, предприниматель, Сыктывкар).

4. Правило «налоги+». В системе «налоги+» депутат относительно свободен в выборе – платить или не платить. Совсем отказываться от платежей невыгодно, это инвестиции в репутацию, которые в будущем могут принести дивиденды.

«На добровольных началах. Сможешь? – спрашивают. Я говорю – смогу. Это влияет на отношение со стороны администрации. Иногда говорю, что не смогу. Вот недавно был праздник городской, я денег не давал, не было у меня» (депутат городского совета 1, предприниматель, Сыктывкар).

5. Правило отъема. Отъем собственности, или рейдерство, является серьезной угрозой реализации прав собственности. Статистика рейдерских захватов хорошо известна⁴. Но мало изучено, кто, что и как захватывает. По информации наших респондентов, рейдерство практикуют высокопоставленные **чиновники**: *«откатов и взятка им теперь мало, сами хотят владеть»*. Вторая группа – это **силовики**: МВД, ФСБ, армия. В обоих городах указывали на существенный спрос силовиков на захват собственности.

«Тогда в 1990-х боялись рэкетиров. Они у меня машину поджигали, угрожали. Сейчас кто? Вот эти – с погонами. Они страшнее в миллион раз, чем любой рэкетир. Вот у тебя завод, например. Звонит тебе полковник со словами: «Если не отдашь, я тебя посажу. Наркотики в карман, все что хочешь» (депутат городского совета 2, торговый бизнес, Сыктывкар).

Объектом отъема является не любая фирма, а только та, которая *«перешла определённую планку доходной части, бизнес может быть кому-то интересен»*. Методы отъема варьируются – от юридических махинаций до фабрикация уголовных дел. В целом у депутата, в силу его включенности в структуры власти, высоки шансы не быть включенным в список жертв рейдеров. Они могут оказать более эффективное сопротивление в случае посягательства: используются связи и поддержка власти.

«Я довольно долго могу упираться. Я все-таки публичная фигура. Я тут работаю уже сколько лет... Меня не так-то просто задавить» (депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга С., предприниматель).

«Потому что все-таки председатель организации, на мероприятиях на всех, то есть побаивались. Я с главой администрации знаком. Почему побаивались? Отобрать невозможно у меня. Потому что у меня уже имя было, боялись, что я по каким-то связям могу пожаловаться, могу на личном контакте обратиться куда-то» (депутат городского совета 1, предприниматель, торговля, Сыктывкар).

Во многом депутатский статус заменяет институт частной защиты. Напомним, что Т. Фрай выделял такие функции частных охранников, как защита от других рэкетиров и принуждение к соблюдению контрактов (Frye, 2002b. P. 571–573). Преимущества депутатского статуса очевидны: отсутствие финансовых издержек и самостоятельное решение вопросов.

6. Правило нечестной конкуренции. С. Барсукова (Барсукова, 2011. С. 46) среди прочих выгод для крупного бизнеса, приближенного к власти, отмечала государственные заказы и субсидии в нарушение конкурсных условий. Действительно, бизнесмены с депутатским мандатом, по сравнению с другими участниками рынка, занимают привилегированную позицию. Не очевидными оказались мотивы. Бизнесмен стремится получить государственный заказ, поскольку, в отличие от частной стройки, он гарантирует надежность вложений и соблюдение контракта со стороны заказчика. Это особенно подчеркивали эксперты в Санкт-Петербурге: *«Если горбюджет заказал работы – это значит, что заказчик не сбежит, он заплатит»*.

Заключение

Ситуация с правами собственности, особенно для малого и среднего бизнеса, обстоит таким образом, что экономические агенты ориентируются на самостоятельную защиту своих интересов. В данном случае, посредством деятельности в поле политики. Предприниматели целенаправленно идут в политику, несмотря на сопряженные с этим затраты времени, усилий и даже денег. Поскольку формальные институты (законы и правовые нормы, соглашения и контракты) недостаточны для

⁴ Е. Бодрова ссылается на такие данные. «По данным ученых Санкт-Петербургского юридического института Генпрокуратуры РФ, обобщивших сведения консалтинговых агентств, по состоянию на 17 октября 2008 г. ежегодно в стране совершалось 60–70 тыс. рейдерских атак. Согласно информации Счетной палаты РФ, только в Москве, где было сосредоточено большинство мощных рейдерских структур, менее чем за 5 предшествующих 2008 г. лет свыше 1 200 предприятий испытали на себе недружественный захват. Такая же участь ожидала в 2008 г. еще около 4 тыс. предприятий, которые находились в разработке рейдеров. А в целом, согласно сделанному экспертами выводу, в стране фактически не было ни одного хозяйствующего субъекта, который мог бы считать себя в полной безопасности». Подробнее см.: (Бодрова, 2014. С. 42).

обеспечения стабильного развития бизнеса, а риски экономической деятельности порой можно устранить только будучи приближенным к власти.

Складывается парадоксальная ситуация, при которой для собственника эффективным способом избежать рисков, производимых государством и его представителями, является фактическое включение в число агентов государства. Иными словами, будучи уязвимыми перед лицом государства, произвольно применяющего правила и не способного создать равные и безопасные условия ведения бизнеса, предприниматели укрепляют ситуацию неравенства на рынке: доминирующее положение занимают приближенные к власти собственники.

ЛИТЕРАТУРА

Барсукова С. (2011). Теневые правила взаимоотношений политиков и предпринимателей // *Журнал институциональных исследований*, т. 3, № 3, с. 40–56.

Барсукова С., Звягинцев В. (2006). Механизм «политического инвестирования», или Как и зачем бизнес участвует в выборах и оплачивает партийную жизнь // *Политические исследования*, № 2, с. 110–121.

Бодрова Е. (2014). Рейдерство как фактор дестабилизации российской экономики // *Власть*, № 4, с. 41–45.

Волков В. (2002). Силовое предпринимательство. СПб.: Летний сад.

Волков В. (2005). Дело Standard Oil и дело ЮКОСа // *Pro et Contra*, № 2, с. 66–91.

Зубаревич Н. (2005). Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы. Аналитический доклад. М.: Поматур.

Курбатова М., Левин С., Апарина Н. (2005). Взаимодействие власти и бизнеса на муниципальном уровне: практики, сложившиеся в Кемеровской области // *Экономическая социология*, т. 6, № 2, с. 50–69.

Латов Ю. (2003). «Экономика рэкета» в постсоветской России // *Интернет-конференция «Поиск эффективных институтов для России XXI века»*. Доступно на: <http://ecsocman.hse.ru/text/16214862/>.

Левин С., Курбатова М. (2011). Сетевые взаимосвязи российского бизнеса: деловая коррупция и органический институт реальной модели институциональной организации российской экономики // *Журнал институциональных исследований*, т. 3, № 2, с. 50–69.

Олейник А. (2008). Рынок как механизм воспроизводства власти // *Pro et Contra*, № 2–3, с. 88–107.

Панеях Э. (2008). Правила игры для российского предпринимателя. М.: Колибри.

Полищук Л. (2008). Нецелевое использование институтов: причины и следствия // *Вопросы экономики*, № 8, с. 28–45.

Портес А. (2003). Неформальная экономика и ее парадоксы // *Экономическая социология*, т. 4, № 5, с. 34–53.

Радаев В. (2003). Российский бизнес на пути к легализации // *Неприкосновенный запас*, № 3, с. 64–70.

Романова Л. (2006). Революция управляющих // *Ведомости*, № 34, 7 ноября.

Флигстин Н. (2003). Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам // *Экономическая социология*, т. 4, № 1, с. 45–63.

Frye T. (2002a). Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia // *Europe-Asia Studies*, vol. 54, no. 7, pp. 1017–1036.

Frye T. (2002b). Private Protection in Russia and Poland // *American Journal of Political Science*, vol. 46, no. 3, pp. 572–584.

Hellman S., Geraint J., Kaufmann D. (2000). Seize the State, Seize the Day: An Empirical Analysis of State Capture and Corruption in Transition Economies // *Research Working Paper 2444*. World Bank, Washington, DC.

Jacobs A. (2005). A Matter of Trust: Cognition, Institutions and the Sources of Credible Commitment // *Research Working Paper*. Available at: <http://faculty.arts.ubc.ca/jacobs/Jacobs%20Matter%20of%20Trust%20APSA.pdf>.

North D., Weingast B. (1996). Constitutions and Commitment: the Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17 Century England / In *Alston L., Eggertsson T., North D. (eds.) Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge University Press, pp. 134–166.

Riker W., Sened I. (1991). A Political Theory of the Origin of Property Rights: Airport Slots // *American Journal of Political Science*, vol. 35, no. 4, pp. 122–148.

Robinson J. (1998). Theories Bad Policy // *Journal of Political Reforms*, vol. 3, pp. 1–46.

Weimer D. (ed.) (1997). The Political Economy of Property Rights. Institutional Change and Credibility in the Reforms of Centrally Planned Economics. Cambridge University Press.

Yakovlev E., Zhuravskaya E. (2004). State Capture and Controlling Owners of Firms. Center for Economic and Financial Research // *Working paper* no. 44. Available at: <http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=35&yf=2004>.

REFERENCES

Barsukova S. (2011). Shadow Rules in Relations between Politicians and Entrepreneurs. *Journal of Institutional Studies*, vol. 3, no. 3, pp. 40–56. (In Russian.)

Barsukova S. and Zviaginцев V. (2006). Mechanism of Political Investments or How and Why Business Participate in Elections and Finance Party Life. *Politicheskie Issledovania*, no. 2, pp. 110–121. (In Russian.)

Bodrova E. (2014). Rejderstvo as a Factor of Distabilisation of Russian Economy. *Vlast'*, no. 4, pp. 41–45. (In Russian.)

Fligstein N. (2003). Markets as Politics: A political-Cultural Approach to Market Institution. *Ekonomicheskaja Sociologia*, vol. 4, no. 1, pp. 45–63. (In Russian.)

Kurbatova M., Levin S. and Aparina N. (2005). Power-Business Relations on Municipal Level: Practices in Kemerov Region. *Ekonomicheskaja Sociologia*, vol. 6, no. 2, pp. 50–69. (In Russian.)

Latov U. (2003). Economics of Racket in Postsoviet Russia. *Internet Conference «Looking for Effective Institutions for Russia in 21 century»*. Available at: <http://ecsocman.hse.ru/text/16214862/>. (In Russian.)

Levin S. and Kurbatova M. (2011). Networks in Russian Business: Corruption and Institutions for Real Model of Russian Economy. *Journal of Institutional Studies*, vol. 3, no. 2, pp. 50–69. (In Russian.)

Oleynik A. Market as a Mechanism Power Reproduction. *Pro et Contra*, no. 2–3, pp. 88–107. (In Russian.)

Panejah E. (2008). Game Rules for a Russian Entrepreneur. Moscow. (In Russian.)

Polishhuk L. (2008). Nonobjective Using of Institutions: Reasons and Consequences. *Voprosy Ekonomiki*, no. 8, pp. 28–45. (In Russian.)

Portes A. (2003). Informal Economics and its Paradoxes. *Ekonomicheskaja Sociologia*, vol. 4, no. 5, pp. 34–53. (In Russian.)

Radaev V. (2003). Russian Business on the Way of Legalization. *Neprikosnovennyj Zapas*, no. 3, pp. 64–70. (In Russian.)

Romanova L. (2006). Revolution of managers. *Vedomosti*, no. 34, November 7. (In Russian.)

Volkov V. (2002). Violent Entrepreneurship. Saint Petersburg: Letniy sad Publ. (In Russian.)

Volkov V. (2005). Case of Standard Oil and Case of Ukos. *Pro et Contra*, no. 2, pp. 66–91. (In Russian.)

Zubarevich N. (2005). Large Business in Russian Regions: Territorial Development Strategies and Social Interests. Analytical paper. Moscow: Pomatur Publ. (In Russian.)

Frye T. (2002a). Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia. *Europe-Asia Studies*, vol. 54, no. 7, pp. 1017–1036.

Frye T. (2002b). Private Protection in Russia and Poland. *American Journal of Political Science*, vol. 46, no. 3, pp. 572–584.

Hellman S., Geraint J. and Kaufmann D. (2000). Seize the State, Seize the Day: An Empirical Analysis of State Capture and Corruption in Transition Economies. *Research Working Paper 2444*. World Bank, Washington, DC.

Jacobs A. (2005). A Matter of Trust: Cognition, Institutions and the Sources of Credible Commitment. *Research Working Paper*. Available at: <http://faculty.arts.ubc.ca/jacobs/Jacobs%20Matter%20of%20Trust%20APSA.pdf>.

North D. and Weingast B. (1996). Constitutions and Commitment: the Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17 Century England / In Alston L., Eggertsson T. and North D. (eds.) Empirical Studies in Institutional Change. Cambridge University Press, pp. 134–166.

Riker W. and Sened I. (1991). A Political Theory of the Origin of Property Rights: Airport Slots. American Journal of Political Science, vol. 35, no. 4, pp. 122–148.

Robinson J. (1998). Theories Bad Policy. Journal of Political Reforms, vol. 3, pp. 1–46.

Weimer D. (ed.) (1997). The Political Economy of Property Rights. Institutional Change and Credibility in the Reforms of Centrally Planned Economics. Cambridge University Press.

Yakovlev E. and Zhuravskaya E. (2004). State Capture and Controlling Owners of Firms. Center for Economic and Financial Research. Working paper no. 44. Available at: <http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=35&yf=2004>.

Приложение 1

Представители бизнеса в региональных законодательных собраниях СЗФО

Регион	Численность органа	Представители бизнеса		Крупный бизнес		Малый и средний	
		Число	%	Число	%	Число	%
Вологодская область	34	21	61,8	16	76	5	24
Республика Коми	30	17	56,7	11	64,7	6	35,3
Калининградская область	40	22	55	8	36,4	14	63,6
Архангельская область	62	33	53,2	21	63,6	12	36,4
Псковская область	44	23	52,3	13	56,5	10	43,5
Ленинградская область	50	25	50	20	80	5	20
Мурманская область	32	15	46,9	12	80	3	20
Новгородская область	26	12	46,2	10	83	2	17
Республика Карелия	50	23	46	16	70	7	30
Санкт-Петербург	50	20	40	8	40	12	60
Ненецкий АО	20	5	25	5	100	0	0
Итого по округу			50,3		67,8		32,2

* Даты избрания парламентов: Архангельская область – декабрь 2004; Ненецкий автономный округ – февраль 2005; Калининградская область – март 2006; Новгородская область, Республика Карелия – октябрь 2006; Вологодская, Ленинградская, Мурманская, Псковская области, Республика Коми, Санкт-Петербург – март 2007.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ДИЗАЙН КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ТОВАРОВ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА

Н.М. РОЗАНОВА,

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

Я.А. МИГАЛЕВ,

главный специалист,
Федеральное государственное унитарное предприятие
«Центральный научно-исследовательский институт
экономики, информатики и систем управления», г. Москва,
e-mail: ymigalev@gmail.com

Является ли промышленный дизайн изделий эффективным средством в конкурентной борьбе на быстро развивающихся рынках высокотехнологичных изделий? Какие стратегии конкурентной борьбы применяются в настоящее время подобного типа фирмами? Какова их эффективность? Почему промышленный дизайн становится ключевым фактором стратегической деятельности высокотехнологичных компаний и едва ли не ведущим детерминантом структуры подобных рынков? Как экономистам относиться к этому новому фактору отраслевого анализа? Каким образом данный фактор видоизменяет наше представление о рынках вообще и о высокотехнологичных рынках в частности? Таков круг вопросов, рассматриваемых в статье.

Ключевые слова: теория отраслевых рынков; промышленный дизайн; высокотехнологичные отрасли; конкурентоспособность.

INDUSTRIAL DESIGN AS A FACTOR OF HIGH-TECH PRODUCT COMPETITIVENESS UNDER CONTEMPORARY MARKET CONDITIONS

N.M. ROZANOVA,

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

Ya.A. MIGALEV,

Chief Specialist,
Federal State Unitary Enterprise Central Research and Development Institute of Economics,
Informatics and Control Systems, Moscow,
e-mail: ymigalev@gmail.com

Is industrial design an effective instrument in competition under fast growing high-tech markets? What strategies are used by such companies in this sphere? What is their efficiency? Why is industrial design becoming a key factor of strategic activity of high-tech firms and one of the important determinants of high-tech market structure? How should economists treat this new phenomenon of

industrial organization? How does it change our perspectives over markets and high-tech markets in particular? These are the questions that are under consideration in the article.

Keywords: *industrial organization; industrial design; high-tech industries; competitiveness.*

JEL classifications: *L1, D21, L25, M10, M21.*

В наше время любая компания может создавать свои уникальные изделия, используя комплектующие, производством которых занимаются сотни сторонних компаний, лидирующих в своих областях на глобальном рынке. География производства высокотехнологичных товаров в современном мире практически всегда выходит за рамки какой-то конкретной страны. Комплектующие для отдельно взятого устройства, как правило, производятся различными фирмами и взаимодействуют между собой по заранее определенному международному стандарту внутренней архитектуры.

Данный факт позволяет значительному числу компаний, не обладающих ресурсами и интеллектуальным фондом для осуществления всего цикла производства высокотехнологичных изделий, успешно конкурировать с глобальными корпорациями, имеющими большой опыт в данной области.

В период высоких темпов роста рынка высокотехнологичных изделий, огромную роль в популярности и востребованности продукции такой отрасли для частного покупателя начинает играть промышленный дизайн.

Промышленный дизайн характеризуется не только графическим дизайном упаковки и дизайном формы внешнего вида изделий, но и их эргономическими свойствами, экодизайном, а также структурными и функциональными особенностями. Наиболее важные характеристики зависят от предпочтений того или иного пользователя, на которые также оказывают влияние культурные ценности и окружающая среда.

Самые востребованные в данном регионе характеристики промышленного дизайна изучаются и идентифицируются на основе социологических опросов. Некоторые компании, такие как *Apple*, больше доверяют собственной интуиции – все макеты мобильных устройств данной компании изготавливаются заранее и обсуждаются на собраниях. Другие компании прибегают к помощи специализированных фирм, нередко на принципах аутсорсинга.

Возникает вопрос – существуют ли особенные характеристики промышленного дизайна, которые вне зависимости от географического расположения и культурных ценностей могут в большей степени влиять на предпочтения потенциальных покупателей товаров? И способны ли данные характеристики в условиях сложности оценки технологического уровня конечного продукта влиять на спрос больше, чем более современные технологии, применяемые в других изделиях?

Наша исследовательская гипотеза состоит в том, что раньше, когда конкуренция на мировых рынках была слабее, а рынки высокотехнологичных товаров не так насыщены, возможно, дизайн играл меньшую роль. Но сейчас ситуация изменилась. В настоящее время промышленный дизайн стал одним из важнейших факторов создания и развития конкурентных преимуществ высокотехнологичных изделий (ВТИ). Этот факт ставит новые задачи в плане осмысления данного явления как перед практиками – руководителями компаний, так и перед экономистами – теоретиками.

Промышленный дизайн как объект исследования

Традиционно в экономической и деловой литературе дизайн исследовался как часть операционного менеджмента, в частности, как важный фактор совокупных издержек производства и распределения продукта (*Child et al., 1991; Hong, Roh, 2009*). В последние годы дизайн стали трактовать в качестве существенного детерминанта конкуренции в динамической бизнес-среде, приписывая ему стратегическую роль, которая может определить направление и форму конкурентного преимущества компании в последующие годы (*Kilsun, Chhajed, 2000; Hong et al., 2011*).

Большинство источников, касающихся промышленного дизайна, в целом сходятся в выводах о том, что промышленный дизайн является важнейшим фактором конкурентоспособности в современном обществе (*Gemser, Leenders, 2001; Hertenstein et al., 2005*). Роль промышленного дизайна

особенно заметна на опыте стран, недавно вступивших в Евросоюз (*Grzechnowslca, Mostowicz, 2004*). Дизайн трактуется в качестве фактора длительной устойчивости компании (*Chen, Qian, 2014*), оказывающей существенное воздействие на производственный процесс и всю цепочку поставок (*Marsillac, Jangbae, 2014*).

Что же такое промышленный дизайн?

В общем понимании, промышленный дизайн – отрасль дизайна, область художественно-технической деятельности, целью которой является определение формальных качеств промышленно производимых изделий, а именно, их структурных и функциональных особенностей и внешнего вида¹.

Промышленный дизайн направлен на формирование целостного восприятия продукции у конечного потребителя. Как правило, промышленный дизайн не ограничивается одним конкретным изделием данной фирмы, а охватывает всю цепочку выпускаемой продукции.

В настоящее время качественный промышленный дизайн – это философия жизнедеятельности конкретных пользователей, на которых рассчитано то или иное изделие (*Fine, 2000*). Будет ли конечный продукт входить в сферу интересов людей, уделяющих много внимания спорту, постоянно ищущих что-то новое, целеустремленных или предпочитающих суете размеренный ход мысли – от этого зависят и форма, и функциональные качества нового товара.

В зависимости от сложности производства, величины компании, конкретных стратегических задач и позиционирования фирмы на продуктовом рынке, стратегии в области промышленного дизайна могут существенно отличаться друг от друга.

Эксперты Института промышленности Кембриджского университета выделяют четыре направления промышленного дизайна (*Livesey, James, 2009*):

(1) *Технический* дизайн, использующийся для решения технических вопросов, например, в проектировании сложных технических изделий (ПО, цифровые модели и т. д.)

(2) *Пользовательский* дизайн, направленный на придание эстетической целостности и функционального удобства для пользователей.

(3) *Рекламный* дизайн (оформление рекламы, придание общего стиля).

(4) *Идентификационный* дизайн, способствующий приданию продукции фирменного стиля и отличию ее продукции от конкурентов.

Как показывают работы российских (*Паточа, Варавина, 2013*) и зарубежных (*Pizzi et al., 2014*) исследователей, для потребителей на зрелых и насыщенных рынках доминирующую роль играют второе и четвертое направления, в противоположность первому и третьему, которые являются более значимыми на этапах становления рынка, появления незнакомого товара или в условиях дефицита.

Влияние промышленного дизайна на спрос в области высокотехнологичных изделий

Конкуренция на рынке высокотехнологичных товаров сопровождается резким ростом возможностей разработки самых разнообразных технологий и их повсеместной доступностью, что порождает большое количество игроков самого разного формата и размера на данном рынке, от мелких аутсорсинговых контрактников до транснациональных корпораций.

Исследуя влияние промышленного дизайна как одного из ключевых факторов на конкурентоспособность продукции, нельзя не отметить, что данная тенденция характерна не только для рынка ВТИ, однако далеко не во всех отраслях данный фактор играет столь существенную роль, как в отрасли высокотехнологичных изделий.

В частности, опрос топ-менеджеров 47 компаний, специализирующихся в областях высокоточных измерительных приборов, а также мебельной промышленности, показал, что наибольшим положительный эффект от инвестирования в промышленный дизайн наблюдается в области производства измерительных приборов, что сказывается в первую очередь на приросте финансовых показателей (*Gemser, Leenders, 2001*).

В области мебельной промышленности фактор промышленного дизайна не всегда приводит к увеличению прибылей, а в некоторых случаях, напротив, приводит к отрицательному эффекту. Эти выводы подтверждаются и другими авторами (*Hertenstein et al., 2005*).

¹ Такое определение с сайта [wikipedia.org](http://ru.wikipedia.org/wiki/Промышленный_дизайн) используется большинством экспертов и не-экспертов в данной области, доступно по ссылке: http://ru.wikipedia.org/wiki/Промышленный_дизайн.

Проведенные исследования доказывают положительное влияние инвестиций в промышленный дизайн на финансовые показатели крупной фирмы и дают основание предположить, что такие результаты получаются как раз за счет дизайнерского преимущества компании перед конкурентами.

Конкуренция в области промышленного дизайна играет намного более существенную роль для молодой (новой) фирмы, у которой нет права на ошибку и любой просчет может привести к гибели. Так, изучая на протяжении трех лет деятельность молодых фирм и дизайнерских компаний, предоставляющих услуги дизайна на условиях аутсорсинга, исследователи Марион и Мейер (*Marion, Meyer, 2011*) пришли к выводу, что улучшение качества промышленного дизайна повышает только стоимость исследований, но не сказывается на времени разработки продукции, а для достижения цели снижения издержек необходимо идти на компромисс между стоимостью исследований в области промышленного дизайна и успешностью нового продукта.

В данных статьях авторы доказывают, что влияние промышленного дизайна на конкурентоспособность бизнеса, безусловно, есть. Но всегда ли наблюдается такой эффект в области ВТИ, и существуют ли отдельные ниши, где промышленный дизайн не будет играть абсолютно никакой роли в конкурентной борьбе?

Авторы вышеизложенной литературы исследуют промышленный дизайн только как часть конкурентных преимуществ высокотехнологичной продукции, не ставя их во главу угла. Большинство исследований констатируют увеличение продаж, но практически ни одно из них не сравнивает эффект от инвестиций в промышленный дизайн с эффектом от инвестиций в другие факторы конкурентоспособности ВТИ, такие как уменьшение издержек, способность продавать товар по более низким ценам, а также инвестиции в совершенствование технической начинки уже созданной продукции.

Механизмы конкуренции с использованием промышленного дизайна

Практика проектирования высокотехнологичного продукта, способного удовлетворить спрос современного потребителя с точки зрения промышленного дизайна, включает в себя четыре основных положения (*Cagan, Vogel, 2002; Norman, 2002*):

- проведение обширных наблюдений и глубоких интервью с целевым пользователем;
- итерационное дизайн-проектирование стиля для получения положительного эстетического восприятия продукта в глазах конечного потребителя (на основе тестирования эстетических и эргономических свойств на контрольных группах и проведения опросов);
- итеративный дизайн с целью удовлетворения функциональных требований пользователей, с учетом материалов, технологий и компонентов, имеющихся в распоряжении фирмы или у возможных поставщиков;
- нахождение наилучшего решения между формой и функциональностью продукта с целью создания неповторимого фирменного стиля продукции.

Наибольшую отдачу от промышленного дизайна при интенсивной конкуренции можно получить с помощью дифференциации продукции относительно других фирм на рынке ВТИ.

Одной из наиболее успешных стратегий, направленных на дифференциацию продукта, является эффект сюрприза (неожиданности), способный вызвать эмоциональный отклик у конечного потребителя. Удивление потенциально может вызвать эстетические переживания у потребителя, хотя для достижения данного эффекта дизайнеры сами должны испытать подобные чувства на этапе проектирования изделия, что подтверждается опросом тридцати дизайнеров в Новой Зеландии (*Rodríguez, 2014*).

Исследования в данной области приводят к выводу о значении внезапности как фактора, приводящего к повышению интереса потребителя к продукту (*Ludden et al., 2008*).

В условиях глобальной конкуренции для вхождения на развитый рынок существует необходимость преодоления «дизайн-барьеров», связанных с культурными, экономическими и технологическими особенностями данного рынка (*Княгинин, 2012*). В практике некоторых стран применяются искусственные дизайн-барьеры для повышения конкурентоспособности собственных товаров. Например, в ряде стран существовало требование маркировать продукцию импортеров

в качестве меры защиты внутреннего рынка, подчеркивающей, что собственные товары лучше импортируемых.

Одним из эффективных способов преодоления дизайн-барьеров служит создание и популяризация в стране собственных дизайнерских школ и ускоренное развитие промышленного дизайна. Фактор «дизайн-барьеров» характеризует, как правило, конкуренцию на рынке не отдельной фирмы, а целого государства.

Анализируя соответствующие исследования, можно прийти к выводу, что традиционно одним из основных факторов обеспечения конкурентоспособности продукции является ее новизна, а следовательно, индивидуальность и дифференциация от продукции конкурентов. Однако исследователи, как правило, отмечают только наиболее очевидные механизмы конкуренции, которые не предполагают анализа внешней среды и не рассматривают более широкие варианты применения промышленного дизайна как ключевого фактора, определяющего не только продажи основной линейки продукции, но и конкуренцию среди линеек продукции и брендов внутри одного концерна, саморекламу изделия, продажу морально устаревших технических средств и прочие стратегии, характерные прежде всего для рынка высокотехнологичных изделий.

В данной работе будут рассмотрены существующие на рынке ВТИ стратегии с целью анализа их успешности.

Рынок высокотехнологичных изделий: проблема определения

Исследование механизмов конкуренции фирм на рынке ВТИ, делающих ставку на промышленный дизайн, целесообразно начать с классификации фирм по производимым товарам.

Одной из проблем термина «высокотехнологичное изделие» является то, что общепринятого определения данного понятия до сих пор не выработано. Большинство современных авторов определяют термин «высокотехнологичный» через посредство значений показателя «наукоемкий», что не совсем верно. Термин «наукоемкий» подразумевает значительные инвестиции фирм в научные изыскания, а для большинства современных предприятий, избирающих в качестве конкурентной стратегии промышленный дизайн, это не соответствует действительности. В случае рассмотрения промышленного дизайна как особой стратегии встает вопрос о включении в данную классификацию абсолютно всех отраслей. Поэтому целесообразно под данным термином понимать совокупность электротехнических средств, машин и аппаратов, предназначенных для конечного использования и являющихся активным оборудованием.

Международные классификаторы² и российские исследования³ предлагают лишь отдельные элементы отраслевого анализа и отраслевого подхода, на основе которых целесообразно составить новую, оригинальную классификацию по видам использования (конечному предназначению), которая удовлетворяет выбранной тематике (табл. 1). В таблице ВТИ сгруппированы по различным требованиям, предъявляемым покупателями к промышленному дизайну данных изделий.

Товары могут номинально повторяться, если данный товар потребляется в различных сферах деятельности.

Товары в таблице классифицированы по наибольшему влиянию промышленного дизайна на конкурентные преимущества.

Спрос на товары для личного домашнего использования наиболее эластичен с точки зрения промышленного дизайна. Ввиду относительно небольшой цены на данный товар, имеет место в большей степени интуитивный выбор со стороны покупателя. При неуклонном росте информационных технологий появляется возможность «второго шанса». Потребитель понимает, что данное изделие в скором времени морально устареет, а следовательно, техническая сторона не так

² OECD Fields of Science <http://www.oecd.org/science/inno/38235147.pdf>; Department of Economic and Social Affairs Statistics Division Standard International Trade Classification, Rev. 4, United Nations, 2006 http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4e.pdf; National Science Board, *Science & Engineering Indicators – 2008*. Washington: NSA.

³ Формирование методических рекомендаций по разработке профессиональных стандартов для специалистов высокотехнологичных секторов промышленности, включая требования к аттестации (2009). М.: Некоммерческое Партнерство по проведению экспертизы в области промышленности и энергетики «Экспертный клуб».

важна. Современные устройства отличаются не слишком большой разницей в наборе функций по сравнению с конкурентами. Это явление вызвано стандартизацией и унификацией процесса разработки протоколов обмена данными, разъемов и архитектуры ПО. Намного важнее индивидуальность предмета, способная выделить владельца среди окружающих.

Таблица 1

Классификация ВТИ по видам использования

№	Конечное предназначение	Вид продукции	Примеры продукции
1	Для личного домашнего использования (Стоимость обычно не превышает 100 000 рублей)	Электронные приборы и оборудование для физических лиц	Компьютеры, планшеты, телевизоры, сотовые телефоны, «умная» бытовая техника и т. д.
2	Для личного использования (стоимостью более 100 000)	Автомобили для личного использования, частные самолеты, яхты	Автомобили различных классов с грузоподъемностью меньше 3,5 т, яхты, небольшие самолеты и вертолеты
3	Для офисных работников	Офисная техника и программное обеспечение	АРМ, принтеры, МФУ, активное сетевое оборудование, офисные приложения, пакеты обработки графики, аудио, САПР и т. д.
4	Для перевозки небольшого количества людей	Автомобили, авиация, пароходы	Самолеты, такси, круизные лайнеры
5	Аппараты и приборы для легкой и тяжелой промышленности	Станки, электронные приборы, медицинское оборудование, турбины	Станки ЧПУ, прессы, медицинские приборы, турбины ГЭС
6	Для ежедневной перевозки большого количества людей госсредствами	Общественный транспорт, ж/д транспорт	Поезда, метро, троллейбусы, автобусы
7	Крупные госзаказы	Заказы, выигранные по тендеру	Военная техника, аэрокосмическая техника и т. д.
8	Прочие высокотехнологичные изделия, не рассматриваемые в рамках данной статьи	Химическая промышленность, атомная промышленность (атомный комплекс)	Новые материалы, фармацевтические лекарства, атомные реакторы и т. д.

Более дорогостоящие наукоемкие товары (автомобили) стоит выделить в отдельную категорию, так как в данном случае покупатель более тщательно относится к выбору, сравнивая большое количество вариантов в доступном ценовом сегменте. Промышленный дизайн в данном случае играет весомую роль при выборе, но еще большее значение придается техническим характеристикам и надежности, а также стоимости эксплуатации.

Промышленный дизайн офисной техники менее важен, но качественный промышленный дизайн способен подчеркнуть надежность данной фирмы в глазах потенциальных клиентов. Фирменный стиль может быть построен с учетом элементов дизайна и выбора определенных брендов оргтехники, являющихся общепризнанными авангардистами дизайнерских направлений. Так, многие компании, занимающиеся дизайном, используют офисную технику от компании *Apple*.

При перевозке пассажиров важен их комфорт. Длительные перевозки заставляют авиаперевозчиков, не относящих себя к категории *low-cost*, прилагать максимум усилий для обеспечения удовлетворенности своих клиентов. Чтобы заслужить их доверие и получить постоянных пользователей услуг именно данных авиалиний, помимо достойного обслуживания, все больше внимания уделяется комфорту пассажира. Промышленный дизайн дает дополнительные возможности по дифференцированию авиакомпании и таксопарка от конкурентов.

Однако ввиду невысокой конкуренции на мировом рынке, а также учитывая фактор вместимости и возможности индивидуальной отделки салона, роль промышленного дизайна в данном случае

не столь существенна. При разнообразии авиа- и автопарка у компаний-перевозчиков практически нет возможности обеспечить абсолютно одинаковые условия на всех рейсах, а в силу того, что пассажир имеет шанс оценить уровень комфорта только в процессе предоставления услуги, дизайн оказывается менее значимым.

Аппараты и приборы для легкой и тяжелой промышленности предназначены для выполнения определенных функций в производстве. Зачастую операторы и обслуживающий персонал такого оборудования не принимают участия в их выборе. Промышленный дизайн будет играть здесь второстепенную роль.

Общественный транспорт нуждается в определенных функциональных качествах, и удовлетворительным внешнем виде. Для современного города «лицо» транспорта, курсирующего по его линиям, имеет далеко не последнее значение, однако промышленный дизайн имеет в России второстепенное значение при выборе и заключении контракта.

Крупные единичные государственные заказы выигрываются по конкурсу, исходя из возможностей данного предприятия выполнить взятые обязательства в указанный срок и в полном объеме. Основными преимуществами фирм-конкурентов является наличие производственных мощностей, количество докторов и кандидатов наук (в данной области) в рабочей группе, качество пояснительной записки и др. Промышленный дизайн в этом случае не является преимуществом в конкурентной борьбе российских производителей.

Итак, влияние промышленного дизайнера, как фактора конкурентоспособности на рынке ВТИ, можно отнести ко всем группам, кроме последней, однако наибольшее воздействие на конкуренцию промышленный дизайн оказывает только в первых трех классификационных группах.

Основные стратегии конкурентной борьбы с использованием промышленного дизайна

Можно выделить несколько основных стратегий конкурентной борьбы с использованием промышленного дизайна как основного фактора⁴:

1. Использование промышленного дизайна в качестве основного инструмента дифференциации товаров одного производителя от товаров его конкурентов и пресечение попыток копирования.
2. Комплексный подход к применению промышленного дизайна.
3. Искусственная конкуренция с использованием промышленного дизайна как главного дифференцирующего фактора.
4. Использование промышленного дизайна для повторной продажи морально устаревших технических средств (обновление облика с целью подчеркнуть новизну совершаемой покупки).
5. Привязка к бренду.
6. Самореклама изделия.

Остановимся на них более подробно.

Дифференциация товара на рынке

Повышение качества товара позволяет фирмам преодолевать равновесный ценовой барьер, установившийся на рынке, и увеличить маржинальную прибыль, не прибегая к сокращению себестоимости, что положительно сказывается на качестве товара.

Промышленный дизайн является основным критерием качества и составляет основное конкурентное преимущество, позволяющее поднять ценовую планку выше равновесного для данного рынка значения.

Государства многих стран мира для поощрения инноваций используют патенты, как средство защиты новых разработок от копирования со стороны конкурентов. Появилось даже особое явление – патентные войны, как особая стратегия крупных корпораций, направленная на введение жестких ограничений в действиях корпораций-конкурентов в области применения определенных технологий.

Эта стратегия подразумевает объединение крупных компаний в патентные союзы или покупку компаний, обладающих большим количеством патентов, с целью противостояния более крупному

⁴ Список стратегий был составлен на основании анализа истории развития крупных компаний, таких как Apple (www.apple.com), Sony (www.sony.com), Braun (www.braun.com), а также личного опыта наблюдения за рынком ВТИ.

конкуренту. Примером применения данной стратегии можно назвать многолетний суд корпораций *Apple* и *Samsung*. Компания *Apple* уже добилась запрета части устройств компании *Samsung* на территории США. Данная стратегия является неэффективной, так как подрывает доверие пользователей к данным брендам, даже в случае их победы.

Комплексный подход к применению промышленного дизайна

Комплексный подход к обеспечению качества высокотехнологичного товара с использованием промышленного дизайна как основного фактора диверсификации на рынке ВТИ, является наиболее эффективным и заключается в продумывании максимального числа деталей в угоду достижению более высоких эргономических показателей изделия.

Основной целью такого подхода является достижение удовлетворенности владельца от использования изделия и владения им. Комплексное решение предусматривает сосредоточение разработчика на всех аспектах эксплуатации изделия с целью максимизации удобства использования и соответствия дизайна продукта современным тенденциям.

Так, компания *Apple* своими компьютерами и ноутбуками демонстрирует пример комплексного подхода, заключающийся в предоставлении пользователю полного решения, симбиоза операционной системы и аппаратной части. В предлагаемой *Apple* линейке персональных компьютеров доминирующее место занимают ноутбуки и моноблоки, выпускаемые в нескольких вариантах исполнения. Компьютеров, предусматривающих подключение сторонних дисплеев, всего два. Комплексный подход более эффективен, так как ориентирует пользователей на определенный бренд.

Искусственная конкуренция

Искусственная конкуренция заключается в использовании одной корпорацией различных брендов с целью их взаимной конкуренции в одном и том же ценовом диапазоне. При этом оба бренда являются сопоставимыми.

Приносит ли плоды данная конкуренция? Если промышленный дизайн играет важную роль в такой конкурентной борьбе, то логично предположить, что одна из двух моделей одинакового ценового диапазона может пользоваться большей популярностью за счет предпочтительного дизайна. При этом важно учитывать лояльность покупателей к бренду, маркетинговую политику данного бренда и прочие сопутствующие факторы, для чего необходимо анализировать общий спрос на продукцию всего модельного ряда, выпускаемую под данными брендами.

Продажа устаревших технических средств

Еще лет 15 назад потребители, покупая машину или сотовый телефон, надеялись на эксплуатацию данного устройства в течение срока в три раза большего, в то время как сейчас жизненный цикл высокотехнологичных изделий резко сократился. Хорошим тоном считается замена машины каждые три года, в то время как жизненный цикл мобильных устройств редко выше двух лет.

В этой связи промышленный дизайн товаров личного потребления становится еще более востребованным. Он уже не просто призван привлечь на себя внимание потребителя, но также служит своеобразным маркером актуальности приобретаемой продукции, ее соответствия современным тенденциям и показывает окружающим, что владелец данного изделия находится в авангарде последних тенденций, диктуемых модой.

Использование промышленного дизайна в качестве «освежающего фактора», способного вновь поднять продажи морально устаревших изделий, уже на протяжении долгого времени практикуется на автомобильном рынке. Эти изменения носят названия ресталинг и фейслифтинг. Фейслифтинг – это небольшие внешние изменения, а ресталинг – более крупные перемены, которые могут затрагивать не только внешность, но и техническую начинку. Подобные изменения производятся в угоду модным тенденциям или изменившемуся корпоративному стилю марки. Стандартными приемами при проведении ресталинга являются новая окраска кузова и дизайн колесных дисков.

На рынке товаров первой категории классификации данные тенденции встречаются значительно реже. Это связано с тем, что рынок высокотехнологичных цифровых устройств подвержен

резким скачкам технологий. Каждый год технологии меняются, что заставляет производителей перерабатывать не только элементы внешнего дизайна, но и менять технологическую начинку, а это сопоставимо с выпуском абсолютно нового устройства.

Выпуск «флагмана» модельной линейки (устройства, отвечающего максимуму возможностей компании на данный момент) с последующей продажей остальных моделей продуктового ряда с более скромными характеристиками, нельзя отнести к повторной продаже морально устаревших технических средств, но некоторые крупные фирмы продают свои морально устаревшие «флагманы» через год по сниженной цене.

К таким изделиям можно отнести *Apple iPhone 5c*, который является иллюстрацией подобного рода. *Apple* ежегодно проводит политику снижения цены на 100 долл. для телефонов устаревшей линейки, однако в 2013 году компания полностью обновила дизайн устаревшей модели, выпустив ее в менее строгом варианте исполнения. Данная попытка также могла быть предпринята с целью переориентации этого изделия на другую категорию потребителей.

Привязка к бренду

Наиболее неэффективна стратегия, подразумевающая использование промышленного дизайна в целях антиунификации. Отдельные компоненты и взаимодополняемые товары базовой версии ВТИ находятся в противоречии с мировыми стандартами и унифицированными дополняющими устройствами.

Эта политика предполагает комплексный подход, как и в первой стратегии, однако здесь предусматривается, что сопутствующие товары продаются отдельно, и цена на них завышена. Такую стратегию позволяют себе только крупные концерны, способные выпускать и поддерживать всю линейку сопутствующих устройств. Такая стратегия направлена на увеличение привязанности пользователя к линейке продукции данной фирмы. Даже когда целевое изделие выходит из строя, приобретенные сопутствующие товары понуждают пользователя вновь и вновь приобретать данное устройство.

Подобная практика находит наибольшее применение на рынке зеркальных фотоаппаратов, где отсутствие стандартов в части крепления объектива к корпусу вынуждает потребителя приобретать впоследствии фотоаппарат той же серии. Наиболее известным примером применения такой стратегии в рамках всех сопутствующих продуктов является компания *Sony*, выпускавшая в середине 2000-х гг. полную линейку товаров, начиная от карт памяти *Memory Stick* и заканчивая собственным разъемом для наушников и креплением вспышки фотоаппаратов. Данная стратегия в результате послужила катализатором упадка корпорации, началом чему стала цепочка просчетов в назначениях последних топ-менеджеров компании⁵.

Самореклама изделия

Этот механизм конкуренции тесно увязывает промышленный дизайн и маркетинговые технологии, заставляя их слаженно работать для достижения общей цели – повышение конкурентоспособности изделий.

Задача данной стратегии – привлечение дополнительного спроса на свою продукцию с помощью уже проданных изделий. В настоящее время в первой категории ВТИ по предложенной классификации прослеживается тенденция к миниатюризации и мобильности устройств, а это значит, что преобладающая часть изделий предназначена для сопровождения и поддержки владельца в местах, удаленных от дома. Использование устройства на виду у других потенциальных покупателей может создать дополнительный спрос на данное изделие. Такой фактор также характерен для второй и третьей группы классификации. Подобный прием наиболее явно прослеживается на рынке автомобилей. Последняя модель автомобиля привлекает внимание других участников дорожного движения, заставляя задумываться о возможности ее приобретения в личное пользование.

Удачным примером применения данной стратегии служат наушники *Apple Earphones*, появившиеся в 2001 г. и выделявшиеся среди прочих своих «собратьев» того времени белым цветом. Благодаря массивной маркетинговой кампании, эти наушники стали опознавательным знаком для людей, которые, якобы, входили в закрытый клуб *Thinkdifferent*. Им хотелось присоединиться к

⁵ См. <http://www.forbes.ru/tehn-column/tehnologii/81907-kak-umirala-kompaniya-sony>.

этому движению, выделиться из толпы. Последующие версии *iPod* с такими наушниками продавались все большими объемами.

Анализ данных, полученных в результате опроса респондентов

А как обстоит дело в нашем отечестве? Является ли промышленный дизайн фактором, оказывающим решающее значение на выбор продукции в области ВТИ?

С использованием разработанной классификации, был проведен опрос среди активных пользователей, с целью установления влияния промышленного дизайна современных ВТИ на предпочтения людей при выборе товара. Вопросы в анкете были составлены таким образом, чтобы охватить первые две группы классификации, и ориентированы на интерес к товарам личного пользования. Варианты ответов отображались в случайном порядке для минимизации погрешности опроса. В опросе приняли участие 68 респондентов.

Для обработки статистики использовались инструменты IBMSPSS, MS Excel, средства аналитики Google.

Данные об участниках опроса приведены в табл. 2 и 3.

Таблица 2

Градации участников опроса по половому признаку

Респонденты		Частота	%
Валидные	п/а	1	1.5
	Женский	36	53.73
	Мужской	30	44.77
	Итого	67	100,0

Таблица 3

Градации участников опроса по возрастному признаку (лет)

Респонденты		Частота	%	Кумулятивный %
Валидные	п/а	1	1.5	1.5
	до 21	3	4.5	6
	от 21 до 30	54	80.6	86.6
	от 30 до 40	7	10.4	97
	от 40 до 60	1	1.5	98.5
	больше 60	1	1.5	100
	Итого	67	100,0	

Ввиду ощутимого перевеса процента респондентов, относящихся к возрастной группе от 21 до 30 лет, градация ответов по данной категории не производилась. Классификация ответов по половому признаку респондентов производилась по ограниченному числу вопросов, в которых прослеживалась определенная тенденция в ответах. В связи с относительно небольшим количеством респондентов погрешность ответов составляет приблизительно 20–30%. Ввиду географических рамок, ограниченных, в основном, пределами Московской области, результаты данного опроса можно трактовать как характерные для российских потребителей. И при этом выявляющие определенные тенденции в области промышленного дизайна.

Ответ на вопрос о предпочтении мобильного телефона подсознательно указывает на лояльность респондента к тому или иному бренду.

На вопрос относительно наиболее важных качеств телефона, большинство респондентов выбрало вариант «длительность работы без подзарядки» (25%). На втором месте, с небольшим отставанием, находится вариант ответа «дизайн» (20%), на третьем – «количество функций» (20%), что тоже относится к области промышленного дизайна. Данную тенденцию можно объяснить общей особенностью всех смартфонов: сравнительно небольшая емкость аккумулятора, связанная с по-

пытками минимизировать вес и габариты изделия. Этот фактор является наибольшей проблемой в отрасли. Именно промышленный дизайн отвечает за распределение приоритетов в сторону уменьшения веса или увеличения емкости аккумулятора. На втором и третьем месте расположились варианты ответа, которые входят в понятие «качество». Отсюда опять-таки можно сделать вывод, что наиболее значимым при выборе сотового телефона является его дизайн.

Вопрос о качестве также был вынесен на обсуждение в социальной сети «ВКонтакте»⁶. К лету 2014 г. в опросе приняло участие 72 респондента. Помимо Россиян в опросе участвовали 19 респондентов из Украины и 5 респондентов из Белоруссии. Наибольшее число респондентов в социальной сети (47,2%) выбрало вариант ответа «количество функций». На втором месте по популярности значится ответ «длительность работы без подзарядки».

Суммарный анализ данных обоих опросов представляет интерес ввиду большего географического и возрастного охвата респондентов, чем основной опрос. Присутствие в опросе респондентов из других республик не вносит погрешности по причине близкого менталитета. Поскольку в основном опросе была возможность выбора нескольких вариантов ответа, можно предложить учитывать «вес» ответа каждого респондента как единицу, деленную на общее количество выбранных вариантов ответа.

Диаграмма суммарной оценки качеств мобильного телефона выглядит следующим образом (рис. 1).

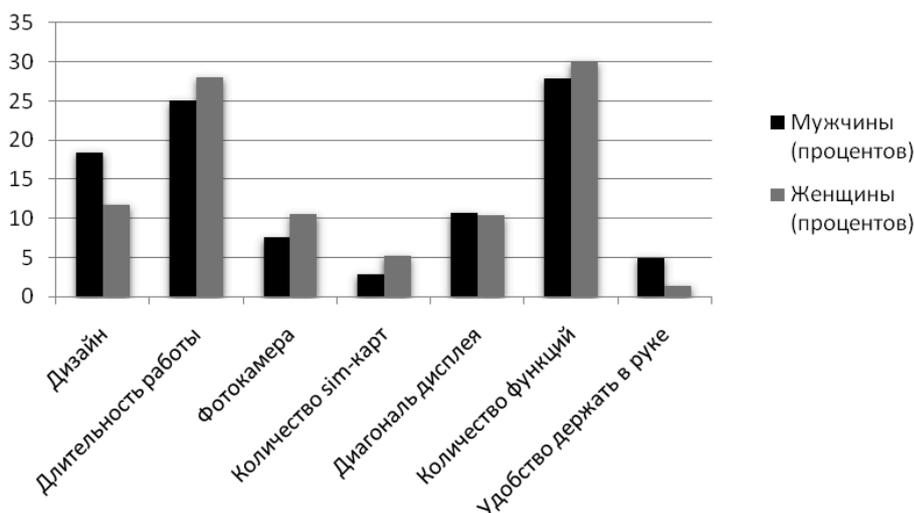


Рис. 1. Диаграмма оценки качеств мобильного телефона

Как видно из данной диаграммы, важность дизайна телефона оценивают выше примерно на 5% мужчин больше, чем женщин. Показатели «длительность работы» и «количество функций» наиболее приоритетны у всех респондентов.

Касательно наиболее значимых качеств ноутбука, то большинство респондентов (79%) оценивают его технические характеристики, что свидетельствует о низком влиянии на предпочтения потребителей промышленного дизайна в данной отрасли. Этот факт можно объяснить тем, что на рынке жизненный цикл товаров является наиболее длинным, ввиду замедления темпов инноваций в отрасли. Поэтому покупатели при выборе ноутбука ориентируются на долгий цикл его использования, для которого одним из наиболее важных показателей является «моральное устаревание», а значит, выбирая наиболее технически совершенный ноутбук, покупатель гарантирует его моральное долголетие.

Для второй группы классификации товаров «для личного использования (стоимостью более 100 000)» ответы респондентов на вопрос «На что, на Ваш взгляд, стоит обратить внимание в первую очередь при выборе автомобиля в желаемом ценовом сегменте?» – распределялись по следующим весовым категориям: «не влияет на выбор» – 0; «имеет небольшое значение» – 0,3; «ощутимо, но можно обойтись» – 0,7 и «без этого нельзя обойтись» – 1.

⁶ Постоянная ссылка на опрос: http://vk.com/oprosss?w=poll-27173157_28068.

Оценки качества автомобилей респондентами приведены на рис. 2.

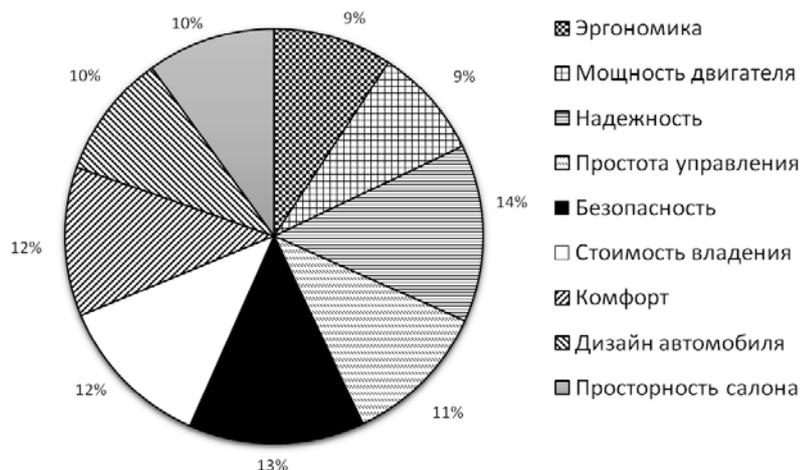


Рис. 2. Диаграмма оценки качеств автомобиля респондентами

Наибольшее внимание при выборе автомобиля респонденты обращают на надежность и безопасность. На дизайн автомобиля обращают внимание всего 10% респондентов, что является шестым по приоритету качеством.

Интересно распределение предпочтений качественных характеристик автомобиля между женщинами и мужчинами (рис. 3).

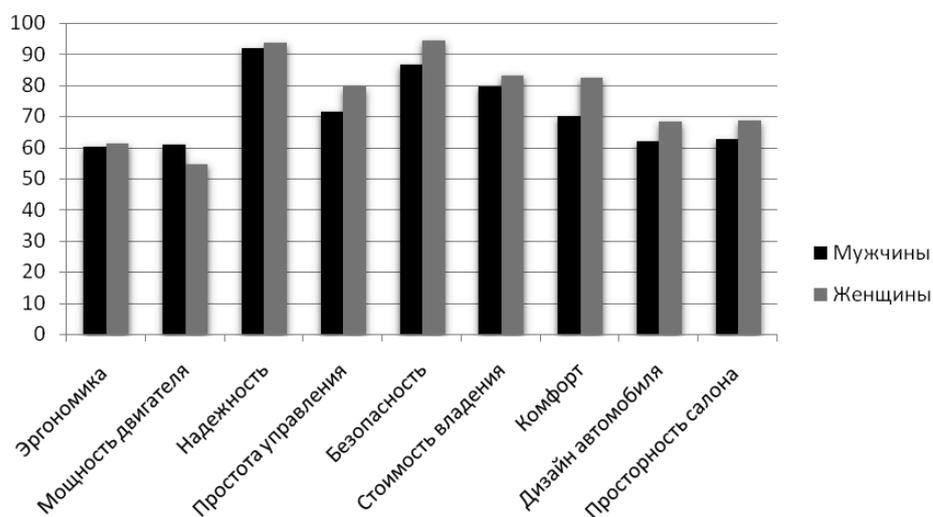


Рис. 3. Распределение предпочтений качеств автомобиля между женщинами и мужчинами

Подсчет процентного соотношения происходил по следующей формуле:

$$P = \sum \frac{v \cdot k \cdot 100\%}{m}$$

где:

v – количество респондентов среди мужчин или женщин, проголосовавших за данную характеристику по шкале от 1 до 4;

k – «вес» ответа;

m – общее количество мужчин (женщин), принимавших участие в опросе.

Как видно из данного распределения, женщины более тщательно подходят к выбору автомобиля, уделяя внимание практически всем его характеристикам. Наибольшую разницу во мнениях получили такие качества как «Комфорт», «Дизайн» и «Простота управления», которые и являются

одними из главных составляющих промышленного дизайна. Отсюда следует вывод: женщины обращают больше внимания на промышленный дизайн, нежели мужчины, поэтому производителям целесообразно уделить большее внимание предпочтениям женщин в рамках промышленного дизайна.

На основе ответов респондентов по критериям «Эргономика» и «Простота управления» можно сделать вывод, что часть опрошенных испытывает затруднения в правильном толковании требования «эргономика».

При выборе между автомобилем в полной комплектации и автомобилем классом выше, но без дополнительных опций, наибольшее число респондентов (56%) предпочли автомобиль в полной комплектации, что указывает на потребность в собственном комфорте в угоду статусу, а также свидетельствует о более взвешенном и обдуманном решении при покупке автомобиля, что подтверждает нашу теорию.

При постановке абстрактного вопроса о высокотехнологичном изделии в общем понимании этого слова наибольшее количество респондентов оценили характеристики «Практичность» и «Качество» наиболее высоко, что попадает в прогнозируемые результаты. Главная цель промышленного дизайна заключается в ассоциации изделия с определенными критериями, важными для потребителя. Одними из таких критериев являются «Практичность» и «Качество».

При этом ответы среди мужчин и женщин резко различаются (рис. 4).

Из графика видно, что для мужчин цена и практичность имеют большее значение, чем для женщин, а для женщин качество играет большую роль, чем для мужчин. Отсюда вывод: добавочная стоимость как мера повышения прибыли при дифференцировании товара на рынке с использованием фактора промышленного дизайна окажет наибольший эффект на женщин, а цена изделия не оказывает на них такого значительного влияния, как качество.

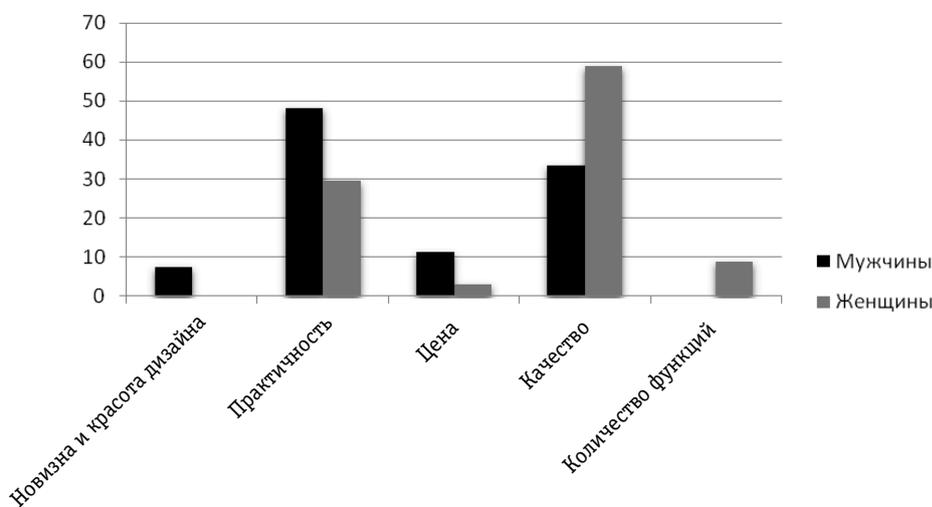


Рис. 4. Диаграмма распределения ответов на вопрос о качествах электроприбора

Наконец, при ответе на вопрос «Часто ли вы покупаете вещи, увиденные у посторонних людей?» наибольшее количество респондентов выбрало вариант «редко», что по градации вариантов ответа классифицируется как средний ответ между «да» и «нет». Вопрос был задан с целью изучить стратегию привлечения новых потребителей с помощью «саморекламы» изделия. Поскольку в данном случае у потенциального покупателя практически нет возможности оценить качество, цену и функционал изделия, подобную «саморекламу» обеспечивает промышленный дизайн в совокупности с маркетинговой политикой производителя.

При этом ответы среди мужчин и женщин снова различны. Как видно из графика (рис. 5), женщины наиболее привержены данной стратегии, это подтверждает ту гипотезу, что именно женщины обращают наибольшее внимание на промышленный дизайн ВТИ.

Из ответов респондентов на данный вопрос следует, что вероятность того, что потребитель сознательно приобретет товар, увиденный на улице, у посторонних, составляет приблизительно от 20 до 25%, что является неплохим результирующим показателем для производителя.

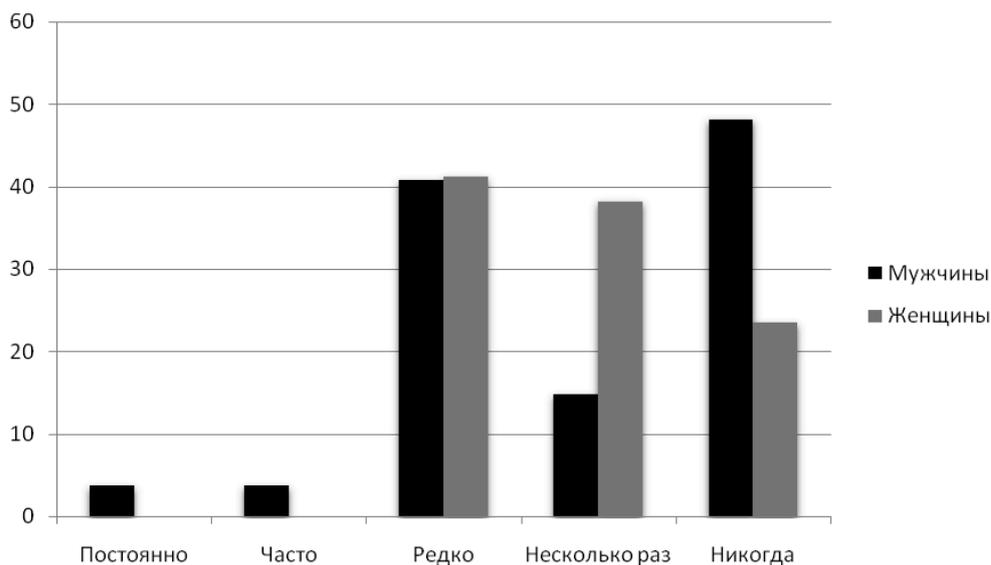


Рис. 5. Диаграмма распределения ответов респондентов на вопрос, как часто они приобретают вещи, увиденные у кого-то

* * *

Итак, в данной работе были рассмотрены основные конкурентные преимущества использования промышленного дизайна в части высокотехнологичных изделий. Исследования, проведенные авторами других работ, рассматривают эту проблему слишком широко, не делая принципиальных различий между промышленным дизайном, скажем, мебели и современных мобильных устройств, что в корне неверно.

Основной целью авторов являлось исследование конкурентной борьбы на рынке высокотехнологичных изделий. Эта проблема наиболее актуальна для российского рынка и ее решение является одним из немногих рычагов, способных вернуть российским ВТИ конкурентные преимущества, оказавшиеся утраченными в последние 30 лет.

Наш анализ вместе с результатами эмпирического опроса показывает, что возможность повышения спроса за счет улучшения промышленного дизайна распространяется только на товары первых трех категорий классификации, а именно: товары личного или хозяйственного использования, транспортные средства личного использования, а также офисную оргтехнику.

По результатам социологического опроса установлено, что женщины более чувствительны к промышленному дизайну, чем мужчины. Это дает повод предположить, что производителям ВТИ, использующим стратегии конкурентной борьбы с применением промышленного дизайна, стоит уделять больше внимание женской покупательской среды.

Проведенные исследования подтверждают влияние промышленного дизайна на конкурентоспособность ВТИ и подтверждают нашу гипотезу: в настоящее время промышленный дизайн становится одним из важнейших факторов повышения конкурентных преимуществ ВТИ.

Таким образом, влияние промышленного дизайна на конкурентоспособность изделий в области высоких технологий необходимо учитывать как при создании нового продукта, так и при модернизации уже существующих изделий. Влияние данного фактора отражается в спросе на продукцию и отдельно взятой фирмы, и всей отрасли высокотехнологичных продуктов, и, как следствие, в экономике государства в целом.

ЛИТЕРАТУРА

- Княгинин В.Н. (2012). Промышленный дизайн Российской Федерации: возможность преодоления «дизайн-барьера». Учебное пособие. СПб.: Изд-во политехнического института.
- Патоса О.И., Варавина Т.Ю. (2013). Влияние настроения на принятие решения о покупке высокотехнологичной продукции // *Психология. Журнал Высшей школы экономики*, т. 10, № 4, с. 99–107.
- Cagan J., Vogel C. (2002). *Creating breakthrough products*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Chen Ch., Qian Liu L. (2014). Pricing and quality decisions and financial incentives for sustainable product design with recycled material content under price leadership // *International Journal of Production Economics*, no. 147, pp. 666–677.
- Child P., Diederichs R., Sanders E., Wisniowski S. (1991). The management of complexity // *Sloan Management Review*, vol. 32, pp. 72–79.
- Fine C. (2000). Clockspeed-based strategies for supply chain design // *Production and Operations Management*, vol. 9, no. 3, pp. 213–221.
- Gemser G., Leenders M. (2001). How integrating industrial design in the product development process impacts on company performance // *Journal of Product Innovation Management*, vol. 18, no. 1, pp. 28–38.
- Grzecznowslca A., Mostowicz E. (2004). Industrial Design: A Competitive Strategy // *Design Management Review*, vol. 15, no. 4, pp. 55.
- Hertenstein J., Platt M., Veryzer R. (2005). The Impact of Industrial Design Effectiveness on Corporate Financial Performance // *Journal of Product Innovation Management*, vol. 22, pp. 3–21.
- Hong P., Kwon H., Roh J. (2009). Implementation of strategic green orientation in supply chain // *European Journal of Innovation Management*, vol. 12, pp. 512–532.
- Hong P., Roh J. (2009). Internationalization, product development and performance outcome: a comparative study of 10 countries // *Research in International Business and Finance*, vol. 23, no. 2, pp. 169–180.
- Kilsum K., Chhajed D. (2000). Commonality in product design: cost saving, valuation change and cannibalization // *European Journal of Operational Research*, vol. 125, no. 3, pp. 602–621.
- Livesey F., Moultrie J. (2009). *Company spending on design: Exploratory survey of UK firms*. Cambridge: University of Cambridge Institute for Manufacturing.
- Ludden G., Schifferstein H., Hekkert P. (2008). Surprise as a design strategy // *Design Issues*, vol. 24, no. 2, pp. 28–38.
- Marion T., Meyer M. (2011). Applying Industrial Design and Cost Engineering to New Product Development in Early-Stage Firms // *Journal of Product Innovation Management*, vol. 28, pp. 773–786.
- Marsillac E., Jangbae Roh J. (2014). Connecting product design, process and supply chain decisions to strengthen global supply chain capabilities // *International Journal of Production Economics*, vol. 147, pp. 317–329.
- Norman D.A. (2002). *The design of everyday things*. New York: Currency / Doubleday.
- Pizzi G., Scarpi D., Marzocchi G. (2014). Showing a tree to sell the forest: the impact of attribute- and alternative-based information presentation on consumers' choices // *Journal of Economic Psychology*, vol. 42, pp. 41–51.
- Rodriguez E.R. (2014). Industrial design strategies for eliciting surprise // *Design studies*, vol. 35, issue 3, pp. 273–297.

REFERENCES

- Knyagin V. (2012). Industrial design in the Russian Federation: possibilities of overcoming the design barrier [Promyshlennyyi disain Rosiiskoy Federatsii: vosmoznost preodoleniya «disainbariera»]. Saint Petersburg: Publishing House of the Polytechnic Institute. (In Russian.)
- Patosha O. and Varavina T. (2013). The influence of mood on the decision to purchase high-tech products [Vliyanie nastroeniya na prinyatie resheniya o pokupke vysokotekhnologichnoy produktsii]. *Psychology. The Journal of the Higher School of Economics [Psihologiya. Zurnal Vyschei shkoly ekonomiki]*, vol. 10, no. 4, pp. 99–107. (In Russian.)

Cagan J. and Vogel C. (2002). Creating breakthrough products. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Chen Ch. and Qian Liu L. (2014). Pricing and quality decisions and financial incentives for sustainable product design with recycled material content under price leadership. *International Journal of Production Economics*, no. 147, pp. 666–677.

Child P., Diederichs R., Sanders E. and Wisniowski S. (1991). The management of complexity. *Sloan Management Review*, vol. 32, pp. 72–79.

Fine C. (2000). Clockspeed-based strategies for supply chain design. *Production and Operations Management*, vol. 9, no. 3, pp. 213–221.

Gemser G. and Leenders M. (2001). How integrating industrial design in the product development process impacts on company performance. *Journal of Product Innovation Management*, vol. 18, no. 1, pp. 28–38.

Grzechnowlsca A. and Mostowicz E. (2004). Industrial Design: A Competitive Strategy. *Design Management Review*, vol. 15, no. 4, pp. 55.

Hertenstein J., Platt M. and Veryzer R. (2005). The Impact of Industrial Design Effectiveness on Corporate Financial Performance. *Journal of Product Innovation Management*, vol. 22, pp. 3–21.

Hong P., Kwon H. and Roh J. (2009). Implementation of strategic green orientation in supply chain. *European Journal of Innovation Management*, vol. 12, pp. 512–532.

Hong P. and Roh J. (2009). Internationalization, product development and performance outcome: a comparative study of 10 countries. *Research in International Business and Finance*, vol. 23, no. 2, pp. 169–180.

Kilsum K. and Chhajed D. (2000). Commonality in product design: cost saving, valuation change and cannibalization. *European Journal of Operational Research*, vol. 125, no. 3, pp. 602–621.

Livesey F. and Moultrie J. (2009). Company spending on design: Exploratory survey of UK firms. Cambridge: University of Cambridge Institute for Manufacturing.

Ludden G., Schifferstein H. and Hekkert P. (2008). Surprise as a design strategy. *Design Issues*, vol. 24, no. 2, pp. 28–38.

Marion T. and Meyer M. (2011). Applying Industrial Design and Cost Engineering to New Product Development in Early-Stage Firms. *Journal of Product Innovation Management*, vol. 28, pp. 773–786.

Marsillac E. and Jangbae Roh J. (2014). Connecting product design, process and supply chain decisions to strengthen global supply chain capabilities. *International Journal of Production Economics*, vol. 147, pp. 317–329.

Norman D.A. (2002). The design of everyday things. New York: Currency / Doubleday.

Pizzi G., Scarpi D. and Marzocchi G. (2014). Showing a tree to sell the forest: the impact of attribute- and alternative-based information presentation on consumers' choices. *Journal of Economic Psychology*, vol. 42, pp. 41–51.

Rodríguez E.R. (2014). Industrial design strategies for eliciting surprise. *Design studies*, vol. 35, issue 3, pp. 273–297.

Анкета, использованная при опросе респондентов

1. Вопрос: Ваш пол?

Варианты ответов:

(Респондентам предлагалось выбрать один вариант ответа)

- 1) Мужской
- 2) Женский

3. Вопрос: Ваш возраст?

Варианты ответов:

(Респондентам предлагалось выбрать один вариант ответа)

- 1) до 21
- 2) от 21 до 30
- 3) от 30 до 40
- 4) от 40 до 60
- 5) больше 60

5. Вопрос: При выборе сотового телефона какую из следующих фирм вы бы предпочли?

Варианты ответов:

(Респондентам предлагалось выбрать несколько ответов)

- 1) Lenovo
- 2) Samsung
- 3) Sony
- 4) Apple
- 5) Nokia
- 6) Huawei
- 7) Другая модель

7. Вопрос: Какие качества сотового телефона вам наиболее важны?

Варианты ответов:

(Респондентам предлагалось выбрать до трех ответов)

- 1) Количество функций
- 2) Дизайн
- 3) Фотокамера
- 4) Диагональ дисплея
- 5) Количество слотов для sim-карт
- 6) Насколько его удобно держать в руке
- 7) Длительность работы без подзарядки
- 8) Другое

9. Вопрос: На что, на ваш взгляд, стоит обратить внимание в первую очередь при выборе автомобиля в желаемом ценовом сегменте?

Варианты ответов:

(Респондентам предлагалось оценить означенные качества по степени значимости по следующей шкале: «не влияет на выбор», «имеет небольшое значение», «ощутимо, но можно обойтись», «без этого нельзя обойтись»)

- 1) Безопасность
- 2) Комфорт
- 3) Эргономика
- 4) Мощность двигателя
- 5) Стоимость владения
- 6) Просторность салона и вместительность багажника
- 7) Легкость и простота управления
- 8) Дизайн автомобиля
- 9) Надежность

11. Вопрос: При выборе нового электроприбора вы прежде всего руководствуетесь:

Варианты ответов:

- (Респондентам предлагалось выбрать один вариант ответа)
- 1) Количеством функций
 - 2) Качеством
 - 3) Новизной и красотой дизайна
 - 4) Ценой
 - 5) Практичностью

13. Вопрос: У вас накоплена определенная сумма, вы давно хотели приобрести автомобиль. Какой из двух вариантов вы предпочтете:

Варианты ответов:

- (Респондентам предлагалось выбрать один вариант ответа)
- 1) Автомобиль младшего класса, но в максимальной комплектации
 - 2) «Пустой» автомобиль на класс выше (кондиционер есть).

15. Вопрос: При выборе ноутбука вы руководствуетесь:

Варианты ответов:

- (Респондентам предлагалось выбрать один вариант ответа)
- 1) Ценой
 - 2) Техническими характеристиками
 - 3) Весом
 - 4) Наличием дополнительных возможностей (например отсоединением дисплея от клавиатуры и его превращением в планшет)
 - 5) Тем, как он выглядит

17. Вопрос: Если вам необходимо купить новый телефон, вы:

Варианты ответов:

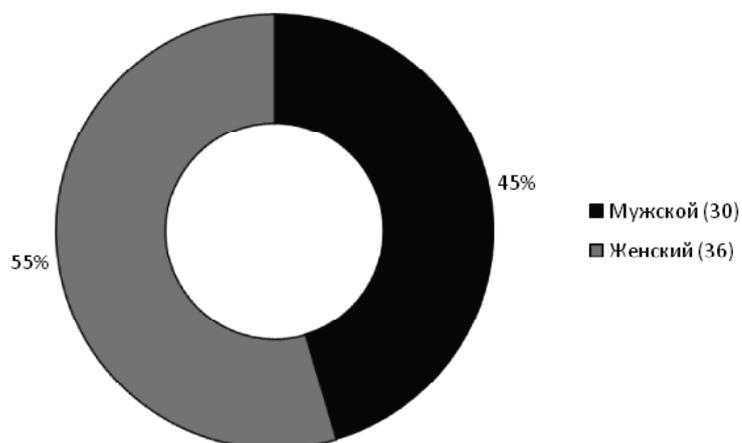
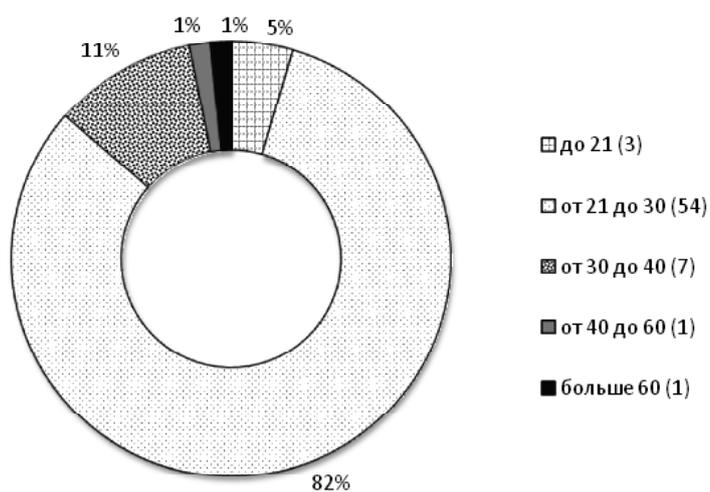
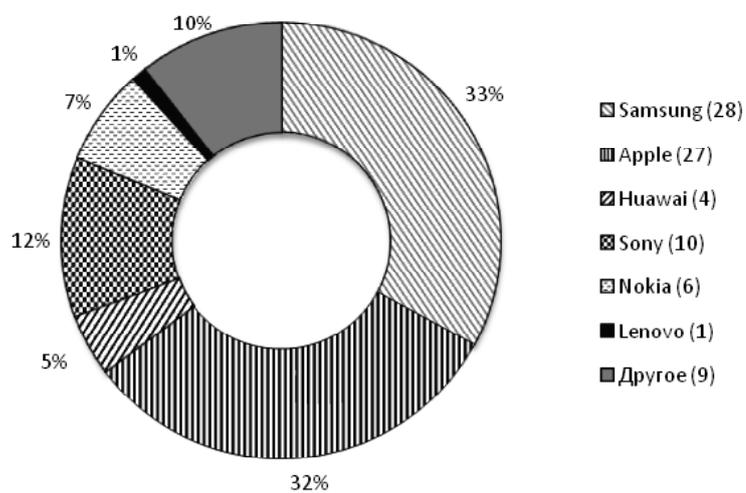
- (Респондентам предлагалось выбрать один вариант ответа)
- 1) Пойдете в магазин и выберете тот, который вам более всего понравится внешне и устраивает ценой
 - 2) Будете руководствоваться советами друзей
 - 3) Будете руководствоваться мнением консультанта в магазине
 - 4) Тщательно изучите все модели в доступном ценовом диапазоне, прочтете отзывы и выберете, опираясь на полученную информацию

19. Вопрос: Как часто вы покупаете те вещи, которые заметили в общественном месте, у постороннего человека?

Варианты ответов:

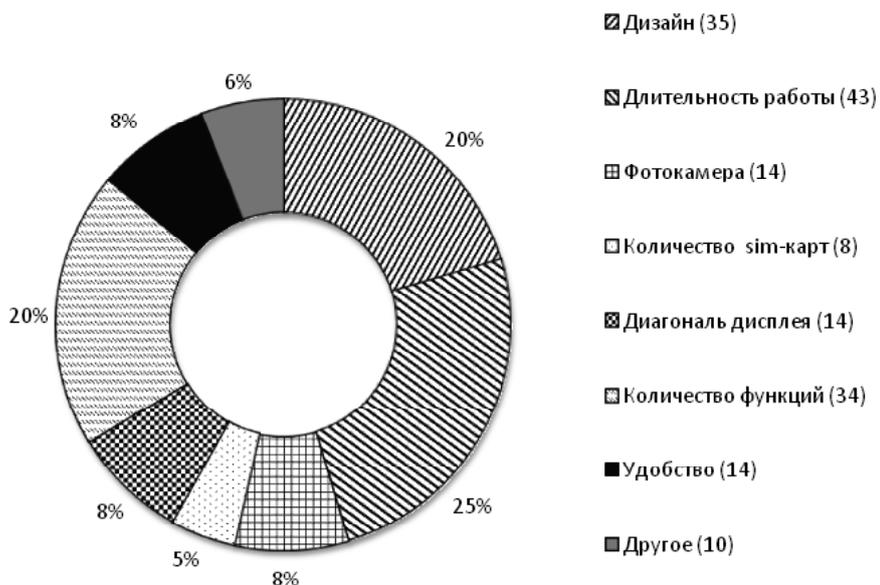
- (Респондентам предлагалось выбрать один вариант ответа)
- 1) Постоянно
 - 2) Редко
 - 3) Было пару раз
 - 4) Часто
 - 5) Никогда

Результаты анкетирования

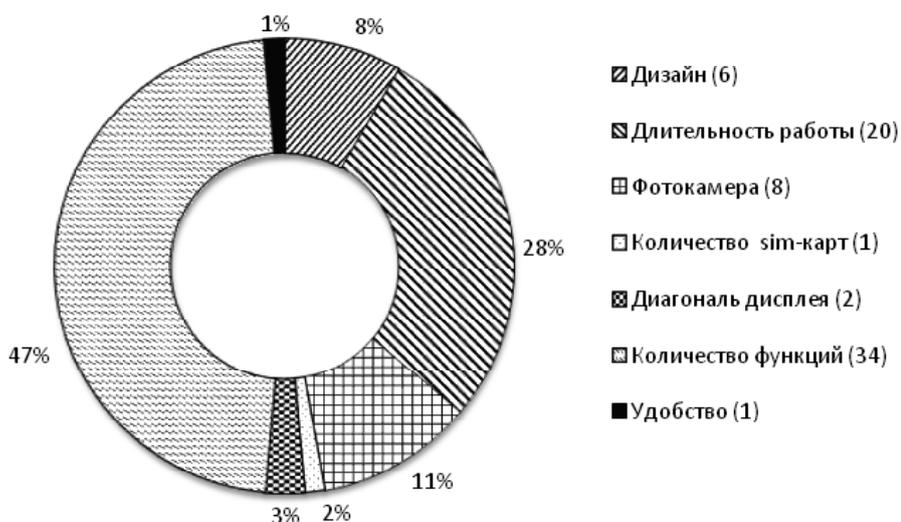
1. **Вопрос:** Ваш пол?2. **Вопрос:** Ваш возраст?3. **Вопрос:** При выборе сотового телефона какую из следующих фирм вы бы предпочли?

4. **Вопрос:** Какие качества сотового телефона вам наиболее важны?

а) основной опрос:

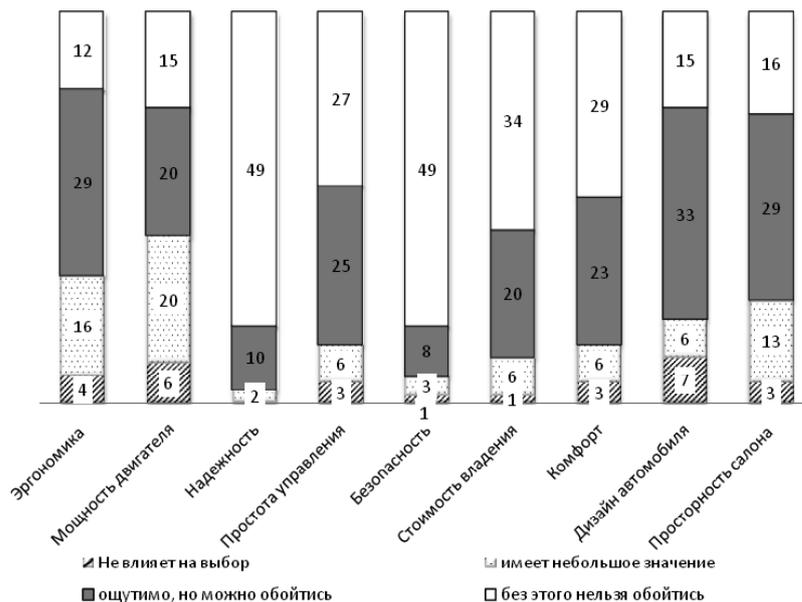


б) опрос, сделанный в социальной сети «ВКонтакте» (в группе <http://vk.com/oprossss>)⁷:

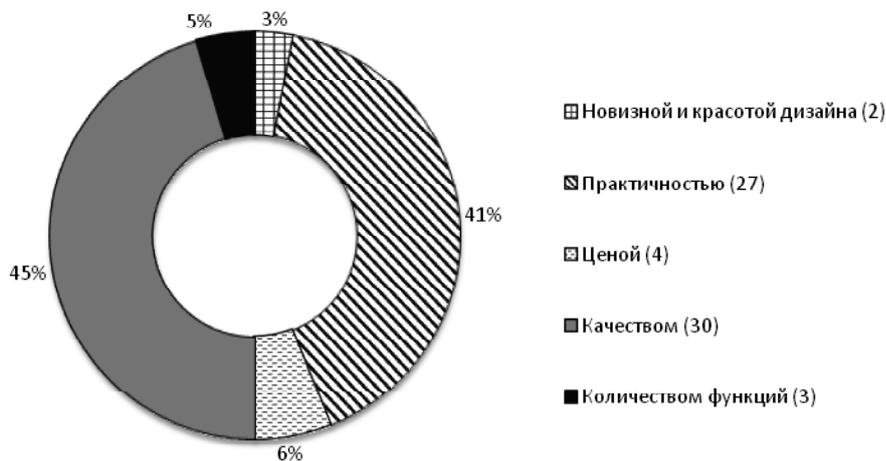


⁷ Постоянная ссылка на опрос: http://vk.com/oprossss?w=poll-27173157_28068.

5. **Вопрос:** На что, на ваш взгляд, стоит обратить внимание в первую очередь при выборе автомобиля в желаемом ценовом сегменте?



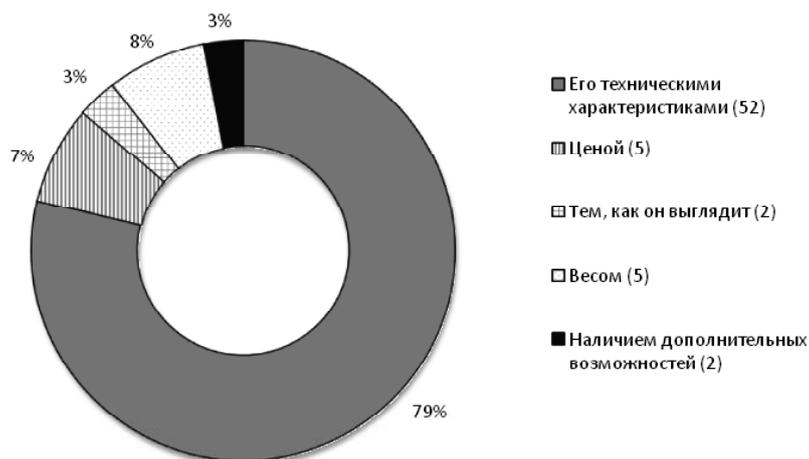
6. **Вопрос:** При выборе нового электроприбора вы прежде всего руководствуетесь:



7. **Вопрос:** У вас накоплена определенная сумма, вы давно хотели бы приобрести автомобиль. Какой из двух вариантов вы предпочтете:



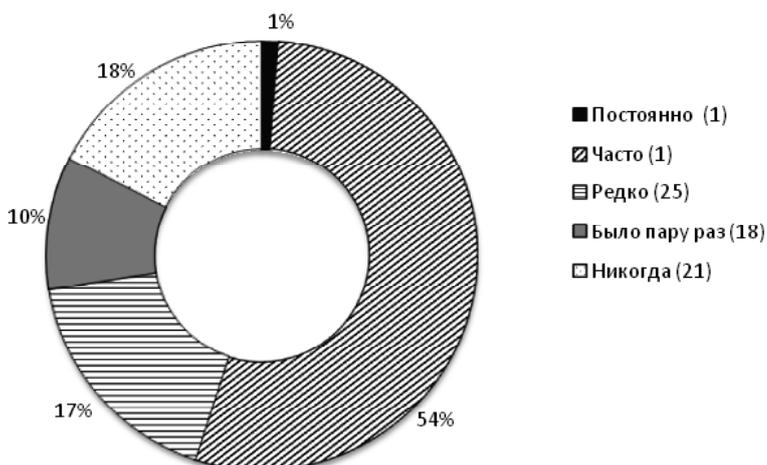
8. **Вопрос:** При выборе ноутбука вы руководствуетесь:



9. **Вопрос:** Если вам необходимо купить новый телефон, вы:



10. **Вопрос:** Как часто вы покупаете те вещи, которые заметили в общественном месте, у постороннего человека?



ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ДИНАМИКА РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ БАНКРОТСТВА

В.В. СОЗАНОВ,

аспирант,

Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, г. Владикавказ,

e-mail: vv.sozanov@mail.ru

В статье рассматривается институциональная динамика развития российской системы банкротства, определяются особенности каждого этапа становления института банкротства, определяется специфика макроэкономической связанности между динамикой числа банкротств в РФ и темпами изменения валового внутреннего продукта страны, что позволяет обосновать вывод о внутрисистемных факторах института банкротства, влияющих на изменение динамики несостоятельных хозяйствующих субъектов и устойчивый характер дисфункциональности развития российского института банкротства.

Ключевые слова: институциональная динамика; институт банкротства; дисфункциональность института банкротства.

INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN MODELS OF BANKRUPTCY

V.V. SOZANOV,

PhD student,

North Ossetian State University named after K.L. Khetagurov,

e-mail: vv.sozanov@mail.ru

The article examines the institutional dynamics of the Russian bankruptcy system, defines the features of each stage of the formation of the institution of bankruptcy, determines the specificity of the macroeconomic dynamics of relations between the number of bankruptcies in the Russian Federation and the rate of change in country's gross domestic product. This allowed the authors to justify the conclusion that intrasystem factors of the bankruptcy institute affecting the change in the dynamics of insolvent businesses and sustainable development of the Russian bankruptcy institute dysfunctionality.

Keywords: institutional dynamics; the bankruptcy; dysfunctional institution of bankruptcy.

JEL classifications: G38.

Институт банкротства, являясь важнейшей частью рыночной экономики, воспроизводит систему производственных отношений по поводу порядка прекращения и возникновения права собственности на средства производства экономически несостоятельных хозяйствующих субъектов.

Российский институт банкротства как необходимый элемент рыночной системы имеет динамичную институциональную историю, в течение которой менялось представление о его «продолж-

никовой» и «прокредиторской» направленности, субъектно-объектном составе, процедурных и функциональных аспектах его развития, что влияло на взаимодействие участников долговых отношений, уровень их оппортунизма, критерии экономической несостоятельности должника и т. д.

Следует отметить, что реальное функционирование российского института банкротства показывает его существенное отличие от мировой практики. Как отмечается в исследованиях, посвященных данному вопросу, «нередко под конкурсное производство попадают вполне благополучные хозяйствующие субъекты, а хронически неэффективные – получают внешнюю поддержку для финансового оздоровления, что приводит лишь к временному разрешению имеющихся проблем, без устранения их причин. Пытаясь воздействовать на этот процесс, законодатели стремятся ускорить процедуры банкротства, что не позволяет снизить количество несостоятельных экономических субъектов и полностью восстановить их финансовую устойчивость» (Горохов, 2012. С. 34). Современная проблема дисфункциональности российского института банкротства в определенной степени отражается в его «предшествующей линии» развития, в действиях участников долговых отношений, приспособляющих данный институт к нецелевому использованию.

В этой связи целесообразно рассмотреть проблемы становления российского института банкротства, исходя из реальной динамики банкротств и с учетом особенностей становления институционального поля российской модели банкротства экономических субъектов.

Первый Федеральный Закон о банкротстве в РФ был принят в 1992 г. (Консультант Плюс, 2002) и имел «продолжниковый» характер, поскольку в качестве критерия несостоятельности использовался принцип неоплатности, в связи с чем под несостоятельностью (банкротством) понималась неспособность должника удовлетворить требования кредитора по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды, что связано с превышением обязательств должника над его имуществом или с неудовлетворительной структурой баланса должника.

Данное обстоятельство в значительной степени ущемляло интересы кредиторов, затягивало рассмотрение дел в арбитражных судах, а главное, – лишало возможности и арбитражные суды, и кредиторов применять различные меры и процедуры банкротства к неплатежеспособным должникам, у которых сумма кредиторской задолженности формально не превышала стоимости принадлежащего им имущества. Таким образом, неплатежеспособность одного из участников хозяйственного оборота по цепочке приводила к массовым неплатежам.

Максимальный прирост числа банкротств в период действия первого Федерального Закона о банкротстве (1992) пришелся на 1994 г. (+ 212,1%) и в количественном выражении на 1997 г. пришлось 2 269 банкротств, что породило волну взаимных неплатежей. На рис. 1 приведена динамика количества банкротств в период действия первого Закона о банкротстве с 1993 по 1997 гг.

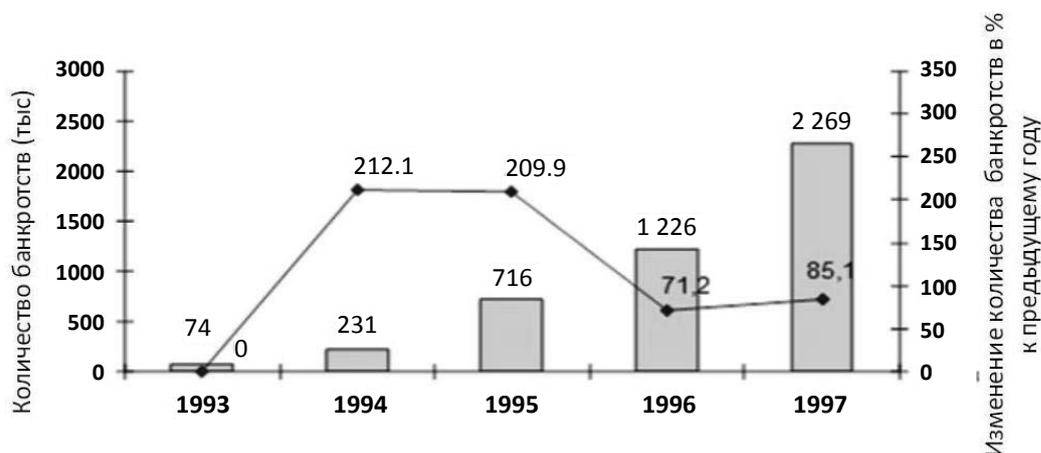


Рис. 1. Динамика количества банкротств в период действия первого Федерального Закона о банкротстве в РФ (1992) с 1993 по 1997 гг.¹

¹ Данные с сайта Высшего арбитражного суда (<http://www.arbitr.ru/>).

Основные недостатки первого Закона о банкротстве в РФ (1992) особенно заметно проявились в практике его реализации, в силу трудностей оценки реальной стоимости имущества должника, что приводило к затягиванию судебных решений о признании должника несостоятельным. Дело в том, что лишь в случае превышения величины кредиторской задолженности над балансовой стоимостью всех активов должник мог быть признан несостоятельным.

В то же время принцип неоплатности позволял предприятиям-должникам, не опасаясь признания несостоятельности и не рассчитываясь по долгам, продолжительное время использовать предназначенные для этих целей деньги в качестве источника пополнения собственных оборотных средств, соблюдая лишь принцип превышения стоимости активов над величиной кредиторской задолженности. Таким образом, российский институт банкротства уже на первом своем этапе формирования стал действовать дисфункционально, поддерживая недобросовестных должников и разрушая тем самым принципы имущественного оборота (*Витрянский, 1998*).

Принятие второго Закона о банкротстве в РФ произошло в 1998 г. (*Консультант Плюс, 1998*). Данный закон изменил, прежде всего, критерий несостоятельности экономического субъекта на основе принципа неплатежеспособности, который отражает неспособность предприятия выполнять свои обязательства по мере наступления сроков погашения, в данном случае предприятие считается неплатежеспособным исходя из анализа встречных денежных потоков. Процедура банкротства была настолько упрощена, что каждому предприятию, имевшему просроченную на три месяца задолженность в размере 50 тыс. руб., реально угрожало банкротство. Все это привело к существенному снижению барьеров для инициирования процедур банкротства. На рис. 2 приведена динамика количества банкротств в период действия второго Закона о банкротстве (1998) с 1998 по 2001 гг.

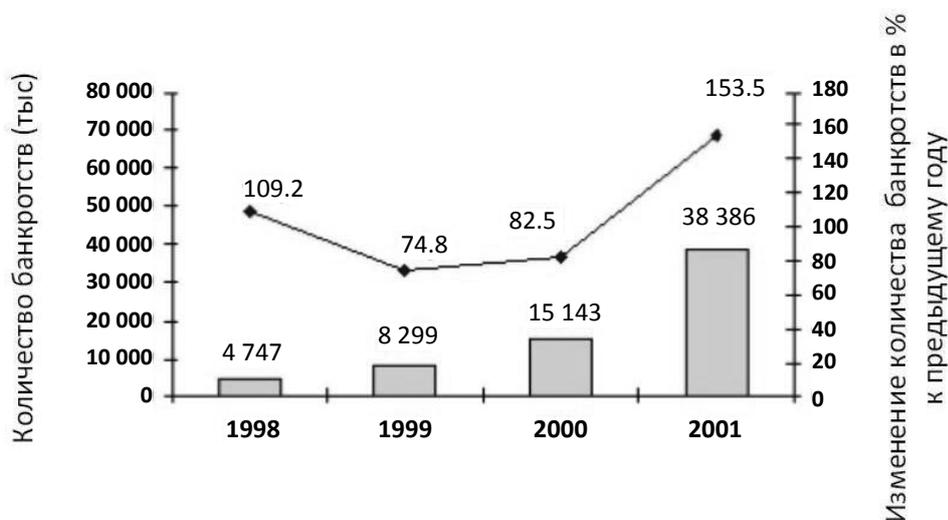


Рис. 2. Динамика количества банкротств в период действия второго Закона о банкротстве в РФ (1998) с 1998 по 2001 гг.²

Увеличение числа банкротств российских предприятий в период действия второго Федерального Закона о банкротстве (1998) пришелся на 2002 г. (+ 153,5 %). Именно в этот год было признано банкротами 38 386 предприятий, что затрудняло эффективное функционирование российской рыночной системы, поскольку способствовало захвату собственности даже у финансово устойчивых предприятий.

Положительным моментом в принятии второго Закона о банкротстве в РФ (1998 г.) считается изменение критерия несостоятельности предприятия (переход от неоплатности к неплатежеспособности), так и смена самого характера функционирования института банкротства в сторону

² Данные с сайта Высшего арбитражного суда (<http://www.arbitr.ru/>).

«прокредиторского» характера его развития. В то же время реальный хозяйственный опыт выявил негативные стороны, которые выразились в том, что данный рыночный институт применялся, прежде всего, не с целью возврата долгов или привлечения эффективного собственника, а с целью захвата элементов имущественного комплекса предприятий. Недоработок в редакции второго Закона о банкротстве в РФ (1998 г.), было так много, что число необходимых поправок было вполне сравнимо с общим количеством статей при первоначальном принятии Закона, а рост числа банкротств в 2001 г. отражал необходимость изменения законодательного ядра российского института банкротства.

Третий Закон о банкротстве в РФ был принят в 2002 г. (Гарант, 2002), и хотя он не изменил «прокредиторского» характера механизмов действия института банкротства, но дисбаланс в сторону кредиторской направленности был поправлен за счет введения процедуры финансового оздоровления должника. Кроме того, усложнилась процедура подачи в Арбитражный суд заявления о признании должника несостоятельным, расширен перечень лиц, участвующих в процессе о банкротстве; например, теперь в него должны были входить представитель собственника, учредители, что дает им возможность более эффективно защищать свои права. Кроме того, продажа имущества должника стоимостью не менее 100 тыс. руб. теперь должна осуществляться через открытые торги. Были введены новые механизмы регулирования и ответственности арбитражных управляющих. Все эти новеллы третьего закона о банкротстве (2002) значительно изменили статистику банкротств в российской экономике.

На рис. 3 отражена динамика количества банкротств в период действия третьего Федерального Закона о банкротстве в РФ (2002) с 2002 по 2013 гг.

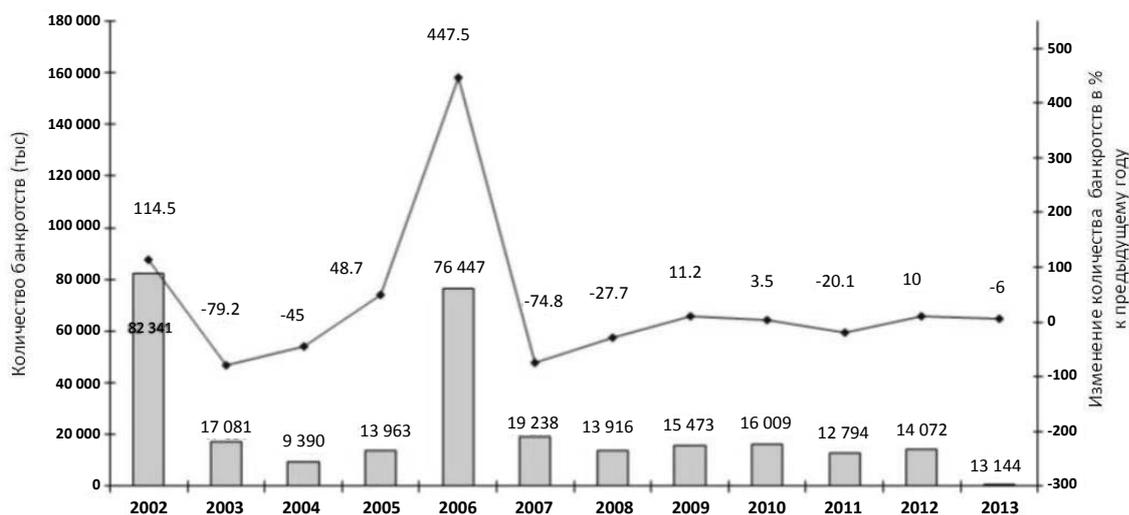


Рис. 3. Динамика количества банкротств в период действия третьего Федерального Закона о банкротстве в РФ (2002) с 2002 по 2013 гг.³

Результатом ослабления сильного «прокредиторского» давления в реализации института банкротства стало снижение числа банкротств в первые два года после введения нового Закона: в 2003 г. на 79,2%, в 2004 г. — на 45%. Однако начиная с 2005 г. (+48,7%) начался новый подъем числа банкротств, завершившись пиком в 2006 г. (+447,5%), падением числа банкротств в 2007 г. на 74,8% и снова ростом числа банкротств в последующие три года (2008–2010). Снижение числа банкротств на 20% произошло в 2011 г., а следующий 2012-й уже ознаменовался ростом числа банкротств на 10%, в то время как 2013 г. принес снижение уровня банкротств на 6%.

Приведенная динамика свидетельствует не только о том, что принятые меры по удорожанию и усложнению процедуры банкротства дали свои плоды, но в чередовании лет с подъемом и снижением числа признанных должников банкротами, отражаются о внутрисистемные факторы развития института банкротства и низкая эффективность стратегии его развития «по горячим» следам (Галазова, 1999. С. 25).

³ Данные с сайта Высшего арбитражного суда (<http://www.arbitr.ru/>).

В свете сказанного, представляет интерес исследование взаимосвязи динамики числа банкротств и темпов изменения валового внутреннего продукта страны, показывающее способность института банкротства гибко отражать макроэкономическую динамику развития экономики. Сравнительный анализ количества банкротств в РФ и ВВП РФ (в постоянных ценах 2008 г.) с 1995 по 2013 гг. представлен на рис. 4.

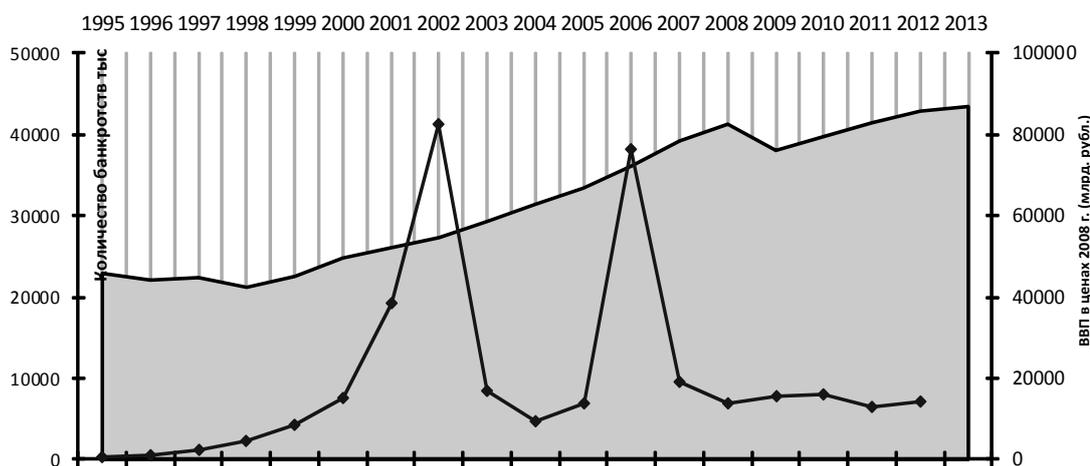


Рис. 4. Сравнительный анализ количества банкротств в РФ и ВВП РФ (в постоянных ценах 2008 г.) с 1995 по 2013 гг.⁴

Если рассмотреть макроэкономическую взаимосвязь между количеством банкротств предприятий и темпами валового внутреннего продукта в длительной перспективе, можно отметить следующие особенности:

- Во-первых, резких два «всплеска» числа банкротств в 2002 г. и 2006 г. на фоне увеличения темпов валового внутреннего продукта РФ.
- Во-вторых, период с 1992 по 2002 гг. ознаменовался десятилетием роста числа банкротств российских предприятий, иногда замедлявшегося, но все же неуклонно увеличивавшегося. Пик 2002 г. перед принятием третьего Закона о банкротстве связан и со стремлением определенной части должников пройти по более простым процедурам банкротства до вступления нового Закона (вступил в силу 02.12.2002 г.).
- В-третьих, пик 2006 г. связан, прежде всего, с увеличением числа банкротств отсутствующих должников, дальнейший спад числа банкротств связан с изменением и с введением ФНС по делам отсутствующих должников (с 2005 г.).
- В-четвертых, практически «асинхронный» характере развития института банкротства и темпов валового внутреннего продукта, что свидетельствует о низкой макроэкономической привязке динамики института банкротства и национальной экономики в целом.
- В-пятых, отсутствие резкого всплеска числа банкротств в 2006 г., и даже в наиболее кризисные 2008–2010 гг. показывает высокую степень инерционности развития института банкротств и длительность судебной реализации процедур банкротства, сложность их применения, но в то же время отражает правильность стратегических направлений развития данного института (Галазова, 2009).

Таким образом, рассмотрение институциональной динамики российской модели банкротства показало слабую макроэкономическую привязку института банкротства к динамике рыночной экономики, снижение роста банкротств российских предприятий, что в большей степени объясняется внутри-системными факторами развития данного института (усложнение его процедур, дифференцированность к различным группам должников, длительность судебных разбирательств и т. д.) и подтверждает устойчивый характер дисфункционального развития российского института банкротства.

⁴ Данные с сайта Высшего арбитражного суда (<http://www.arbitr.ru/>) и сайта Государственной службы статистики (<http://www.gks.ru/>).

ЛИТЕРАТУРА

Витрянский В. (1998). Новое законодательство о несостоятельности (банкротстве) // *Хозяйство и право*, № 3, с. 38–48.

Галазова С.С. (1999). Интраэкономика: проблемы анализа внутрикорпоративных отношений // *Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион*. Серия: Общественные науки, № 1, с. 25.

Галазова С.С. (2009). Инновационные функции университетов в экономике знания // *Terra Economicus*, т. 7, № 4, ч. 2, с. 314–316.

ГАРАНТ.РУ (2002). О несостоятельности (банкротстве). Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ // Доступно на: <http://base.garant.ru/185181/#ixzz3GB9VihNX>.

Горохов М.Ю. (2012). Повышение эффективности взаимодействия государственных и рыночных регуляторов предотвращения банкротства хозяйствующих субъектов. Автореф. дис. к.э.н.: 08.00.10. М., 34 с.

Консультант Плюс (1998). О несостоятельности (банкротстве). Федеральный закон от 8.01.1998 г. № 6-ФЗ // Доступно на: <http://nalog.consultant.ru/doc1250>.

Консультант Плюс (2002). О несостоятельности (банкротстве) предприятий. Федеральный закон РФ от 19.11.1992 г. № 3929-1 // Доступно на: <http://nalog.consultant.ru/doc1250>.

REFERENCES

Consultant Plus (1998). On Insolvency (Bankruptcy), Federal Law of the Russian Federation, January 8, 1998 № 6-FZ. Available at: <http://nalog.consultant.ru/doc1250>. (In Russian.)

Consultant Plus (2002). On Insolvency (Bankruptcy) of Enterprises, Federal Law of the Russian Federation, November 19, 1992 № 3929-1. Available at: <http://nalog.consultant.ru/doc1250>. (In Russian.)

Galazova S.S. (1999). Intraeconomics: problems of intracorporate relations analysis. *News of higher educational institutions. North Caucasus region [Izvestiya vyshikh uchebnykh zavedenii. Severo-Kavkazskiy region]*. Series: Humanities, no. 1, p. 25. (In Russian.)

Galazova S.S. (2009). Innovative features of universities in knowledge-economy. *Terra Economicus*, vol. 7, no. 4, part 2, pp. 314–316. (In Russian.)

GARANT.RU (2002). On Insolvency (Bankruptcy), Federal Law of the Russian Federation, October 26, no. 127-FZ. Available at: <http://base.garant.ru/185181/#ixzz3GB9VihNX>. (In Russian.)

Gorokhov M.Y. (2012). Improving the efficiency of interaction between state and market regulators to prevent the bankruptcy of economic entities. Abstract of PhD thesis. Moscow, 34 p. (In Russian.)

Vitryanskiy V. (1998). New legislation on insolvency (bankruptcy). *Economy and law [Khozyaistvo i pravo]*, no. 3, pp. 38–48. (In Russian.)

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ – ИНТЕГРАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ

З.В. ЦОКОВ,

аспирант,

Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
e-mail: zvtsokov@mail.ru

В статье показано, что последние десятилетия характеризуются устойчиво возрастающим интересом профессионального банковского сообщества к такой форме инновационного инвестирования как «проектное финансирование» – новому инструменту эффективного освоения капиталовложений в эпоху глобализации национальных экономик. Автор рассматривает причины того, почему в настоящее время проектное финансирование переросло в оперативную форму целевой концентрации мощных инвестиционных потоков.

Ключевые слова: интеграционные структуры в экономике; проектное финансирование; финансовая инновация; эффективность банковских инноваций.

PROJECT FINANCING AS AN INTEGRATION STRUCTURE OF THE ECONOMY

Z.V. TSOKOV,

PhD student, North Ossetian State
University named after K.L. Khetagurov,
e-mail: zvtsokov@mail.ru

The paper shows that the last decade was characterized by increasing interest of professional banking community to the form of innovative investment known as «project financing» – a new tool for effective investment development in the era of globalization of national economies. The author examines why project finance has currently grown into an operational form of the target concentration of powerful investment flows.

Keywords: integration structures in the economy; project finance; financial innovation; efficiency of banking innovation.

JEL classifications: G24.

Последние десятилетия характеризуются возникновением новых системных форм интеграционной природы, интенсифицирующих взаимодействие производительных сил, экономических форм, методов хозяйствования и институциональных структур (Антонов, Иванова, 2002). Такое интеграционное взаимодействие знаменует появление новой производительной силы общества, новую ступень обобществления производства. Этим объясняется возрастающий интерес профессионального экономического сообщества к интеграционным структурам экономики: к иннова-

циям – результат объединения интеллектуальных усилий различных институтов и ресурсов; к кластерам – результат объединения производственных усилий различных сфер экономики; к «экономике знания» – результат объединения академической и производственной активности; к глобализации – результат объединения усилий национальных экономик (*Батищева, Ващенко, 2011*).

Все эти интеграционные структуры инновационны по своей экономической природе и по своим социальным функциям.

Среди этих форм все более важное место занимает «проектное финансирование» – новейшая форма инновационного инвестирования, эффективный инструмент освоения капиталовложений в эпоху глобализации национальных экономик. Как экономический феномен, проектное финансирование «по умолчанию» отнесено к финансовым институтам. Однако такой подход не только обедняет реальное экономическое содержание названного финансового института, но и становится теоретическим препятствием на пути полной реализации его экономического потенциала. Между тем в настоящее время проектное финансирование приобретает статус практической концентрации мощных инвестиционных потоков, посредством которой осуществляется взаимодействие производительных сил, экономических форм, методов хозяйствования и институциональных структур.

Впервые в экономической истории проектное финансирование оформилось в горнодобывающей промышленности, где требование срочного финансирования масштабных объектов вынуждало к игнорированию классического требования к инвесторам – положительной репутации в виде безукоризненной операционной истории. Но именно это игнорирование и породило тот экономический феномен, который впоследствии получил наименование – «проектное финансирование». А дальнейшая практика обнаружила, что именно проектному финансированию суждено стать инструментом концентрации в рамках национальной экономики масштабных инвестиционных финансовых ресурсов.

Триумфальное шествие проектного финансирования по всем странам мира объясняется тем, что основным законом движения экономической системы является стремление к высшей эффективности общественного производства. Это значит, что та экономическая форма, которая обеспечивает конкурентоспособную эффективность, получает поддержку практически всех экономических субъектов. Проектное финансирование, благодаря своей интеграционной природе, отвечает всем критериям эффективности, на практике показав и реализовав инновационность данной экономической формы в межсферной интеграции ресурсов общества (*Вацук, 2012*).

Вместе с тем обнаружился императив, ранее традиционно недооценивавшийся хозяйственниками, – что без построения соответствующего шлейфа «институционального сопровождения» проектное финансирование неосуществимо. А предварительным условием построения названного институционального оформления проектного финансирования выступает перемещение центра теоретического анализа проектного финансирования с организационно-управленческих аспектов его реализации – к процессу его экономической институционализации (*Гайфутдинов, 2009*).

Сегодня в структуру экономической институционализации проектного финансирования включаются инвесторы с ограниченным правом регресса для проекта, синдикаты кредиторов, держатели субординированных займов (за счет собственных средств) – самые активные субъекты рыночной экономики. А это характеризует проектное финансирование уже как механизм взаимодействия производительных сил, экономических форм, методов хозяйствования и институциональных структур общества (*Галева, 2013*).

Теоретическая разработка общей модели проектного финансирования как особой интеграционной экономической структуры важна для экономики не только развивающихся стран, но и стран с развитой рыночной экономикой: в развивающихся странах крупномасштабные приватизационные проекты невозможны без стимулирования инвестиций частного сектора, что особенно актуализирует значимость проектного финансирования; в развитых же странах проектное финансирование оказалось особенно востребованным в условиях надвигающегося экономического кризиса, прежде всего, для привлечения частных инвесторов в так называемые отрасли «импортозамещения».

Эти моменты свидетельствуют о теоретической и прикладной значимости изучения интеграционной природы проектного финансирования – как особого института, в рамках которого происходит взаимодействие производительных сил, экономических форм, методов хозяйствования и институциональных структур.

Разработке проблем проектного финансирования российские экономисты стали уделять специальное внимание только в последние годы; лавинообразно возрастало в этот период и число публикаций по данной тематике.

Интеграционным процессам, происходящим в современной экономике, посвящено множество специальных исследований (*Глушков, 2010*). Все это позволило создать общие основы научного подхода к проектному финансированию как особому объекту теоретического анализа экономической науки. Однако сущностной характеристике проектного финансирования – его интеграционной природе – до сих пор не уделяется должного внимания. В такой ситуации теоретическая неразработанность интеграционной природы проектного финансирования превращается в особое препятствие для его осуществления.

В этой ситуации актуализируются работы по выявлению, анализу и концептуальной характеристике сущности, особенностей и тенденций динамики процесса проектного финансирования как интеграционного механизма, обеспечивающего взаимодействие производительных сил, экономических форм, методов хозяйствования и институциональных структур. Поставленная цель требует решения системы следующих логически взаимосвязанных научных задач: разработать концептуальную характеристику интеграционной природы проектного финансирования; исследовать интеграционный потенциал проектного финансирования; показать интеграционную сущность проектного финансирования; определить экономические координаты проектного финансирования; раскрыть сущность проектного финансирования как инновационной формы эффективного взаимодействия производительных сил, экономических форм, методов хозяйствования и институциональных структур (*Горяинова, 2011*).

Исходными посылами названного исследования, по нашему мнению, должны стать следующие положения:

- интеграционная природа проектного финансирования детерминирована отраслевым строением национальной экономики;
- доминантной основой проектного финансирования как интеграционной структуры становится (по мере усиления степени рыночности национальной экономики) финансовая система;
- интеграционная природа проектного финансирования требует для своей эффективной реализации аналогичных интеграционных организационно-управленческих предпосылок.

В настоящее время основные характеристики интеграционной природы проектного финансирования можно свести к следующим моментам.

Проектное финансирование является целеориентированным механизмом взаимодействия производительных сил, экономических форм, методов хозяйствования и институциональных структур, посредством которого основные субъекты рынка – инвесторы и кредиторы – в своих решениях ориентируются на плановое поступление будущих доходов от реализуемого проекта; этот теоретический вывод имеет практическое значение: доходы от проектного финансирования образуют основной финансовый ресурс по обслуживанию предоставленных (застрахованных) кредитов и собственного капитала проектной компании в качестве основной формы страхового залога.

Сущность проектного финансирования как особого интеграционного элемента экономической системы состоит в том, что оно консолидирует на локальном уровне производительные силы, экономические формы, методы хозяйствования и институциональных структур. Проектное финансирование генерирует новую форму интеграционной связи между участниками проекта, которая основывается на распределении рисков. На практике это означает, что включение каждой группы участников проектного финансирования происходит на определенных условиях и в соответствии с принципом, согласно которому размер принимаемого ими на себя риска адекватен его финансовому потенциалу.

Макроэкономическое значение проектного финансирования состоит в том, что оно, переводя инвестиции в формы долгового и акционерного финансирования, интенсифицирует взаимодействие производительных сил, экономических форм, методов хозяйствования и институциональных структур на уровне экономической системы; микроэкономическое значение проектного финансирования состоит в том, что уменьшение страхового риска способно привлечь спонсора и инвестора к финансированию производственных объектов при относительно низкой доходности.

Оптимальное финансовое проектирование предполагает достаточный размер чистой приведенной стоимости свободных денежных средств для обслуживания долга до погашения займа, делённое на основную сумму непогашенной задолженности. В интеграционном аспекте это означает, что общий доход, находящийся в распоряжении проектной компании в течение всего срока кредита, является адекватным для погашения и обслуживания общей суммы непогашенного долга для всех участников инвестиционного проекта.

Широкая социально-экономическая трактовка интеграционной природы проектного финансирования содействует формированию и реализации эффективных рыночных механизмов в национальной экономике, способствующих развитию частного сектора и реализации его инвестиционного потенциала.

Концепция проектного финансирования как особого механизма взаимодействия производительных сил, экономических форм, методов хозяйствования и институциональных структур включает следующие элементы.

Проектное финансирование выступает инновационной формой интеграции природных, социальных и финансовых ресурсов общества: в теоретическом плане это позволяет фиксировать системное преобразование механизма взаимодействия производительных сил, экономических форм, методов хозяйствования и институциональных структур; в практическом аспекте такое преобразование реорганизует управление процессами кредитования и движения заемных средств, охватывая технологию расчетов и распределение рисков в долевом участии операций кредитного характера.

Интеграционная природа проектного финансирования превращает его в предпосылку оптимального взаимодействия производительных сил, экономических форм, методов хозяйствования и институциональных структур (*Господарчук, 2006*): в теоретическом плане это позволяет фиксировать взаимодействие новых финансовых инструментов, кредитных технологий, фондовых институтов и ссудных рынков; в практическом аспекте такое взаимодействие сопровождается появлением соответствующих сервисных процессов, банковских продуктов и финансовых услуг.

Интеграционная сущность проектного финансирования реализуется на различных уровнях экономики – институциональном, технологическом и инновационном: в теоретическом плане это позволяет фиксировать оформление межсекторно-межотраслевых связей на базе трансформации бизнес-структур, генерирования новых видов финансовых посредников, изменение регуляторов денежно-кредитной сферы; в практическом аспекте такое оформление обеспечивает внедрение новых бизнес-процессов, расширение рынка, новое программное обеспечение клиентской базы, опираясь на современные инновационные достижения (*Галазова, 2009*).

Социальный потенциал проектного финансирования реализуется в росте эффективности государственно-частного партнерства: в теоретическом плане это позволяет обосновать получение частным сектором гарантированного финансирования на проектирование, строительство и эксплуатацию соответствующего объекта; в практическом аспекте это означает, что проектное финансирование является особым типом банковского обслуживания, поскольку оно – в соответствии с международной практикой – отделено от стандартных кредитных механизмов функционирования корпораций.

Инновационность проектного финансирования как формы межотраслевой интеграции состоит в том, что кредиторы ставят в прямую зависимость от успеха реализации самого проекта: в теоретическом плане это означает, что успех инвестирования зависит только от кредитной поддержки спонсоров и стоимости физических активов, в нём участвующих; в практическом аспекте это актуализирует реальную оценку рискованности кредитной линии, что принципиально отличает механизм и стимулы проектного финансирования от корпоративного финансирования (*Джалалян, 2011*).

ЛИТЕРАТУРА

Антонов Г.Д., Иванова О.П. (2002). Предпосылки интеграции и эволюция интеграционных структур в России // *Менеджмент в России и за рубежом*, № 5, с. 25–32.

Батищева Е.А., Ващенко А.А. (2011). Кластеризация интеграционных процессов предпринимательских структур // *Вестник Университета (Государственный университет управления)*, № 10, с. 178–181.

Ващук Е.Ю. (2012). Использование интеграционных возможностей аутсорсинга для развития институциональных структур управления инновационной деятельностью // *Интеграл*, № 2, с. 98–99.

Гайфутдинов Л.Ф. (2009). Анализ эффективности интеграционных структур // *Актуальные вопросы экономических наук*, № 7, с. 234–238.

Галазова С.С. (2009). Инновационные функции университетов в экономике знания // *Terra Economicus*, т. 7, № 4, ч. 2, с. 314–316.

Галева Ю.А. (2013). Интеграция как ресурс развития организации // *Вестник Иркутского государственного технического университета*, № 11 (82), с. 313.

Глушков А.С. (2010). Проблемы управления и диверсификации структуры национальной экономики на основе интеграционных процессов. М.: Московский гос. вечерний металлургический ин-т.

Горяинова Л.В. (2011). Проектное финансирование как перспективная форма финансирования инвестиционных проектов государственно-частного партнерства // *Экономика, экология и общество в 21-м столетии*. Сборник научных трудов 13-й Международной научно-практической конференции, с. 33–38.

Господарчук Г.Г. (2006). Принципы создания и функционирования многоуровневых интеграционных структур // *Финансы и кредит*, № 29, с. 11–17.

Джалалян А.Р. (2011). Формирование интеграционных структур в контексте глобализации национальной экономики // *Terra Economicus*, т. 9, № 4, ч. 3, с. 235–237.

REFERENCES

Antonov G.D. and Ivanova O.P. (2002). Background integration and evolution of integration structures in Russia. *Management in Russia and abroad*, no. 5, pp. 25–32. (In Russian.)

Batishcheva E.A. and Vashchenko A.A. (2011). Clustering integration of business structures. *Bulletin of the University (State University of Management)*, no. 10, pp. 178–181. (In Russian.)

Dzhalalian A.R. (2011). Formation of integrated structures in the context of the globalization of national economies. *Terra Economicus*, vol. 9, no. 4, part 3, pp. 235–237. (In Russian.)

Gaifutdinov L.F. (2009). Analysis of the effectiveness of integration structures. *Actual problems of economic science*, no. 7, pp. 234–238. (In Russian.)

Galazova S.S. (2009). Innovative features of universities in knowledge-economy. *Terra Economicus*, vol. 7, no. 4, part 2, pp. 314–316. (In Russian.)

Galeeva Y.A. (2013). Integration as an organization's development resource. *Vestnik of the Irkutsk State Technical University*, no. 11 (82), p. 313. (In Russian.)

Glushkov A.S. (2010). Problems in management and diversification of the structure on national economy-based integration processes. Moscow: Moscow State Evening Metallurgical Institute. (In Russian.)

Goryainova L.V. (2011). Project financing as a promising form of financing investment projects of public private partnership. *Economy, Environment and Society in the 21st century*. Collection of scientific works of the 13th International Scientific and Practical Conference, pp. 33–38. (In Russian.)

Gospodarchuk G.G. (2006). Principles for the establishment and functioning of many-level integration structures. *Finance and Credit*, no. 29, pp. 11–17. (In Russian.)

Vashchuk E.Y. (2012). Using the integration possibilities of outsourcing for the development of institutional structures of innovative activity management. *Integral*, no. 2, pp. 98–99. (In Russian.)

НЕОБХОДИМОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЫБОРА. ПОЧЕМУ СВЕДЕНИЯ О ЗАРПЛАТЕ СКРЫВАЮТ, ЛЮДИ ГОТОВЫ РАБОТАТЬ «ЗА СПАСИБО», А ЧЕРВЯКИ НЕ ЛЮБЯТ КЛУБНИКУ?

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 г.) Дж. Мэйнстринг начал с легендарной фразы: «Вы думаете, что экономика – унылая наука? Вы просто не изучали химию!» Продолжая традиции великого калифорнийский экономиста, я предлагаю вам цикл научно-популярных лекций по экономической теории, прочитанных мною в разные годы в г. Новосибирске.

Вторая лекция посвящена рассмотрению базового принципа экономической теории, принципа редкости, ставшего обоснованием необходимости экономического выбора. В лекции рассмотрены отношения между основополагающими экономическими категориями: потребности, мотивы, цели, ресурсы, блага, экономический выбор. Вы узнаете, как правильно поставить цель, которая приведет вас к успеху. Понимание мотивов поможет вам преуспеть в управлении людьми. При внимательном прочтении вы откроете для себя рецепты продажи «непродаваемого»; узнаете, почему следует скрывать от работников заработную плату коллег; а также поймете психофизиологические причины, по которым мы становимся «ненасытными потребителями».

Ключевые слова: экономическая теория; экономический выбор; научно-популярная лекция; потребности; мотивы; цели; блага; ресурсы.

THE NECESSITY OF ECONOMIC CHOICE. WHY IS THE INFORMATION ABOUT THE SALARY CONCEALED? WHY ARE PEOPLE READY TO WORK FOR FREE? WHY DON'T WORMS LIKE STRAWBERRIES?

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 second lecture is about the fundamental principle of limited resources in economics. This basic principle explains the necessity of economic choice. The lecture considers the connections between the basic economic categories: needs, motives, purposes, resources, goods, economic choice. You’ll know how to define the right purpose that will bring you success. Understanding of the motives will help you

to be successful in management. If you'll read carefully, you'll find the secrets of selling «unrealizable» goods. You'll know why you should conceal the salary of employees from their colleagues. You'll understand psychophysiological reasons of emergence of «insatiable consumers».

Keywords: *economics; economic choice; popular science lecture; needs; motive; purpose; goods; resources.*

JEL classifications: *A10, A12, A20, B41, D01, D03.*

Каждый раз при рассмотрении данной темы вспоминается первый в моей жизни самостоятельно проведенный семинар по экономической теории. Задаю группе вопрос для обсуждения:

– Согласны ли вы с утверждением: «В одно и то же время потребности людей в разных странах одинаковы»?

За первой партой сидят две девочки – блондинка и брюнетка:

– Да, согласны.

– Вы встречали людей с абсолютно одинаковыми потребностями?

– Вот у нас одинаковые.

– Но вы же такие разные?

Долгая пауза, возмущенный вид:

– Вы что намекаете, что я толстая?! – говорит брюнетка.

Непонимание терминов приводит к разночтениям и конфликтам. Данная тема насыщена определениями понятий, в этом ее основная сложность. Но, не определившись с понятиями, невозможно освоить теорию.

Мы уже знаем, что *экономика* – это наука о выборе. Пришло время уточнить данное определение экономики. *Экономика* – это наука о рациональном выборе в мире, где потребности людей выше возможностей по их удовлетворению. Это определение поможет рассмотреть причины, заставляющие нас осуществлять выбор – не самый, кстати сказать, приятный процесс. Кроме того, оно поможет нам освоить базовые экономические термины, без которых наш разговор об экономике обречен на взаимное недопонимание.

Потребности. Мотивы. Цели. Поскольку экономика придает особое значение анализу стимулов – без анализа стимулов затруднителен процесс абстрагирования – экономисту важно понимать, что такое потребности, желания и цели. *Потребности* – это психофизиологическое ощущение человеком недостатка в чем-либо. Мы ощущаем голод, жажду, половое влечение и т. д. – все это потребности. Американский психолог А. Маслоу обобщил потребности в иерархической системе, названной в его честь пирамидой Маслоу (рис. 1).



Рис. 1. Пирамида потребностей по А. Маслоу

Ощущение потребности не означает возникновения четкого образа объекта, с помощью которого потребность можно удовлетворить. Возникновение потребности лишь запускает поисковую активность: что сделать, чтобы удовлетворить потребность, чтобы устранить ощущение неудовлетворенности? В ходе поисковой активности возникают мотивы, сужающие поисковую деятельность до определенного объекта. *Мотив* – это конкретизированный объект, который согласно представлениям данного человека способен удовлетворить потребность. Мотив – это то, чего хочется. Поскольку голод удовлетворяется посредством пищи, потребность «голод» конкретизируется в мотив – получить пищу. Потребность «жажда» конкретизируется в мотив – получить питье и т. д.

Хитрость в том, что могут существовать различные варианты конкретизации одной и той же потребности. Например, потребность «голод» может конкретизироваться в мотиве «поесть» или в мотиве «покурить» в зависимости от того, как мы исходя из нашего опыта представляем себе механизм удовлетворения потребности. Потребность в признании может конкретизироваться через мотив – стать умным или же через мотив – стать богатым. Разберитесь в мотивах, и вы сможете управлять людьми. Когда американская ассоциация пенсионеров обратилась к юристам с просьбой о снижении оплаты юридических услуг для нуждающихся пенсионеров, юристы ответили отказом. Денежный мотив конкретизирует не только удовлетворение физиологических потребностей, но и, например, потребности в признании. Мне хорошо платят, значит, я – хороший специалист, моя работа необходима. Снижение оплаты снижает самооценку работника. Однако те же юристы согласились обслуживать пенсионеров бесплатно. Изменились мотивы. Бесплатная деятельность способствовала реализации потребностей в принадлежности и признании. Нередко люди «филонят» за деньги, но не жалеют здоровья, работая за переходящее красное знамя. Задумайтесь над этим.

Когда мы осознаем и конкретизируем наши мотивы, они трансформируются в цели. Если в мотивах мы обычно не отдаем себе отчета, то цель всегда сознательна. При этом, когда перед нами появляется цель, мы не только ее осознаем, представляем ее конкретный объект, средства и результаты ее достижения, но и хотим ее достичь. *Цель* – это осознанный сформированный образ желаемого результата. Цель нашего похода в ресторан – не просто поесть. Мы же не заказываем в ресторане «килограмм мужской еды», а заказываем котлету по-киевски и гарнир из картофеля с кунжутом. Потребность – голод, мотив – поесть, цель – котлета по-киевски. Действия побуждаются мотивом, но направлены на цель.

Правильно поставленная цель в значительной степени определяет алгоритм действий, направленных на ее достижение, и является необходимым условием эффективной деятельности. Действие – процесс, подчиненный сознательной цели. Поэтому экономисты и менеджеры признают важность *целеполагания* – процесса постановки целей. В западной традиции менеджмента цель – это некий конкретный, конечный результат, которого мы стремимся добиться. Существуют даже правила эффективного целеполагания (SMART):

1. Конкретность цели (Specific) – вы должны четко определить, чего хотите достичь. При этом выражение цели осуществляется через результат, а не через затраченные усилия. Еще Г. Гегель призывал не принимать возбуждение за вдохновение, напряжение – за работу, а усталость – за результат.

2. Измеримость цели (Measurable) – результаты движения к цели должны быть измеримы. Измеримость предполагает наличие критериев, позволяющих определить степень достижения поставленной цели.

3. Достижимость цели (Attainable) – возможность достижения цели должна быть реальна. Любая цель – это вызов, стремление к росту, поэтому, имеется риск ее не достигнуть. Но правильная постановка цели подразумевает высокую вероятность ее реализации при приложении должных усилий.

4. Значимость цели (Relevant) – убежденность в том, что достижение цели действительно вам необходимо. В конечном итоге достижение цели должно приводить к удовлетворению какой-либо потребности наиболее подходящим для вас способом.

5. Определенность времени достижения цели (Time-bound) – наличие крайнего срока выполнения. Наличие временного ограничения подстегивает вас к принятию активных действий, направленных на достижение цели.

Если вы поставили цель «отучиться и зарабатывать большие деньги», так это не цель. Такая постановка цели не приведет вас к хорошему результату. Если вы пошли в направлении «куда-нибудь», вы куда-нибудь и придете, но не в конкретное желаемое место. Правильно поставленная цель выглядит так: «освоить специальность сварщика к 2016 г., получить 6 разряд, сертификат НАКС и опыт сварки цветных металлов к 2019 г. и устроиться на работу с заработком 90 000 рублей». Правильно поставленная цель – залог успеха!

Интересно, что в восточном менеджменте целям отводится меньшая роль. Главенствуют понятия «син» – ситуация и «ши» – потенциал, в ней заложенный. Эффективность определяется не достижением целей, а полнотой реализацией потенциала ситуации. Иногда уже в процессе работы ситуация меняется, и способность реализовать потенциал, заложенный в новой ситуации, может принести лучший результат, чем следование первоначальной цели. Выход японской фирмы «Хонда» на американский рынок начался с мощных мотоциклов, по характеристикам аналогичных местным Харлеям. Неудивительно, что первый опыт оказался не особенно удачным. Однако совершенно случайно американцам было продано несколько скутеров – маленьких экономичных мотоциклов, изначально не предназначавшихся для продажи в США. В ходе осуществления первоначальной стратегии «Хонда» оказалась в новой ситуации и смогла в полной мере реализовать ее потенциал. В 1959 г. концерн начал экспорт в США скутера Honda Super Cub C100, завоевавшего сердца американцев.

Мы можем влиять на цели людей, воздействуя на их мотивы. Мотив – это то ради чего ставятся и достигаются цели. Понимание мотивов помогает направлять деятельность других людей в необходимое нам русло, мотивировать их на достижение необходимого нам результата. *Мотивация* – это процесс побуждения кого-либо к активной деятельности для достижения личных целей или целей организации. В теории мотивации разделяют *стимулы* – внешние силы, побуждающие к активному действию, и *мотивы* – внутренние побудительные силы. Менеджер выступает в роли внешней силы, стимулирующей работников посредством воздействия на их мотивы. Сложность менеджмента заключается в том, что не существует однозначной связи между потребностями, мотивами и целями. Результаты мотивационных действий могут по-разному действовать на разных людей.

Например, психологи выделили две группы людей по восприимчивости к типу мотивации. Первая группа восприимчива к мотиву достижения успехов – это люди, в большей степени мотивируемые достижением цели. Вторая группа восприимчива к мотиву избегания неудач – это люди, в большей степени мотивируемые избегать выхода из зоны комфорта. Если первая группа лучше мотивируется через всевозможные вознаграждения, то люди из второй группы выполняют задания из страха наказания. Распознать их несложно. Описывая на очередном собрании новые цели организации, вы, вероятнее всего, встретите одобрение тех, у кого преобладает мотивация на достижение успехов. Затем к разговору подключатся работники с мотивацией на избегание неудач, приводящие доводы против. Но не стоит избавляться от второй группы сразу после собрания. Возможно, они помогут вам уберечься от непростительных авантюр. Однако стоит запомнить: следует мотивировать людей не так, как мы считаем нужным, а так, как люди сами этого хотят. Готовясь поймать рыбу, мы насаживаем на крючок червя, хотя и уверены, что клубника значительно вкуснее.

Вопрос на проверку: должен ли производитель ориентироваться на потребности потребителя?.. Термины нужно воспринимать буквально. Потребности – это психофизиологическое ощущение человеком недостатка в чем-либо. Когда я читаю лекции, я ощущаю потребность в комфорте. Тем не менее, ни в одной аудитории до сих пор не поставили удобное кресло, отсутствуют кондиционеры, а рядом с обшарпанными досками стоит туман из меловой пыли. Производитель ориентируется не на потребности, а на платежеспособный спрос. Вот если бы кто-либо был готов за комфорт заплатить...

Блага. Ресурсы. Люди нуждаются в благах. *Блага* – это все, что способно удовлетворять потребности людей. Теплое жилье, вкусный сэндвич, таблетка аспирина, художественный фильм – все это примеры благ. Блага помогают нам удовлетворить потребности и становятся целью нашей деятельности. Блага бывают экономическими и неэкономическими.

Под *неэкономическим* обычно понимают благо, имеющееся в достаточном количестве, чтобы удовлетворить все потребности, конкретизируемые через потребление данного блага. Примером таких благ может стать воздух на улице, солнечный свет, вода в реке. Потребление неэкономического блага, как правило, не связано с ощутимым отказом от потребления других благ. Перед нами не ставится альтернатива дышать или не дышать, потребление воздуха не мешает получать удовлетворение от потребления других благ (например, от еды или разговора). И поэтому проблема выбора не стоит так остро. Нет, конечно, и здесь может проявиться проблема выбора. Например, купание на бесплатном пляже заставляет нас делать выбор: загорать или находиться в воде. Но этот выбор мы легко осуществляем на эмоциональном уровне – хочу купаться! – он не требует анализа.

Однако предприимчивые люди научились переводить блага из категории неэкономических в категорию экономических, искусственно ограничивая доступ к ним: пляжи огораживают заборами и делают платными; воду называют «чистой» и продают в бутылках; преступники ограничивают доступ к кислороду с помощью целлофановых пакетов; не-преступники торгуют воздухом из экзотических стран в консервных банках. Пожалуй, только солнечным светом пока не торгуют, ограничить доступ к свету технически сложно.

Под *экономическим благом* понимают благо, имеющееся в ограниченном количестве, недостаточном для удовлетворения всех потребностей, конкретизируемых через потребление данного блага. Именно экономические блага представляют интерес для экономистов, так как они ограничены; их потребление, как правило, связано с отказом от потребления других благ, и возникает проблема выбора. Когда мы говорим об экономических благах, мы, чаще всего, говорим о благах, появившихся в результате экономической деятельности людей, принимающих форму товаров или услуг. *Товары* – экономические блага, предназначенные для обмена, имеющие материальную форму. *Услуги* – экономические блага, предназначенные для обмена, имеющие нематериальную форму. Вы приходите в супермаркет и покупаете диван – это товар. Заказывая его доставку, вы покупаете услугу.

Существует множество классификаций экономических благ. Нам полезно запомнить, что экономические блага бывают *взаимозаменяемыми*, если являются альтернативными источниками удовлетворения одной и той же потребности; *взаимодополняемыми*, если к удовлетворению потребности приводит только их совместное потребление, и *независимыми* в потреблении. В качестве топлива для вашего автомобиля можно использовать бензин или газ, в данном случае бензин и газ – взаимозаменяемые блага. Если вы пришли в бильярдную, вам выдали набор шаров, но не дали кий, вы не сможете удовлетворить потребность, ради которой проделали путь. Шары и кий – взаимодополняемые блага. Потребляемые независимые блага никак не связаны. Если не верить фильму Мэтта Манфреди «Букашка», таких благ больше всего. (В фильме крошечная букашка, раздавленная маленьким мальчиком, изменила судьбы десятков людей. Если верить фильму, все в этом мире взаимосвязано.) Подобное деление – некоторое усреднение. Говоря, что шнурки и ботинки взаимодополняемые блага, мы утверждаем, что большинство людей зашнуровывают ботинки. Мы вовсе не утверждаем, что не появится странный человек, надевший ботинки без шнурков. Однако такая классификация объясняет, например, почему в отделе люстр выгодно продавать лампочки, а не тормозные шланги. Нужны ли в алкомаркетах цветы и конфеты?

Познакомимся с еще одной полезной классификацией благ (табл. 1). Любое экономическое благо обладает двумя важными характеристиками: конкурентность/неконкурентность в потреблении и исключаемость/неисключаемость из потребления. *Неконкурентность* в потреблении означает, что потребление блага одними людьми не снижает его доступности для других. В результате люди не соперничают между собой за потребление данного блага. *Неисключаемость* из потребления означает невозможность отстранить от потребления блага неплательщика. Это приводит к возникновению трудности взимания оплаты с потребителя блага. Если благо можно получить даром, то мысль о необходимости заплатить как-то и в голову не приходит. Конкурентность и исключаемость означают прямо противоположное.

Если блага одновременно конкурентные и исключаемые, их называют *частными*. С ограничением доступа к ним, как правило, не возникает проблем, а значит, каждая единица таких благ

может быть продана за отдельную плату. Если блага и неконкурентные и неисключаемые – это общественные блага. *Общественные блага* – это блага, которые потребляется коллективно всеми людьми независимо от факта оплаты. Ограничить доступ к общественным благам производителям затруднительно. При этом, поскольку благо неконкурентно, общество также не сопротивляется появлению «зайцев». Такие блага либо производятся с участием государства, либо не производятся совсем. Академическим примером общественного блага стала национальная оборона. Оно неконкурентное: как часто после окончания детского сада вы слышите фразу: «У меня братик на границе, он меня охраняет, а тебя совсем не охраняет»? Оно неисключаемо: представьте себе звонок в Пентагон «гражданин Иванов – уклонист, он сейчас в таком-то квадрате, прилетайте, разбомбите его». Трудно представить? Именно поэтому гражданин Иванов и избегает службы. И наконец, *смешанные блага* обладают одним из двух свойств: неконкурентность или неисключаемость. *Перегружаемые блага* – это блага, неконкурентные до определенного уровня, после которого наступает перегрузка, и блага становятся конкурентными. Например, дороги: когда дороги пустые за них не хотят платить, но как только появляются пробки, люди мечтают о скоростных платных автомагистралях. *Клубные блага* – общественные блага с ограниченным доступом, позволяющим вводить плату за их использование. Теоретически членских карт автомобильного клуба может быть выпущено сколько угодно, но если вы можете контролировать их выпуск, то можете ограничивать к ним доступ, и появляется возможность их продавать.

Таблица 1

Классификация благ

Виды благ	Исключаемые	Неисключаемые
Конкурентные	Частные блага	Смешанные блага (перегружаемые)
Неконкурентные	Смешанные блага (клубные)	Общественные блага

Для получения экономических благ нужны экономические ресурсы. *Экономические ресурсы* – это имеющиеся у общества возможности для создания благ и удовлетворения потребностей. Ресурсы, вовлеченные в процесс производства, называют факторами производства. *Факторы производства* – природные, людские и произведенные человеком ресурсы, используемые им в деятельности, направленной на удовлетворение потребностей. Экономисты делят факторы производства на пять групп: земля, капитал, труд, предпринимательская способность и информация. *Земля* – все используемые природные ресурсы. *Капитал* – это созданные людьми средства производства, используемые в дальнейшем в процессе производства. *Труд* – совокупность умственных и физических способностей людей, применяемых в процессе производства. *Предпринимательская способность* – способность эффективно объединять факторы производства в производственный процесс. *Информация* – сведения, необходимые для обеспечения производственного процесса. Данная классификация позволяет обобщить ресурсы в несколько больших групп. Однако можно выделять и большее количество ресурсов там, где это необходимо. Например, можно выделить из фактора производства «земля» – «экологию», из фактора производства «информация» – «технологии» и т. д.

Необходимость выбора. Мы сталкиваемся с двумя фундаментальными положениями экономической теории. Во-первых, потребности людей безграничны. Потребности – это предпосылка деятельности. Если вы видите, что человек совершает целенаправленное действие, значит, он – счастливый владелец неудовлетворенной потребности. Даже монах, отказавшийся от мирских благ, ушедший в монастырь и питающийся «акридами и диким медом», имеет потребности. Просто он сублимирует часть физиологических потребностей в потребности более высокого порядка. Во-вторых, ресурсы, необходимые для удовлетворения потребностей, ограничены в каждый данный момент времени. Ограниченность ресурсов затрагивает всех. Даже очень богатый человек сталкивается с ограниченностью времени двадцатью четырьмя часами в сутки и ограниченностью свобод рамками конституционного строя.

Мы сталкиваемся с действием *принципа редкости* – невозможностью удовлетворения безграничных потребностей, используя ограниченные ресурсы. Однажды на зачете один из моих студентов – Павлик – попытался сформулировать принцип редкости: «Всего мало. Всех много. Поэтому всего всем не хватает». В такой несколько издевательской формулировке есть неточность: проблема редкости не в том, что ресурсов мало, а в том, что наши потребности возрастают быстрее, чем обеспеченность данными ресурсами. В результате действия данного принципа, человек должен делать выбор: решать, как распорядиться имеющимися ресурсами. *Экономический выбор* – это выбор наилучшего из альтернативных вариантов, при котором потребности удовлетворяются максимальным образом в условиях ограниченности ресурсов. Если бы наши потребности не были ограничены наличными ресурсами, не было бы дефицита средств, свободного времени, интеллекта и т. д., то не существовало бы проблемы выбора. Не было бы и экономической теории, поскольку экономика – это наука о выборе.

В заключение хотелось бы разобраться в причинах, по которым мы становимся «ненасытными потребителями». Принцип редкости может иметь различные обоснования. Из спектра возможных объяснений устойчивого действия принципа редкости остановимся на двух: нейроэкономическом толковании и объяснении с позиции поведенческой экономики.

Нейроэкономическое объяснение связано с процессом привыкания. Привыкание – важный нейрофизиологический механизм, заключающийся в том, что поведенческая реакция на раздражитель ослабевает после неоднократного воздействия данного раздражителя. Согласно В. Шульцу, дофаминовые реакции на незапланированные раздражители в 3–4 раза сильнее, чем на ожидаемые (дофамин – нейротрансмиттер, помогающий регулировать эмоции – как положительные, так и отрицательные). Цель всплеска дофамина в данном случае – заставить мозг обратить внимание на новые, возможно, важные для организма стимулы. Такой всплеск может проявляться как через неприятные, так и через приятные чувства (страх, удовольствие и т. п.). Привыкание избавляет нас от непродуктивных реакций, позволяя переключить внимание с известных, безопасных раздражителей и сосредоточиться на новых раздражителях, ассоциируемых с удовольствием или опасностью. Привыкание позволяет нам не отвлекаться на тиканье часов, тактильные ощущения от свежей рубашки или собственное дыхание. Но вместе с тем, привыкание снижает степень удовлетворения от уже имеющихся источников удовольствия. Например, самец мыши теряет интерес к самке после шести-семи спариваний в течение часа. Но если к нему подсадить новую самку, он немедленно начнет спариваться снова. В этом плане человек не исключение, ощущения и чувство удовлетворенности ослабевают в процессе привыкания. В результате, по мере удовлетворения имеющихся потребностей у нас тут же появляются новые.

Эволюционное значение механизма привыкания очевидно: он помогает сосредоточить внимание на факторах, представляющих угрозу или обещающих удовольствие, что способствует выживанию и размножению носителя генов. Неудивительно, что фактически все представители *homo sapiens*, носители жизнеспособных генов, подвержены данной закономерности, а принцип редкости стал основным экономическим принципом.

Поведенческая экономика связывает принцип редкости со склонностью человека к сравнениям. Мы оцениваем наше благополучие не в абсолютных категориях, а в относительных, сравнивая его с доступной нам альтернативой. В итоге, какого бы результата мы не добились, всегда есть лучшая альтернатива для сравнения – кто-то добился большего, и наши потребности растут по мере роста благосостояния. Если вы ожидали получить работу с окладом в 30 000 рублей, а вам посчастливилось устроиться на должность с 40 000-м окладом, вы должны быть довольны. Но пройдет время, и окажется, что в соседнем кабинете или за соседним столом работает сотрудник, который ничем не лучше вас (по вашему мнению), но он получает 50 000 рублей. И вот зарплата в 40 000 вас уже не устраивает. Становится понятным, почему следует скрывать от работников заработную плату коллег? Открытость информации о зарплатах сотрудников – потенциальный источник проблем. Ваши работники будут недовольны заработком, и не удивляйтесь, если они станут подыскивать себе новое место работы.

Д. Ариели приводит пример того, как федеральные регулирующие службы США в 1993 г. попытались сдержать рост заработных плат высших должностных лиц компаний. Для этого они по-

требовали от предприятий детальной информации о зарплатах, последняя была обнародована. Расчет был на то, что руководство компаний в случае открытости данной информации станет менее охотно выплачивать зарплаты астрономических масштабов. Думаю, что вы, имея представление о действии принципа редкости, сможете предсказать последствия такого решения? Если в 1976 г. высший руководитель получал в среднем в 36 раз больше рядового сотрудника, то в 1993 г. разница в заработных платах составила 131 раз, а в 2010 г. – 369 раз. В 2013 г. были опубликованы данные о заработных платах ректоров российских вузов. Как вы думаете, к чему приведет это решение?

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. (2011). Адаптивная рациональность и экономическое поведение в эволюционном контексте // *Terra Economicus*, т. 9, № 4, с. 54–64.

Кандель Э. (2012). В поисках памяти: возникновение новой науки о человеческой психике. М.: Астрель, 736 с.

Леонтьев Л.Н. (1975). Деятельность, сознание, личность. М.: Политиздат, 325 с.

Маслоу А.Г. (2009). Мотивация и личность. СПб.: Питер, 352 с.

Мельников В.В. (2011). Поведенческие основы неконкурентной рациональности // *Terra Economicus*, т. 9, № 1, с. 33–47.

Мельников В.В. (2011). Неконкурентность поведения как фактор транзакционных издержек // *Terra Economicus*, т. 9, № 4, с. 23–37.

Рубинштейн С.Л. (2002). Основы общей психологии. СПб.: Питер, 720 с.

Рыжкова М.В. (2007). Теория рационального привыкания: современное состояние и перспективы развития // *Известия Томского политехнического университета*, т. 311, № 6, с. 105–110.

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.

Doran G.T. (1981). There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives // *Management Review*, vol. 70, no. 11, pp. 35–36.

Lehrer J. (2009). *How We Decide*. New York, 302 p.

Schultz W. (1998). Predictive Reward Signal of Dopamine Neurons // *Journal of Neurophysiology*, no. 80, pp. 1–27.

REFERENCES

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. and Zotova T.A. (2011). Adaptive rationality and economic behavior in evolutionary context. *Terra Economicus*, vol. 9, no. 4, pp. 54–64. (In Russian.)

Kandel E. (2012). In search of memory: a journey into 3,5 billion-year history of the human body. Moscow: Astrel Publ., 736 p. (In Russian.)

Leontev L.N. (1975). Activity, consciousness, the person. Moscow: Politizdat Publ., 325 p. (In Russian.)

Maslow A.H. (2009). Motivation and Personality. Saint Petersburg: Piter Publ., 352 p. (In Russian.)

Melnikov V.V. (2011). Behavioral principles of non-competition rationality. *Terra Economicus*, vol. 9, no. 1, pp. 33–47. (In Russian.)

Melnikov V.V. (2011). Noncompetitiveness behavior as the factor of transaction costs. *Terra Economicus*, vol. 9, no. 4, pp. 23–37. (In Russian.)

Rubinstein S.L. (2002). Bases of general psychology. Saint Petersburg: Piter Publ., 720 p. (In Russian.)

Ryzhkova M.V. (2007). The theory of rational addiction: achievements and development. *Bulletin of the Tomsk Polytechnic University*, vol. 311, no. 6, pp. 105–110. (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.
- Doran G.T.* (1981). There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives. *Management Review*, vol. 70, no. 11, pp. 35–36.
- Lehrer J.* (2009). *How We Decide*. New York, 302 p.
- Schultz W.* (1998). Predictive Reward Signal of Dopamine Neurons. *Journal of Neurophysiology*, no. 80, pp. 1–27.

Дж. Мэйнстринг (1913–1983)

МЕДИКО-БИОЛОГИЧЕСКИЙ ВКЛАД В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НАУКУ

Пер. с англ. Ефима Кандопожского



Мэйнстринг страшно завидовал тем ловкачам из естествознания, которые пробрались в экономическую науку и заполнили её «естественными» категориями. Особенно он умилялся таким «экономическим» дефинициям, как – «синергетика», «итерация» и «генотип».

В публикуемом эссе раскрывается методика «экономизации» медико-биологических текстов.

Ключевые слова: экономист-естественник; свободные радикалы; электро-экономические процессы.

J. Meinstring (1913–1983)

MEDICAL AND BIOLOGICAL CONTRIBUTION TO THE ECONOMICS

Translated by Efim Kandopozhskiy

Meynstring was very envious of those smart natural scientists who got into economic science and flooded it with «natural-science» concepts. He was especially touched by such «economic» definitions as «synergy», «iteration» and «genotype».

In the essay, the technique of transformation of medical and biological texts into economic ones is revealed.

Keywords: natural-science economist; free radicals; electro-economic processes.

Наконец, и ему повезло – находясь на курорте в Вайоминге, он, листая местный здравоохранительный журнал, обнаружил в статье, посвящённой амарантовому маслу, следующий текст:

«Известно, что свободные радикалы принимают участие в оптимальном функционировании нашего мозга, которому требуется огромное количество энергии и кровотока, чтобы мы думали, выполняли различные сложные задачи».

Мэйнстринг был возбужден – удача свалилась ему на голову, когда он ее совсем не ожидал.

Он немедленно открыл свой старенький ноутбук, и уже через некое время в который раз перечитывал свой, собственноручный текст:

«Радикалы – отнюдь не исключительно социальный феномен, – мало кому известно, что такие элементы как свободные радикалы принимают участие в оптимальном функционировании нашего мозга, которому требуется огромное количество энергии и кровотока, чтобы мы думали, выполняли различные сложные задачи.»

Удивительно, но ведь аналогичные функции выполняют и радикальные социальные элементы в общественной жизни, в борьбе с которыми складывается механизм оптимального функционирования экономической системы. И чем больше радикалов, тем устойчивее экономика, тем яснее векторы ее оптимизации.

В то же время число радикальствующих элементов прямо отражает динамику экономической конъюнктуры – чем лучше дела идут в экономике, тем меньше почвы для радикализма, и чем хуже идут дела, тем больше почвы для радикализма.

Отсюда можно сделать вывод о том, что своеобразным критерием состояния экономики выступает численность социальных радикалов и радикальных группировок».

Мэйнинг был доволен – двойственная трактовка радикалов (биологическая и социальная) должна была повысить его интеллектуальный рейтинг в глазах друзей, не говоря уже о недругах.

Он подумал-подумал и решил продолжить теоретический анализ:

«В результате предложенного подхода экономическая теория получает мощный инструментальный социальный прогнозирования посредством фиксации радикальных взглядов, и наоборот, – прогнозирования роста радикальных взглядов посредством фиксации состояния экономических процессов. В пространственном же аспекте это позволяет реализовать территориально-дифференцированный подход к регионам и региональной экономике».

И в тот момент, когда Мэйнинг решил себя поздравить, его взгляд упал на продолжение журнального текста:

«Однако незаменимые в электрохимических процессах свободные радикалы при взаимодействии с другими клетками отнимают у них электрон, что, в свою очередь, приводит к «окислительному стрессу», от которого мозг становится уязвимым и может переключиться на работу в «аварийном» режиме. В результате клеточных повреждений изменяется генетический статус человека, ускоряются процессы старения, необратимые изменения нередко приводят к развитию раковой опухоли, снижению иммунитета и т. д. Современные исследования показывают, что уникальной защитой от злобных радикалов являются антиоксиданты. Они положительно влияют на клетки мозга и общее состояние организма, предотвращают снижение познавательных способностей (старческое слабоумие) и различные нарушения функций нервных клеток».

Черт бы побрал этих биологов, выругался Мэйнинг, то так, а то вдруг сразу – этак! Ладно, переделаем и это:

«Увы, – незаменимые в макроэкономических процессах свободные радикальные элементы при взаимодействии с другими, менее радикально настроенными, социальными группами отнимают у них модернизационный потенциал, что, в свою очередь, приводит к «окислительному стрессу» всей экономики, от которой она становится уязвимой и вынуждена в целях самосохранения переключиться на функционирование в «аварийном» режиме. В результате радикальных интервенций изменяется даже генетический статус базовых экономических институтов, ускоряются процессы архаичности и консерватизма, а необратимые изменения нередко приводят к развитию «раковой опухоли» стагнации и к снижению иммунитета от неё. Современные исследования показывают, что уникальной защитой от злобных радикалов являются: в природе – антиоксиданты, в экономике – антирадикалы. Они положительно влияют на базовые звенья макро- и микроэкономики, общее состояние национального народного хозяйства и различные нарушения инфраструктурных функций».

Мэйнинг представил, сколько он еще найдет биологических статей, соблазняющих на «экономическую перелицовку», и ощутил приближение невиданной славы...

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

**Экономический вестник
Ростовского государственного университета**

2014

Том 12

Номер 3

Сдано в набор 15.08.2014. Подписано в печать 28.08.2014.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 21.60. Уч.-изд. л. 14,74.
Тираж 558 экз. Заказ № 27. С. 206.

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.