



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

13
ТОМ
2015

1
номер

TERRA ECONOMICUS

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

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

До 2009 г. — Экономический вестник
Ростовского государственного
университета

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

Учредитель:

Южный федеральный университет

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,
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,
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,
Нуреев Р.М., доктор экономических наук, профессор,
Оганесян А.А., кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,
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,
Шевченко И.К., доктор экономических наук, профессор,
Эллман М.Дж., почетный профессор Амстердамского университета

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются.

Редакция не вступает в переписку с авторами статей, 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,
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,
Arhipov 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,
Ellman M.J., Emeritus Professor, Amsterdam University,
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,
Nureev R.M., Doctor of Economics, Professor,
Oganesyan A.A., Candidate of Economics, Principal Researcher,
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

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**

СЛОВО РЕДАКТОРА

Мамедов О.Ю. Экономика – сильнее производства! 6

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Нуреев Р.М., Ахмадеев Д.Р. Классификация неформальной занятости
и методы ее оценки 14

Розмаинский И.В. Дехристианизация в Западной Европе
и современные институты капитализма 30

Скоробогатов А.С. Социальный порядок как контракт между сильными
и слабыми 43

Артемьев Н.В., Латов Ю.В. Институционально-экономические
причины «теневизации» малого бизнеса России 61

Розанова Н.М., Юшин А.В. Механизм трансформации сетевого
рынка в цифровую эпоху 73

Каравай А.В., Тихонов А.А. Особенности финансовых установок
и поведения российских рабочих 89

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

Макаренко В.П. Теория дара и проблемы организации науки 107

ОН ТАКОЙ ОДИН

Мэйнстринг Дж. Мэйнстринг в пазлах и пазликах 119

EDITORIAL

Mamedov O.Yu. Economy is stronger than production! 6

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

Nureev R.M., Akhmadeev D.R. Classification of the informal
employment and the methods of its assessment 14

Rozmainsky I.V. Dechristianization in the Western Europe
and contemporary institutions of capitalism 30

Skorobogatov A.S. Social order as a contract between the powerful
and the weak 43

Artemyev N.V., Latov Y.V. Institutional and economic circumstances
squeezing small business out of Russia's formal economy 61

Rozanova N.M., Yushin A.V. Transformation mechanism of network
markets in digital era 73

Karavay A.V., Tikhonov A.A. Specificity of Russian workers' attitudes
and behavior in terms of their personal finances 89

REVIWING THE WHOLENESS OF SOCIAL SCIENCE

Makarenko V.P. Gift theory and problems of organization of science 107

HE IS THE ONE!

Meinstring J. Meinstring (In large... and little puzzles) 119

ЭКОНОМИКА – СИЛЬНЕЕ ПРОИЗВОДСТВА!

О.Ю. МАМЕДОВ,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой политической экономии и экономической политики,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: terraeconomicus@mail.ru

Идеологические шашни с марксизмом, свойственные временам «реального социализма», – с великим социальным учением, общеисторический смысл которого так и не дошёл до штатных проповедников коммунизма, – сыграли злую шутку с россиянами эпохи «вертикализованного общества». Беда подкралась неожиданно – изгнав опостылевший «марксизм» (а точнее, советскую пародию на него), российское общество осталось... без экономической теории.

В моду вошли ВЕЛИКИЕ ПОШЛОСТИ: теория спроса и предложения (дефицит товара приводит к его подорожанию, а избыток – к удешевлению), монетарная теория (избыток денег ведёт к их удешевлению, а недостаток – к подорожанию), теория труда (больше работников – дешевле их труд, меньше работников – дороже) и тому подобные «позитивизмы».

Казалось бы – что за беда? Оно, конечно, – когда экономика на подъёме, не до мудрствований, успевай только «влаживать» и «вылаживать», как выражаются ученые коммерческого призыва.

Но когда экономика входит в кризисное состояние, без экономической теории – как научной основы антикризисной стратегии – не обойтись, а её забвение может оказаться буквальным роковым.

Предлагаемая статья иллюстрирует этот очевидный для профессиональных (и неочевидный – для непрофессиональных) экономистов тезис.

Ключевые слова: соотношение «производства» и «экономики»; системный подход; политико-экономический анализ.

ECONOMY IS STRONGER THAN PRODUCTION!

O.Yu. MAMEDOV,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Head of the Department of Political Economy and Economic Policy,
Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: terraeconomicus@mail.ru

The feature of «real socialism» – ideological tricks with Marxism, a great social doctrine that had not been understood in all its complexity by the preachers of communism – played a cruel joke on the Russians in the epoch of «verticalized society». The trouble crept up unexpectedly – having banished hateful «Marxism» (or rather the Soviet parody of the latter), Russian society appeared to have... no economic theory.

GREAT PLATTITUDES have grown in popularity: the theory of supply and demand (shortage of goods results in rise in its price, excess of goods declines its price), monetary theory (excess of money leads to its price reduction, the lack of money increases its price), the theory of labor (more employees means their labour is cheaper, fewer employees – their labour is more expensive), and other «positive statements».

So, what of it, one would think. When the economy grows, there's no place left for philosophizing – only – one should manage to «put in» and to «lay out», as the commercialized scientists clearly express.

However, if the economy goes into crisis, one cannot do without economic theory as the scientific basis of anti-crisis strategy. Disregard of economic theory can become disastrous, in the strict sense.

The present article illustrates this obvious for the professional economists thesis (however, non-obvious for non-professional ones).

Keywords: relationships between «production» and «economy»; system approach; methodology of political and economic analysis.

JEL classifications: A11, B51.

Стараниями российских скороспелых адептов «экономикса» экономическая сфера оказалась сведена к технологическим процессам производства, которые в классической экономической (= политико-экономической!) науке пребывают, строго говоря, за пределами логических границ её предмета (Мамедов, 2003; 2010; 2014).

Эта общеизвестная истина вызывает у современных отечественных «экономистов», рядящихся в тогу кого угодно – производственников, технологов, даже инженеров, – буквально оторопь, поскольку разоблачает внеэкономичность их «экономических» исследований¹.

Отсюда – тихая ненависть к политической экономии, требующей (в качестве исходной профессиональной компетенции) знания иного рода, чем подтасование корреляции между числовыми показателями некоррелируемых (в силу их качественно-различного состояния) экономических процессов и факторов. К этим знаниям относятся – хоть какое-то элементарное представление об историческом процессе, начальные знания по философии, социологии, политологии, первичные знания об онтологии и гносеологии экономических форм и ещё кое-что, обозначаемое пугающим словом «методология» (Де Молинари, 2012).

*

Объективная сложность политико-экономического познания уже изначально заложена в предметной неразберихе с объектом его изучения. Эта запутанность возникает немедленно, как только мы пытаемся рационально развести три фундаментально-равнозначные категории – «экономика», «производство» и «хозяйство».

Если о «хозяйстве» ещё можно сказать нечто вразумительное (вроде – «институциональная форма созидательной сферы»), то относительно соотношения «производства» и «экономики» так легко отделаться невозможно. И проблема тут возникает из того, что в одном аспекте это – идентичные по своему объёму понятия («экономика» есть «общественное производство»), в другом – различные по объёму понятия («производство» – это только первичная, исходная фаза «экономики»).

Не углубляясь во все проблемы категориальной характеристики предметных абстракций экономической науки, следует обратить внимание на общепризнанный всеми политэкономиями факт *многофазного строения экономической системы*, факт, выходящий за пределы узкопроизводственного понимания устройства экономики сторонниками «экономикса». Между тем, именно этот политико-экономический тезис о многофазном устройстве экономики (Чернобровая, Закревская, 2008) выдвигается сегодня на приоритетные позиции в разработке теоретической модели построения эффективной российской экономики (Осипов, Кизиль, 2010).

*

Непонимание сложного устройства экономики примитивизирует размышления экономистов, неизбежно сводя их только к совершенствованию технологии производства, тогда как **подлинная проблема заключается в совершенствовании не технологии производства, а «технологии**

¹ Ещё смешнее демонстрируемые приобщающимися к экономической науке выводы, которые ВАК охотно принимает в качестве «платёжного средства» результативности проведённого исследования, хотя практика и практики благо-разумно (и, пожалуй, безглаголиво) сторонятся выводов этих «учёных».

экономики», **каковая представлена общественно-производственными отношениями.** Набор «продвинутых» общественно-производственных отношений, которые нам никак не удаётся построить, известен даже экономисту-первокурснику – избавление государства от несвойственных ему и избыточных для него контрольно-перераспределительных функций в производстве; сокращение необъятного государственного протекционизма над практически всеми сферами общественной жизни; развитие предпринимательства в соответствии с его собственной логикой, а не как придатка, обслуживающего «государственное хозяйство»; становление реально полновластного гражданского общества.

Но обновления экономических отношений только в сфере непосредственного производства ещё недостаточно для модернизации всей российской экономики (*Сидоров, 2006*), ведь экономика, к великому удивлению «экономикса», не сводится только к производству, а включает ещё три фазы – распределение, обмен и потребление. И системное обновление российской экономики требует не меньшего внимания к этим фазам, особенно – к фазе распределения (*Николаева, 2011*).

*

Великая социальная наука, известная в истории экономической мысли как «политическая экономия», признавая приоритет производственной сферы по отношению к другим сферам экономики, многократно объясняла, что этот приоритет аналогичен «основному вопросу философии», имея чёткие пределы, очерченные гносеологией экономического познания. За пределами этого основного гносеологического вопроса он утрачивает свой смысл.

На практике это означает, что принцип «примата производства» был и остаётся только принципом научного познания, – в реальности же приоритетные позиции может обрести любая фаза общественного воспроизводства: для первобытного (малоэффективного) общества экономика вообще может быть сведена к фазе присваивающего потребления; для богатого (высокоэффективного) общества экономика обычно представлена фазой производства, избыточно окормляющего и распределение, и обмен, и потребление (в том смысле, что есть что распределять, обменивать и потреблять).

Однако реальная экономика устроена намного сложнее и противоречивее – экономически эффективное производство может сопровождаться социально-неэффективным распределением, со всеми вытекающими отсюда социально-экономическими противоречиями (*Мамонтова, 2007*). Другими словами, эффективность производства может быть подорвана – или неэффективностью распределения (взрывоопасным неравенством доходов), или неэффективностью обмена (вследствие дорогостоящих транзакционных издержек), или неэффективностью потребления (вследствие увлечения амбициозными проектами).

Здесь, видимо, требуется уточнение: «амбициозное потребление» – это потребление, которое не «по карману» национальной экономике, но которое используется для того, чтобы «пустить пыль в глаза». И не важно кому: нищему народу или ошеломлённым иностранцам. Конечно, амбициозное потребление – это феномен практически всех времён, и всё же это тот редкий случай, когда каждый народ открывает для себя праздник амбициозного потребления – сам, и в этом смысле он испытывает радость «первооткрывательства»!

Насколько же в этом отношении рационально устроено пофазное устройство российской экономики? Ответу на этот вопрос следует предположить некоторое политико-экономическое пояснение.

*

Политическая экономия давно вывела **принцип системности устройства экономики, который требует соответствия между характером производства и характером распределения.**

Например, – частная организация производства перерастает в частное же присвоение его результатов. В такой экономической модели частный характер распределения созданных благ соответствует частному характеру их производства.

Открытие объективной тенденции к социализации капиталистического производства позволило великому Марксу сделать его знаменитый вывод в чеканной формулировке – общественный характер производства приходит в противоречие с частной формой присвоения его результатов.

Не менее известна *альтернативная* модель экономики – *общественному* характеру производства должен соответствовать *общественный* характер распределения (присвоения) полученных результатов².

Но вот с этой альтернативной моделью как раз и не заладилось: результаты общественно-произведённого обычно становятся добычей частного присвоения. Так произошло с экономикой «советского социализма» (Джилас, 2010). Так случилось с экономикой всех других «социалистических» стран. И так продолжилось в «постсоветской» российской экономике (Дементьев, 2014)³.

История показывает различные формы разрешения этого противоречия, которого не удалось, к сожалению, избежать и современному российскому обществу. **Но дело не только во взрывоопасности несправедливого распределения общественно-произведённого совокупного продукта в условиях его преимущественно моногруппового присвоения, – дело ещё и в экономической неэффективности частногруппового распределения результатов общественного производства.**

Действительно, историки, например, годами ищут причины упадка могущественного Древнего Египта, тогда как эти причины поистине у них перед глазами – в виде древнеегипетских «амбициозных проектов» типа пирамиды Хеопса (и иных культовых сооружений всяких других хеопсиков). И, сказать по правде, у нас тоже нашлось бы чем удивить древних египтян.

Эти «удивления» свидетельствуют о крайне неэффективной форме освоения результатов общественного производства, сложившейся сегодня в нашей стране. В этой ситуации **задачи формирования эффективной модели отечественной экономики усложняются – наряду с техническим обновлением производства необходим переход к эффективной системе присвоения получаемых доходов.** Если этого не сделать, то возделанный уход от «нефтяной иглы» всё равно ничего не изменит: **сама по себе диверсификация источников доходов не в состоянии выполнить принципиально иную задачу – перестроить организацию распределительных отношений**, т. е. обеспечить реальный переход к более эффективному механизму освоения получаемых страной доходов (Родионова, 2006; Кульмухаметов, 2010). А, как показывает практика всех экономически эффективных национальных производств, **такой механизм вырастает только из реального системного контроля над государством со стороны гражданского общества** – задача, экономическая значимость которой нарочито не осознаётся и потому сознательно недооценивается.

Общий вывод – и практический, и теоретический – состоит вот в чём: **само по себе улучшение производства, его инновационирование, усилия по повышению его эффективности и прочее, без изменения экономической организации других, послепроизводственных, сфер экономики ожидаемых результатов не принесут.** Таково, в частности, одно из многих невидимых и негативных следствий «панэкономикса», который экономический рост сводит только к технологическим инновациям (Панков, 2008).

Но пора уже понять, **эффективность производства предопределяется системной эффективностью экономики, т. е. – соответствием приоритетов и механизма функционирования различных сфер и фаз общественного производства** (Астафьев, 2012).

*

Неожиданный поворот анализу рассматриваемой проблемы – теоретическому моделированию эффективных механизмов распределения, адекватных современной форме российского общественного производства, – придаёт *политико-экономический подход* к ней. Более того, согласно императиву гносеологической системности, **методологически-корректная («предметная») постановка любой проблемы всегда приобретает более масштабный вид**, не ограниченный первоначальными рамками исследуемой проблемы, а претендующая уже на более общую характеристику всей современной ступени развития российской экономики как исторически-определённого этапа её движения.

² Вот эта альтернативная модель и есть «социализм» – совместно произведённое потребляется сообща.

³ Надо признать, что для социальной группы, частноприсваивающей результаты общественного производства, государственная форма производства является самой эффективной – расходы несёт бюджет (т. е. всё общество), а выгоду извлекает только эта группа (Михайлов, 2008). Ну, и как этой группе не любить такую организацию экономики и не сражаться за её консервацию?

Кратко суть политико-экономического «курбета» обозначенной проблемы можно представить следующим образом.

Экономика имела многовековую предысторию: сначала в виде присваивающего, затем – производящего хозяйствования. Эти две доэкономические ступени Истории Человечества представлены такими общественными формациями, как – первобытность, рабовладение и феодализм. Объединяющим признаком структурного строения этих обществ является отсутствие в них... экономики (а значит, и – господи, прости – экономистов!) – только производство, политика и идеология (в совокупности образующих то, что принято называть «азиатским способом производства»).

Здесь, видимо, оправданно пояснить читателю-неэкономисту, что же экономисты понимают (в строгом смысле) под «экономикой» и чем грозит экономическому анализу этот «строгий смысл».

Политическая экономия доказала – экономика появляется только с возникновением *товарного производства*, которое в своём свободном развитии приводит к становлению особой эпохи – эпохи Рыночной Экономики. В гносеологическом (теоретико-познавательном) аспекте эпоха Рыночной Экономики *принципиально отличается* от эпохи Дорыночного Производства.

Это отличие можно даже не заметить, тем более что оно расположено в весьма специфической сфере – в сфере познания. Мало того, для осознания этого отличия необходим «монистический» политико-экономический взгляд на мир общественного производства.

Дело в том, что во всех иных сферах общественной жизни между различными степенями их развития наблюдается преемственность и допускается их сосуществование. А вот **между «производством» и «экономикой» фиксируется прямой и неустранимый антагонизм**, что означает – сосуществовать они могут только в исторически-кратковременный «переходный период».

Отмеченный антагонизм имеет невидимое онтологическое (реально существующее) состояние, а потому малоосознаваемое гносеологическое (теоретико-познавательное) проявление. Для большинства общества этот антагонизм, этот переход от «производства» к «экономике» не только не ощутим, но и не имеет никакого значения, – подобно тому как тектонический переворот в астрономии (заменой птолемея взгляда на движение Солнца – коперниковским) не менял ежеутренней картины, в виде привычного восхода светила.

Между тем, с позиций политико-экономического мировоззрения, между «производством» и «экономикой» имеется *сущностное* различие – если в координатах «Производства» все социальные процессы имеют очевидное содержание, не маскируемое неадекватными социальными формами их проявления, то в «Экономике» всё обстоит противоположным образом, что значит – все социальные процессы в экономике реализуются в маскирующих их неадекватных социальных формах. Эта маскировка, неадекватность, таинственность объективно обусловлена тем удивительным феноменом, который впервые вскрыл великий Маркс и который он обозначил как «*товарный фетишизм*».

При таком подходе можно утверждать, что **анализ доэкономических форм производства подобен естественнонаучному анализу**, в котором уровень исследования, скажем, атома, не имеет никаких препятствий, кроме уровня достигнутого ранее познания.

Иное дело – исследование экономических процессов, познание которых приобретает дополнительную сложность, в плане того, что приходится буквально «продираться» к этим процессам сквозь несчётное число маскирующих и искажающих их сущность социальных форм.

Ещё раз: в экономике сущность экономических процессов и её проявления – отличны, не совпадают, и это-то и порождает необходимость в самой экономической науке, ибо экономика, как сфера познания, загадочна тем, что здесь содержание и форма этого содержания не совпадают, различаются, противоречат друг другу. Но как раз этого не происходит в производстве, где содержание и форма совпадают, и потому нет нужды в особых гносеологических ухищрениях, чтобы выйти на суть экономических процессов.

Этот теоретический экскурс позволяет поставить несколько необычный гносеологический вопрос – а, может, требование *экономического* анализа российского, всё ещё *малорыночного*, производства преждевременно и потому неосуществимо? Или, по-другому, – **достаточен ли реальный уровень рыночности российской экономики для применения инструментария экономического анализа?** Действительно ли есть нечто такое, что маскирует социальное содержание обще-

ственных связей в отечественном производстве? Или до экономических проблем нам надо ещё, так сказать, дорасти выращиванием рыночной экономики? Ведь **там, где ещё не сложилась рыночная экономика, невозможен и экономический анализ!**

Исследуя различные формы нетоварного (неэкономического) производства, Маркс приходит к выводу о том, что «общественные отношения людей к их труду и продуктам их труда остаются здесь прозрачно ясными как в производстве, так и в распределении», т. е. для познания этих отношений нет нужды в помощи экономистов. Маркс далее разъясняет: «Эти древние (дорыночные – *О.М.*) общественно-производственные организмы несравненно более просты и ясны, чем буржуазный, но они покоятся или на незрелости индивидуального человека, еще не оторвавшегося от пуповины естественнородовых связей с другими людьми, или на непосредственных отношениях господства и подчинения. Условие их существования – низкая ступень развития производительных сил труда и соответственная ограниченность отношений людей рамками материального процесса производства жизни, а значит, ограниченность всех их отношений друг к другу и к природе».

Может, в этой «ограниченности» и разгадка безуспешности построения эффективной системы распределительных отношений в современной «полурыночной» российской экономике? **Может, фаза российского производства уже находится в координатах рыночной экономики, а его же фаза распределения всё ещё пребывает в дорыночных координатах?**

Но – так или иначе – последние годы характеризуются повышенным вниманием экономистов к технологическим процессам производства, что фактически превращает их в «производственников». Это неизбежно приводит к забвению гораздо более важных проблем экономического характера, среди которых главной стала реорганизация сферы распределения в аспекте подчинения её потребностям гражданского общества, а не потребностям выдающей себя за «общество» социальной группы, с древних времён известной как «бюрократия».

ЛИТЕРАТУРА

Астафьев И.В. (2012). Организация производства и распределения благ: мотивационный подход // *Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО*, № 6, с. 15–18 (<http://www.umo.mesi.ru/magazine/gallery/5238/>).

Де Молинари Г. (2012). Производство и распределение богатств. Курс политической экономии. Сер.: Из наследия мировой политологии. М.: Книжный дом «Либроком», 394 с.

Дементьев Н.П. (2014). Производство, распределение и использование ВВП в России и развитых странах Запада / В сб.: Алексеев А.В., Казанцева Л.К. (отв. ред.) Проблемы и перспективы модернизации российской экономики. Сборник научных трудов. Новосибирск: Сибирское отделение Российской академии наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, с. 3–21.

Джилас М. (1992). Лицо тоталитаризма. М.: Новости, 554 с.

Кульмухаметов Э.В. (2010). Государственная политика в производстве и распределении общественного богатства // *Сегодня и завтра Российской экономики*, № 36, с. 17–22.

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

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

Мамедов О.Ю. (2014). Экономическая теория нужна. Всем. Кроме экономистов? // *Terra Economicus*, т. 12, № 3, с. 8–14.

Мамонтова Е.В. (2007). Взаимосвязь форм распределения со способами производства // *Социально-экономические явления и процессы*, № 4, с. 71–72.

Михайлов А.М. (2008). Институционализация распределения доходов собственников факторов производства // *Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ)*, № 1, с. 67–73.

Николаева Е.Е. (2011). Расширительная трактовка распределительных отношений в системе общественного воспроизводства: симбиоз распределения с производством и обменом // *Теория и практика общественного развития*, № 5, с. 281–285.

Осипов С.Л., Кизиль Е.В. (2010). Объективные предпосылки производства и распределения общественных благ в государственном и муниципальном секторах экономики: теоретические аспекты // *Власть и управление на Востоке России*, № 1, с. 65–72.

Панков Н.В. (2008). Производство и распределение добавочной прибыли в рыночной экономике. Автореф. дисс. ... к.э.н. Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет.

Родионова В.Н. (2006). Проблемы распределения ограниченных ресурсов в конкурентоспособном производстве // *Организатор производства*, № 1, с. 63–64.

Сидоров И.И. (2006). Логистическая модель процессов производства материальных благ и их распределения – основа новой экономической теории и теории управления // *Экономическое возрождение России*, № 1, с. 35–41.

Чернобривая Н.В., Закревская Г.С. (2008). Производство и распределение общественных благ: критерии эффективности и источники финансирования // *Региональная экономика: теория и практика*, № 35, с. 62–68.

REFERENCES

Astafjev I.V. (2012). The organization of manufacture and distribution of the blessings: the motivational approach. *Economics, statistics and informatics. Herald of the Teaching union [Ekonomika, statistika i informatika. Vestnik uchebno-metodicheskogo objedineniya]*, no. 6, pp. 15–18 (<http://www.uomo.mesi.ru/magazine/gallery/5238/>). (In Russian.)

Chernobrivaya N.V. and Zakrevskaya G.S. (2008). Production and distribution of public goods: performance criteria and sources of funding. *Regional economy: theory and practice [Regionalnaya ekonomika: teoriya i praktika]*, no. 35, pp. 62–68. (In Russian.)

De Molinari G. (2012). Production and distribution of wealth. The course of political economy. Series: From the Political Science World Heritage. Moscow: Librocom Publ., 394 p. (In Russian.)

Dementiev N.P. (2014). Production, distribution and use of GDP in Russia and the Western developed countries / In: Alekseev A.V., Kazantseva L.K. (resp. eds.) Problems and prospects of modernization of the Russian Economy. Novosibirsk: Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Institute of Economics and Industrial Engineering, pp. 3–21. (In Russian.)

Djilas M. (1992). The face of totalitarianism. Moscow: Novosti Publ., 554 p. (In Russian.)

Kulmuhametov E.V. (2010). State policy on production and distribution of social wealth. *Today and tomorrow of the Russian economy [Segodnya i zavtra Rossiiskoi ekonomiki]*, no. 36, pp. 17–22. (In Russian.)

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

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

Mamedov O.Yu. (2014). Everyone needs economic theory. Everyone. Except from economists? *Terra Economicus*, vol. 12, no. 3, pp. 8–14. (In Russian.)

Mamontova E.V. (2007). The relationship between the forms of distribution and the methods of production. *Socio-economic phenomena and processes [Sotsialno-ekonomicheskie yavleniya i protsessy]*, no. 4, pp. 71–72. (In Russian.)

Mikhailov A.M. (2008). Institutionalization of the income distribution of production factors' owners. *Bulletin of the Russian State Trade and Economic University [Vestnik Rossiiskogo gosudarstvennogo torгово-ekonomicheskogo universiteta]*, no. 1, pp. 67–73. (In Russian.)

Nikolaeva E.E. (2011). Broad interpretation of distributive relations in the system of social reproduction: a symbiosis of the distribution with production and exchange. *Theory and practice of social development [Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya]*, no. 5, pp. 281–285. (In Russian.)

Osipov S.L. and Kizil E.V. (2010). Objective prerequisites for production and distribution of public goods in the state and municipal sectors of the economy: theoretical aspects. Power and administration in Eastern Russia [Vlast i upravlenie na Vostoke Rossii], no. 1, pp. 65–72. (In Russian.)

Pankov N.V. (2008). Production and distribution of added profit in the market economy. Dissertation abstract ... PhD in Economics. Saratov: Saratov State Socio-Economic University. (In Russian.)

Rodionova V.N. (2006). The problem of scarce resources allocation in a competitive industry. Manager of production [Organizator proizvodstva], no. 1, pp. 63–64. (In Russian.)

Sidorov I.I. (2006). Logistic model of the material goods production and distribution processes as the basis of new economic and management theories. Russia's economic revival [Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii], no. 1, pp. 35–41. (In Russian.)

КЛАССИФИКАЦИЯ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ И МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ

Р.М. НУРЕЕВ,

заслуженный работник Высшей школы РФ, доктор экономических наук,
заведующий кафедрой экономической теории
Финансового университета при Правительстве РФ,
ординарный профессор Национального исследовательского университета «Высшая школа
экономики», г. Москва, Россия,
e-mail: nureev50@gmail.com;

Д.Р. АХМАДЕЕВ,

соискатель кафедры экономической теории
Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва, Россия,
e-mail: akhmadeevdenis@mail.ru

В статье рассматривается процесс концептуализации понятия неформальной деятельности в современной науке. Показано, что изначально неформальную экономическую деятельность исследовали применительно к развивающимся странам. Однако с постепенным расширением изучения данного явления стало очевидно, что неформальные трудовые отношения в той или иной степени присутствуют во всех формах хозяйствования. Установлены причины популяризации концепции «неформального сектора» и различия между основными подходами к его анализу. Показана эволюция понимания сущности данного явления от олицетворения нищеты и отсталости слаборазвитых стран до альтернативного варианта ведения хозяйственной деятельности. Рассмотрен ряд подходов к классификации данного института на основе таких критериев, как тип производственных единиц, статус занятости, субъект производства товаров и услуг, тип нарушаемых институциональных норм, степень легальности хозяйственных операций, отношения с официальной экономикой, стадия воспроизводства. На основе обобщения изложенных подходов сделан вывод о том, что неформальная экономика в той или иной степени охватывает все сферы общественного воспроизводства. В статье сделана попытка провести границы между различными видами неформальной занятости.

Для определения количественной оценки данного явления разработаны методы, которые можно подразделить на прямые (микроэкономические) и косвенные (макроэкономические). Применение прямых методов базируется на получении необходимой информации путем проведения опросов, обследований, проверок. В основе применения косвенных методов оценки лежит анализ официальной статистической информации, касающейся показателей занятости и финансовой деятельности, данных соответствующих налоговых и финансовых органов. Оценка параметров теневой экономики осуществляется в России как на федеральном, так и на региональном уровне. Основной метод, используемый на федеральном уровне, – балансовый. На региональном уровне используются специальные выборочные обследования, а также косвенные методы расчета показателей объема производства по отраслям. На основании этих оценок в статье доказывается, что неформальный сектор играет заметную роль в обеспечении занятости и доходов населения, в производстве товаров и услуг, создании рабочих мест.

Ключевые слова: неформальная экономика; теневая экономика; неформальная занятость; неформальная экономическая деятельность; классификация; методы оценки; масштабы; Россия.

CLASSIFICATION OF THE INFORMAL EMPLOYMENT AND THE METHODS OF ITS ASSESSMENT

R.M. NUREEV,

Honored Worker of Higher School of the Russian Federation,
Doctor of Economics (DSc), Head of the Economics Department,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Tenured Professor of the National Research University Higher School of Economics,
Moscow, Russia,
e-mail: nureev50@gmail.com;

D.R. AKHMADEEV,

PhD student of the Economics Department,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia,
e-mail: akhmadeevdenis@mail.ru

The concept of informal activities is considered in the article, showing that the initially informal economic activity was investigated in relation to developing countries. However, with the gradual expansion of the study of this phenomenon, it became clear that informal employment relationships are present in varying degrees in all types of economy. The causes of popularization of the concept of «informal sector» and the differences between the main approaches to its analysis are determined. The evolution of the understanding of this phenomenon's essence from impersonation of poverty and backwardness of the underdeveloped countries to alternative economic activities is demonstrated. A number of approaches to the classification of this institute is considered (on the basis of such criteria as: the type of production unit; employment status; the subject of the production of goods and services; the type of violating institutional rules; the degree of legality of business operations; relationship with the formal economy; stage of reproduction). The analysis of the presented approaches concludes that the informal economy covers in varying degrees all spheres of social reproduction. The attempt to determine the boundaries between different types of informal employment is made.

A number of special methods exists to assess the scale of the phenomenon, which can be divided into direct (microeconomic) methods and indirect (macroeconomic) methods. The usage of direct methods is based on obtaining the necessary information by means of surveys, inspections, audits. The basis of indirect methods is the analysis of official statistical information concerning employment and financial activities indicators, relevant data of tax and financial authorities. The shadow economy is estimated in Russian Federation both at federal and regional levels. The main method used at the Federal level is balance method. The special sample surveys are used at the regional level, as well as indirect methods of calculating. It can be argued on the base of these estimates that the informal sector plays a significant role in providing employment and income, in the production of goods and services, creating jobs.

Keywords: *informal economy; shadow economy; informal employment; informal economic activities; classification; evaluation methods; scale; Russia.*

JEL classifications: *B22, J21, O17.*

Становление института неформальной занятости в широком смысле совпадает с появлением самого государства. Наличие определенного государственного строя уже налагает на граждан ряд обязательств и ограничений. Осуществляя даже самые первые формы контроля над индивидом, государство очерчивает границы дозволенной экономической, социальной и политической деятельности. Часть индивидов не принимают такие условия общественного договора и решаются на неформальную деятельность. Несмотря на свое раннее происхождение, неформальная занятость

начала привлекать внимание научного мира лишь с середины XX в., когда появились первые исследования данного явления и начался сбор эмпирических данных. Однако до сих пор в понимании сущности неформальной занятости нет полного единства взглядов. Более того, это даже касается основных принципиальных подходов. Поэтому, прежде чем оценивать масштабы распространения этого института, кратко охарактеризуем причины начала исследования теневой экономики и различия между основными подходами к его анализу.

1. Истоки

Настоящим прорывом в данной области стала работа английского социолога Кейта Харта (*Hart, 1973*). Во время полевых исследований конца 60-х гг. XX в. в городских трущобах Аккры, столицы Ганы, одной из отсталых стран тропической Африки, ученый заметил, что местные жители по большей части не имеют никакого отношения к официальной экономике, хотя безработными тоже не являются. «Городская экономика отсталых стран представляла собой громадное скопление мелких и мельчайших мастерских, лавок и иных «микрофирм», снабжающих жителей городов простыми повседневными товарами (едой, одеждой, транспортными услугами и т. д.), не проходя никакой официальной регистрации, игнорируя налоговые и иные требования правительства к бизнесу» (*Латов, 1999. С. 30*). Исследователь объединил таких работников понятием «неформальный сектор». Изначально неформальный сектор олицетворял нищету и отсталость слаборазвитых стран, противопоставлялся технологически развитому формальному сектору, олицетворением которого являлась крупная капиталистическая фирма. Предполагалось, что эти два сектора существуют в известной степени отдельно друг от друга, и постепенно, с развитием индустриализации, неформальный сектор должен отмереть, как тупиковая ветвь развития.

Интерес к неформальному сектору был в первую очередь вызван тем, что он давал идеальную возможность индустриальной экспансии со стороны развитых стран, в том числе за счет передислокации экологически грязных и трудоемких производств. Однако простое копирование модели хозяйствования развитых стран для использования в странах относительно неразвитых оказалось неэффективным. В связи с этим и начался рост исследований специфики неформального сектора в развивающихся странах.

Вскоре стало очевидно, что неформальная экономическая деятельность распространена не только в слаборазвитых государствах. Внимание исследователей обращается к развитым странам, а также СССР и странам Восточной Европы. Первые работы, посвященные теневой экономической деятельности в советской экономике, были опубликованы в 1977 г. американским советологом Грегори Гроссманом (*Grossman, 1997*) и советским экономистом, эмигрировавшим в США, Ароном Каценелинбойгеном (*Katsenelinboigen, 1977*). В том же 1977 г. американский экономист П. Гутманн в своей статье констатировал серьезный рост неучитываемой экономической деятельности в развитых капиталистических странах (*Gutmann, 1977*). Чуть позже, в 1979 г., американский экономист Эдгар Фейдж опубликовал произведенные им расчеты, в соответствии с которыми нерегулярная экономика Соединенных Штатов Америки составляла около трети ВВП, что по своему масштабу соответствует слаборазвитым странам (*Feige, 1979*). На данном этапе изучения неформальная занятость рассматривалась как локальное явление в экономике страны, выявлялись его основные характеристики, структурные элементы.

Формальная, стандартная занятость наиболее характерна для индустриального уклада общества. С переходом к постиндустриальному этапу ситуация меняется: начинают появляться различные новые формы занятости. Такие формы занятости получили развитие благодаря появлению новых информационных технологий, определивших, в свою очередь, новую специфическую организационную среду экономической деятельности. Очевидно, что научно-технический прогресс, развитие науки и технологий – процесс, который носит в значительной степени объективный характер. Следовательно, и развитие различных нестандартных форм занятости, вызванных этим, также является процессом объективным. «Он может быть скорректирован различными обстоятельствами в рамках конкретных национальных экономик, но неизменен по сути и в целом предопределен» (*Седова, 2002. С. 52*). Таким образом, неформальная занятость, раньше рассматриваемая как приют низкоквалифицированных работников отсталых стран, сейчас рассматривается как альтернативный вариант хозяйствования, обладающий своими специфическими характеристиками.

В настоящий момент неформальная трудовая деятельность значительно распространена, а также имеет весьма неоднородный характер. Для более полного понимания данного явления рассмотрим различные его классификации.

2. Концепции неформальной занятости: единство и различие

В первую очередь обратимся к *классификации МОТ, основанной на разделении производственных единиц по типу и рабочих мест по статусу занятости* (Подробнее см.: Капелюшников, 2012. С. 15). Данная концептуальная схема была предложена на 17-й Международной конференции статистиков труда. В соответствии с данной схемой отнесение работников к формальной или неформальной занятости происходит согласно характеру трудовых отношений, в которых они принимают участие, т. е. в зависимости от характеристик рабочих мест внутри целых производственных единиц, а не исходя из характеристик самих производственных единиц. Таким образом, работник считается занятым неформально, если в его отношении не соблюдаются вводимые государством формальные ограничения, регулирующие использование труда и его оплату.

Темно-серые ячейки табл. 1 соответствуют таким ситуациям, которые, по мнению специалистов МОТ, возникнуть не могут. Светло-серые ячейки соответствуют различным типам формальной занятости. Отдельно выделяется ячейка 7 – наемные работники, выполняющие работы на предприятиях неформального сектора, считающиеся работами реальной экономики. Если таковые имеются, то в сферу неформальной занятости они не попадают (см. табл. 1).

Таблица 1

Неформальная занятость по рекомендациям МОТ

Производственные единицы по типу	Рабочие места по статусу занятости								
	Индивидуальные работники		Работодатели		Помогающие семейные работники	Наемные работники		Работники производственных кооперативов	
	Неформальные	Формальные	Неформальные	Формальные	Неформальные	Неформальные	Формальные	Неформальные	Формальные
Предприятия формального сектора					1	2			
Предприятия неформального сектора	3		4		5	6	7	8	
Домашние хозяйства	9					10			

Источник: (Husmanns, 2004).

Таким образом, неформальная занятость складывается из работников, занятых в неформальном секторе (ячейки 3–8), за исключением ячейки 7:

- ✓ самозанятые и предприниматели неформального сектора, незарегистрированные официально. Неформальный статус предприятия предопределяет и статус таких работников, ведь считается, что они неотделимы от своих предприятий (ячейки 3 и 4);
- ✓ помогающие семейные работники, работающие на предприятиях неформального сектора (ячейка 5). В подавляющем большинстве случаев они работают без оформленного письменного контракта, на них не распространяется трудовое законодательство и они не получают заработной платы в обычном ее понимании;
- ✓ наемные работники, занятые на предприятиях неформального сектора (ячейка 6);
- ✓ работники неформальных производственных кооперативов (ячейка 8). Так как сами кооперативы не оформлены официально, то и их работники считаются неформально занятыми;

и неформально занятых работников вне неформального сектора (ячейки 1,2,9,10):

- ✓ помогающие семейные работники, работающие на предприятиях формального сектора (ячейка 1). В подавляющем большинстве случаев такие работники работают без оформленного письменного контракта, на них не распространяется трудовое законодательство и они не получают заработной платы в обычном ее понимании;
- ✓ неформальные работники предприятий формального сектора (ячейка 2). Трудовые отношения таких работников на практике не регулируются трудовым законодательством. Следовательно, их доходы не облагаются налогом. В большинстве случаев такие работники лишены социальной защиты и/или прав на некоторые льготы (выплата выходного пособия, оплачиваемый ежегодный отпуск и т. д.);
- ✓ самозанятые, производящие продукцию исключительно для внутреннего пользования (ячейка 9);
- ✓ занятые на условиях неформального найма в домашних хозяйствах (ячейка 10).

В аналитических целях всех неформально занятых можно объединить в три группы:

- 1) неформальные наемные работники формальных предприятий (ячейка 2);
- 2) неформальные наемные работники неформальных предприятий и домохозяйств (ячейки 6 и 10);
- 3) неформальные самозанятые работники (ячейки 1, 3, 4, 5, 8, 9).

«При необходимости для каждой из этих групп может выделяться первичная (на основной или единственной работе) и вторичная (на дополнительной работе) неформальная занятость» (Капелюшников, 2012. С. 16).

Д. Гершуни предложил классификацию по субъектам производства товаров и услуг. Исследователь выделял в неформальной экономике три сектора и, соответственно, вида занятости населения: домашняя экономика, «коммунальная» экономика, подпольная экономика (Gershuny, 1983).

Домашняя экономика (house hold economy) охватывает неоплачиваемую занятость по созданию продуктов или оказанию услуг, предназначенных для членов домохозяйств. Она не нарушает хозяйственного законодательства, она просто им не регулируется. Статистическая неподотчетность домашней экономики является логичным следствием приватности этой сферы.

«*Коммунальная экономика (communal economy)* охватывает собой добровольную и бесплатную занятость, как социальную услугу на благо всего общества или его отдельных членов, но не домохозяев.

Подпольная экономика (underground economy) предполагает деятельность, которая имеет аналог в формальной экономике и даже часто осуществляется теми же субъектами, но скрывается от властей в целях ухода от налогов или по причине использования противоправных действий.

В рамках подпольной экономики Гершуни выделял три подгруппы:

- ✓ деятельность в формальном секторе, позволяющая скрывать часть получаемого заработка от налогообложения;
- ✓ деятельность, которая осуществляется вне формальной экономики, но продукты которой предназначены для корпоративных потребителей (субподрядные надомные рабочие);
- ✓ деятельность, направленная на производство товаров и услуг, адресованных непосредственно потребителям (например, частный извоз).

При таком подходе субъектами неформальной экономики являются индивиды, домохозяйства и фирмы. Важно подчеркнуть, что Гершуни относит к неформальной экономике домашнюю деятельность по созданию продуктов для собственного потребления и «коммунальную» экономику как форму неоплачиваемого труда. Таким образом, исследователь не ограничивает неформальную экономику исключительно рыночной деятельностью.

Представляет интерес **классификация по типу нарушаемых институциональных норм, предложенная Э. Фейджем** (Подробнее см.: Feige, 1990. Pp. 6–12). Рассуждая с позиции институциональной теории, он выделяет следующие формы скрытой (подпольной) экономики (*underground economy*):

1. *Нелегальная экономика (illegal economy)*. Содержит виды деятельности, связанные с производством и распространением запрещенных законом товаров, работ, услуг.

2. *Недекларируемая экономика (unreported economy)*. Охватывает виды деятельности, целью которых является сокращение или уход от налогообложения.

3. *Нерегистрируемая экономика (unrecorded economy)*. Включает в себя деятельность, нарушающую установленные официально требования соответствующих государственных органов статистического отчета.

4. *Неформальная экономика (informal economy)*. Состоит из таких видов хозяйственной деятельности, которые ориентированы на избежание издержек, связанных с соблюдением законов и административных правил, взамен отказываясь от попадания под их защиту.

Различные формы могут пересекаться между собой. Основное различие наблюдается между неформальными видами деятельности и нелегальными. Если неформальные виды деятельности имеют дело с товарами, работами, услугами, разрешенными законом, то нелегальные виды деятельности подразумевают товары, работы, услуги, запрещенные законом в данном месте и в данное время.

Видный российский социолог **В.В. Радаев предлагает классифицировать неформальную экономику по критерию легальности хозяйственных операций** (Подробнее см.: Радаев, 1999. С. 5–8). Наиболее широкой категорией выступает неформальная экономика, состоящая из суммы хозяйственных отношений, не отражаемых соответствующим образом в официальной отчетности. Неформальная экономика образуется из двух составляющих: деятельности, вписывающейся в действующее законодательство или, по крайней мере, не противоречащей ему, а также теневой экономики. Теневая экономика не отражается в официальной отчетности и противоречит действующему законодательству. **Деятельность, находящаяся относительно «на свету»,** состоит:

- из *легальной (неофициальной) экономики (legal, rule-of-law economy)* – данная деятельность не нарушает ни действующее законодательство, ни права других хозяйственных агентов. Кроме того, такая деятельность не фиксируется в отчетности. Особенно явный пример – натуральное производство домашних хозяйств;
- *внеправовой экономики (out-of-law economy)* – данная экономическая деятельность также не регламентируется действующим законодательством, однако, в отличие от легальной (неофициальной) экономики, нарушает права других хозяйственных агентов. Попросту говоря, в основе такой деятельности лежит использование несовершенства законодательства (в крайнем случае даже возможно принципиальное отсутствие законодательного регулирования того или иного вида деятельности) с целью обогащения за счет других экономических агентов.

Теневая экономическая деятельность состоит:

- ✓ из *полуправовой экономики (semi-legaleconomy)* – цели данной деятельности соответствуют действующему законодательству, а вот средства достижения вполне законных целей связаны с нарушением (на постоянной основе либо периодически) закона. В первую очередь это всевозможные варианты уклонения от уплаты налогов (бартерные сделки, осуществление работ без необходимых документов, наем работников без соответствующего оформления);
- ✓ *нелегальной (криминальной) экономики (non-legal, criminal economy)* – деятельность, заведомо нарушающая законодательство как по целям, так и по средствам. Это производство и распределение товаров и услуг, напрямую запрещенных законом (наркобизнес, контрабанда, проституция).

Российский ученый **Ю.В. Латов предлагает типологизацию теневой деятельности на основе ее отношения к официальной экономике** (Латов, 2001. С. 10). На основании такого подхода можно выделить следующие сектора теневой экономики:

- 1) вторая («беловоротничковая») теневая экономика;
- 2) серая (неформальная) теневая экономика;
- 3) черная (подпольная) теневая экономика.

По мнению ученого, наиболее тесно с официальной экономикой связана вторая («беловоротничковая») теневая экономика, под которой понимается скрывающаяся экономическая деятельность работников официальной экономики, имеющая непосредственное отношение к их профессиональной деятельности. В данном секторе теневой экономики не осуществляется производство товаров или услуг, однако происходит перераспределение общественного дохода.

Вторая теневая экономика имеет ряд разновидностей. В государственном секторе хозяйства выделяются такие ее виды, как:

1. Экономика приписок, которая выдает фиктивные результаты за реальные – приписки продукции, фальсификация сведений о качестве и цене товаров.

2. Экономика неформальных связей – обеспечение «закулисного» выполнения обычных производственных заданий: повышенная оплата труда «шабашников», организация банкета при приеме ревизора и т. д.

3. Экономика взяток, т. е. злоупотребление служебным положением должностных лиц в личных целях – коррупция, незаконные привилегии» (Латов, 2001. С. 11–12).

Таким образом, вторая теневая экономика – это запрещенная законом скрываемая экономическая деятельность работников официальной экономики на своих рабочих местах, результатом которой является перераспределение ранее созданного дохода.

Связь средней степени силы наблюдается между официальной экономикой и серой (неформальной) теневой экономикой. Под серой теневой экономикой подразумевается незапрещенная законодательно экономическая деятельность, которая не учтена в официальных статистических документах. Участники данного сектора экономики осуществляют производство товаров и предоставление услуг, схожих с товарами и услугами, производимыми официальной экономикой, и уклоняются от официального учета своей деятельности с целью получения определенных преимуществ (например: снижение налогооблагаемой базы).

Наиболее слабая связь существует между официальной экономикой и черной теневой экономикой. Черная теневая экономика представляет собой запрещенную законодательно экономическую деятельность. Условно данный вид экономики можно подразделить на два подвида:

1) насильственное перераспределение (кражи, вымогательство);

2) производство и/или реализация запрещенных законом товаров, работ, услуг (торговля наркотиками, проституция).

«Следует подчеркнуть, что основной объем теневой экономической деятельности обычно дают «вторая» и, самое главное, «серая» теневая экономика. Понятие «теневая экономика» обычно ассоциируется со словом «мафия», но на самом деле доходы организованных преступных группировок составляют в общей массе теневых доходов лишь малую часть» (Латов, 2001. С. 13).

С нашей точки зрения, имеет смысл классифицировать неформальную занятость и по стадиям воспроизводства. Единство и взаимосвязь стадий воспроизводства наглядно показаны К. Марксом во введении к «Экономическим рукописям 1857–1859 гг.» (Маркс, Энгельс, 1958. Т. 12, с. 709–726). Производство является также и потреблением. Работник во время производства какого-либо продукта или услуги расходует, потребляет свои силы и способности в целях производства. Кроме того, производство – это «потребление средств производства, которые используются, изнашиваются, а отчасти (как например, при сжигании) вновь распадаются на основные элементы. Точно так же обстоит дело с потреблением сырого материала, который не сохраняет своего естественного вида и свойств, а, наоборот, утрачивает их. Поэтому акт производства, во всех своих моментах, есть также акт потребления» (Маркс, Энгельс, 1958. Т. 12, с. 716). В то же время и потребление может быть рассмотрено как производство, а именно: работник, потребляя пищу, производит «свое собственное тело, – это совершенно ясно; но это же приложимо и ко всякому другому виду потребления, который с той или другой стороны, каждый в своем роде, производит человека» (Маркс, Энгельс, 1958. Т. 12, с. 716). Распределение предстает не только как распределение произведенных продуктов, но также как распределение орудий производства и распределение работников по различным отраслям производства. При данном рассмотрении проблемы распределения продуктов представляются в определенной степени результатом распределения орудий производства и работников, которое определяет организацию производства. Обмен может быть рассмотрен в виде момента производства:

- как обмен деятельностью и способностями непосредственно в процессе производства;
- обмен продуктов непосредственно в процессе производства;
- взаимный обмен между предпринимателями.

Таким образом, производство, распределение, обмен и потребление предстают как части целого, между которыми имеет место взаимодействие.

Это позволяет также охарактеризовать неформальную занятость как единство всех сфер производства. Можно выделить *неформальную занятость*:

- ✓ в сфере производства (нерегистрируемая занятость в формальном секторе, самозанятость, занятость по найму у физических лиц, запрещенная законодательно деятельность),
- ✓ сфере распределения (различные экономические преступления),
- ✓ сфере обмена (экономика дара),
- ✓ сфере потребления (домашняя экономика).

Но важно еще раз подчеркнуть, что при таком подходе мы не только пытаемся разделить неформальную занятость на отдельные сферы, но и показать ее органическую взаимосвязь в условиях неформального сектора экономики.

Подведем итоги. Предложенные классификации являются далеко не полным возможным перечнем, однако показывают, что неформальная экономика охватывает все сферы общественного воспроизводства в его взаимосвязи. Это позволяет сделать ряд важных выводов:

1. Среди исследователей не сложилось единого мнения по поводу того, что же такое неформальная экономика и неформальная занятость. Дать точные определения трудно по той причине, что обычно они определяются как альтернатива или отрицание по отношению к общепринятым институтам и структурам. «Поэтому то, что считают неформальной экономической деятельностью, очень часто зависит от характера целостной системы, к которой она относится» (Henry, 1988. P. 33). Ряд исследователей считают, что неформальная экономика – наиболее широкое понятие. Некоторые исследователи полагают, что неформальная экономика является составной частью теневой экономики, иногда используя для этого разные термины. Воспроизводственный подход в значительной мере преодолевает эти разногласия.

2. Расходятся исследователи и в вопросе оценки экономической деятельности, принципиально не регулируемой законодательством. Здесь можно выделить американский подход (Э. Фэйдж, А. Портес), в соответствии с которым неформальная экономическая деятельность сводится исключительно к рыночной деятельности, и британский подход (Д. Гершуни, Э. Мингиони), в соответствии с которым такие формы нерегулируемой законодательством экономической деятельности, как домашняя и коммунальная экономики, включаются в состав неформальной деятельности.

3. Наиболее существенная демаркационная линия отделяет нелегальную деятельность от других видов хозяйственной деятельности. Большая часть исследователей отделяют нелегальные виды деятельности от неформальных. Отметим, что и в соответствии с рекомендациями МОТ различные формы криминальной активности в понятие неформальной экономики не входят. Говоря о неформальных работниках, имеют в виду работников, вовлеченных в легальные виды деятельности. Деятельность таких работников не подпадает под контроль государства, т. е. не фиксируется и не регулируется. Однако, если такая деятельность этих работников и приводит к возникновению каких-либо нарушений, то они связаны не с содержанием этой деятельности, а с несоблюдением данными работниками или их работодателями формальных законодательных требований. Тем не менее, некоторые исследователи все же включают криминальную деятельность в рамки неформальной занятости.

На основании вышеизложенного, связь между нелегальной, неформальной и формальной занятостью представляется авторам следующим образом (см. рис. 1). Существует нелегальная деятельность, целью которой является производство запрещенных законом товаров, работ, услуг. Данная деятельность является асоциальной и не входит в состав неформальной деятельности. Также существует некое правовое поле, регулируемое посредством законодательства. Формально занятые работники полностью функционируют в данном правовом поле. Кроме того, в рамках данного поля функционирует часть неформально занятых работников. Это такие работники, деятельность которых теоретически регулируется действующим законодательством, однако на практике существуют некоторые его нарушения (неформальная занятость на предприятиях формального сектора), а также занятые индивидуальным (неинкорпорированным) предпринимательством и занятые по найму у физических лиц. Другая часть неформально занятых функционирует вне рамок существующего правового поля, ввиду того, что их деятельность принципиально не регулируется законодательно (деятельность в домашней и коммунальной экономиках). Такой подход позволяет сделать более точные оценки масштабов распространения неформальной экономики.



Рис. 1. Связь нелегальной, неформальной и формальной занятости

3. Методы оценки масштабов неформальной экономики

«Возможности оценки масштабов неформальной экономики достаточно ограничены в силу самого характера этого явления, предполагающего сокрытие от учета, контроля и регистрации» (Фалинский, 2008. С. 41). Однако изменения, произошедшие в экономике (сложившееся ее деление на формальную и неформальную составляющие), делают необходимым оценку масштабов данного явления.

Методы оценки размеров теневой экономической деятельности можно сгруппировать следующим образом:

- ✓ прямые (микроэкономические);
- ✓ косвенные (макроэкономические).

Применение прямых методов базируется на «использовании информации, которая получена посредством опросов, обследований, проверок и анализа. Однако, поскольку все субъекты хозяйствования избегают конкретных вопросов о запрещенной деятельности, то сфера этих методов исследования неформальных трудовых отношений ограничена. Косвенные методы основаны на использовании данных налоговых и финансовых органов, сводных показателях статистики» (Базылева, 2006).

К прямым методам относятся оценка теневой экономики по структуре потребления домохозяйств, оценка теневой экономики по расхождению доходов и расходов домохозяйств (см. рис. 2).

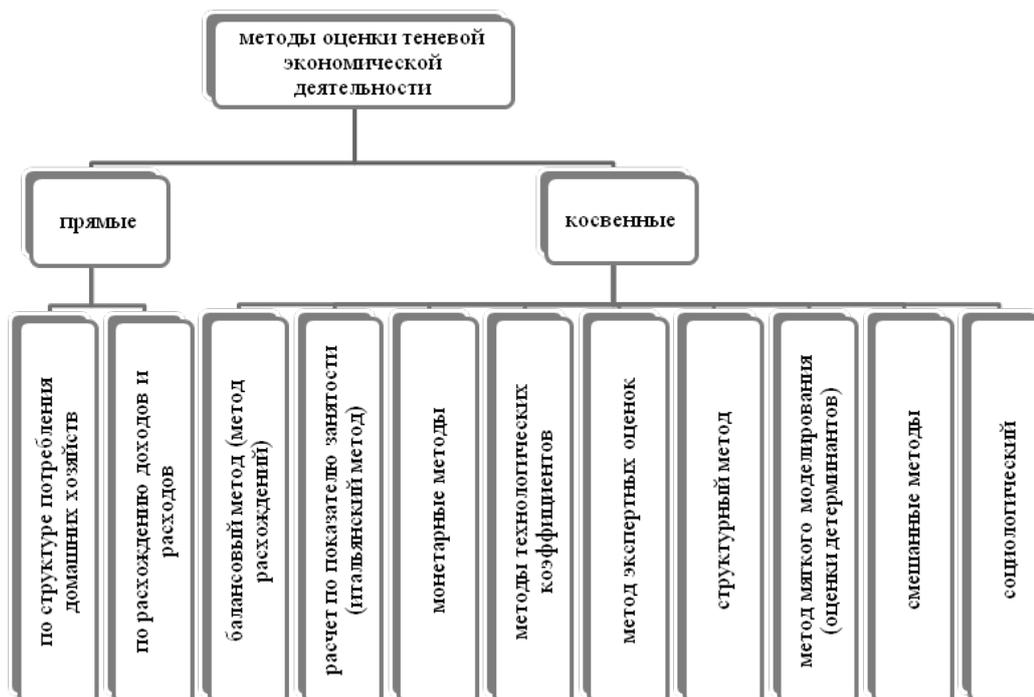


Рис. 2. Методы оценки размеров теневой экономической деятельности

При *оценке теневой экономики по структуре потребления домашних хозяйств* участники специальных опросов выступают в роли потребителя, а не продавца или производителя теневых товаров либо услуг. При таком подходе респонденты, отождествляющие себя с простыми потребителями, в большей своей части не пытаются предоставить ложную информацию об объеме потребления товаров и услуг. В консолидированной структуре расходов домашних хозяйств выделяются те расходы, которые удовлетворяются за счет собственных доходов, а также учитываются блага, переданные ближайшим окружением на бесплатной основе в качестве дара и приобретенные за счет доходов от теневого сектора экономики.

Оценка теневой экономики по расхождению доходов и расходов дает возможность установить ту часть населения, которая в данный период времени живет не по средствам. «Конечно, полную картину утаивания доходов получить не удастся. Люди далеко не все рассказывают о своем домашнем бюджете. Более того, именно активно действующие в теневой экономике проявляют повышенную осторожность в ходе опроса» (Барсукова, 2004. С. 307). Существует две вариации данного метода. В первом случае выявляются домашние хозяйства, в которых расходы значительно превышают доходы. При наличии длительной тенденции такого превышения и отсутствии возможности ее объяснения рядом внутрисемейных обстоятельств предполагается получение теневого дохода. Далее определяется разница между доходами и расходами и доля домашних хозяйств, имеющих такую разницу. На этой базе рассчитывается общее превышение расходов над доходами по выборке. Вторая вариация данного подхода основана на анализе расходов на определенные группы товаров и услуг, а не на совокупных расходах. Расходы групп населения, подозреваемых в получении теневых доходов, на определенные группы товаров и услуг сравнивают с расходами на соответствующие группы товаров и услуг у групп населения, не подозреваемых в получении теневых доходов. На основе расхождений в расходах определяют размер теневых доходов.

Однако эти методы оценки являются в определенной степени условными, так как превышение расходов над доходами может быть обусловлено отнюдь не только участием в неформальной экономической деятельности. В частности, некоторые семьи могут жить в долг, не желая отказываться от привычного образа жизни, или использовать имеющиеся накопления.

Применение прямых методов наиболее эффективно при единовременных обследованиях, когда необходимо соблюсти ряд определенных условий. Систематическое же их использование не гарантирует максимальный эффект при минимуме затрат. «Невозможность определить полный масштаб теневой экономики прямым подходом, опираясь на опросы потребителей, привела к популярности косвенных методов оценки» (Ильина, 2003. С. 16).

К косвенным методам относятся *метод расхождений (балансовый метод)*, *метод расчета по показателю занятости (итальянский метод)*, *монетарные методы*, *метод технологических коэффициентов*, *метод экспертных оценок*, *структурный метод*, *метод мягкого моделирования (оценки детерминантов)*, *смешанные методы* (см. рис. 2).

1. Балансовый метод (метод расхождений) применяется посредством сравнения таких показателей, как доходы и расходы, полученные и использованные ресурсы. На основе полученных расхождений определяются объемы теневой экономической деятельности.

- ✓ *Метод альтернативных расчетов* построен на несоответствии двух способов определения валового внутреннего продукта – по расходам и по доходам, взятым из показателей статистической отчетности по национальной экономике. Большинство экономических агентов пытаются завуалировать свои доходы, но у них, как правило, нет причин скрывать свои расходы. Разница между ВВП по расходам и ВВП по доходам дает оценку размеров теневой экономики (Костин, 2011. С. 36).
- ✓ *Метод оценки теневой экономики по расхождению спроса и предложения* основан на установлении баланса между спросом и предложением. Допустимо незначительное их расхождение по экономике в целом. Однако, если расхождение значительное, то это интерпретируется как наличие теневой экономической деятельности.

Именно балансовым методом воспользовались авторы программного документа «Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика», определяя динамику неформального сектора в России (см. рис. 3).

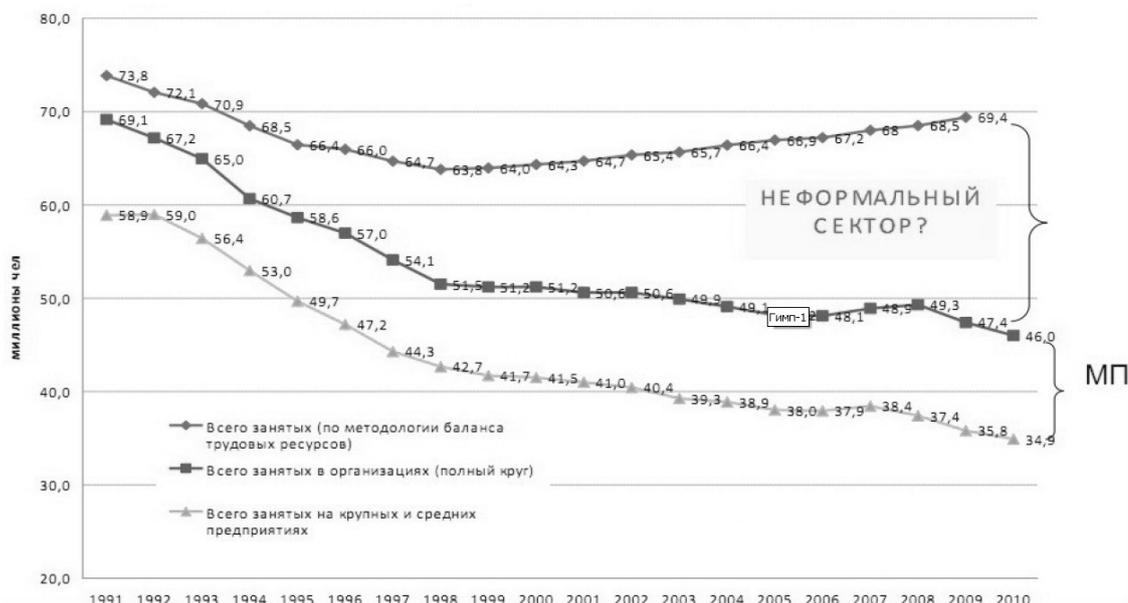


Рис. 3. Динамика занятости в России, 1991–2010 гг. (млн чел.)

Источник: (Мау, Кузьминов, 2013. С. 252).

2. Метод расчета по показателю занятости (итальянский метод). Данный метод оценки теневого сектора экономики разработан Итальянским институтом статистики ISTAT. При использовании итальянского метода проводится сопоставление данных о рабочих местах, полученных статистиками, с соответствующими данными юридических, налоговых и других органов. Полученные единицы труда и выработка на одного работающего используются для расчета выпуска добавленной стоимости. Это, в свою очередь, дает возможность откорректировать объем продукции, недоучтенной предпринимателями. Важным моментом для воплощения этого метода является наличие четкой рабочей системы сбора информации в домашних хозяйствах. Также необходимо, чтобы выборка была достаточно репрезентативной.

В России применяется именно этот метод оценки размера неформального сектора экономики. Органы государственной статистики организуют выборочные обследования населения по проблемам занятости. Единицами отбора выступают домашние хозяйства, а единицами наблюдения – члены этих домашних хозяйств в возрасте от 15 до 72 лет. Полученные в ходе обследования данные анализируются, и на их основании производится оценка численности и состава экономически активного населения в неформальном секторе экономики. При этом расчет величины недооцененного валового продукта не производится.

3. Монетарные методы основываются на анализе данных о наличном денежном обороте. Предполагается, что при теневых транзакциях используются в основном наличные деньги, ввиду чего в неформальном секторе возникает повышенный спрос на бумажные и металлические деньги. Следовательно, чем больше в экономике необходимы наличные деньги, тем, при прочих равных, больше неформальный сектор экономики.

Эти методы очень удобны тем, что они относительно недороги и не требуют сбора специальных данных. Серьезным недостатком этих методов является то, что на денежную массу влияет множество факторов, учесть которые полностью может быть весьма проблематичным. Кроме того, данные методы неэффективны в странах с переходной экономикой.

4. Метод технологических коэффициентов основан на сравнении официальных масштабов ВВП с его полным масштабом. Для определения полного масштаба ВВП проводят наблюдение за косвенным показателем, легко поддающимся учету. Затем полученные фактические данные сравниваются с данными, полученными официально. Классический пример применения этой методоло-

гии – вычисления при помощи показателей использования электричества. Именно этот косвенный показатель расценивается как наиболее достоверный физический индикатор экономической деятельности, как в отдельной стране, так и во всем мире. В первую очередь это обусловлено тем, что затраты электроэнергии трудно скрыть, поэтому, ориентируясь на динамику затрат электроэнергии и сравнивая её с динамикой производства, можно выявить наличие неформальной экономической деятельности. Однако для ряда услуг, не требующих электроэнергии, необходимо применять другие показатели, в частности: динамика продаж строительных материалов, грузооборот по всем видам транспорта, пассажирооборот.

В последнее время этому методу уделяется все большее внимание, поскольку он базируется на показателях, измеряемых в натуральных единицах, что делает все проводимые расчеты в достаточной степени достоверными. Данный метод является одним из наиболее применяемых в странах с переходной экономикой.

5. **Метод экспертных оценок** является весьма эффективным для оценки общей тенденции в развитии теневой деятельности. Методология оценки определяется самим экспертом. Естественно, точность экспертной оценки напрямую зависит от квалификации привлеченного эксперта. Данный метод эффективен при одновременном использовании, когда необходимо соблюсти ряд определенных условий. Систематическое же их использование не гарантирует максимальный эффект при минимуме затрат.

6. **Структурный метод** основан на использовании информации о размерах теневой экономики в различных отраслях производства. Использование данного метода позволяет учесть отраслевые особенности, а также выявить отраслевые предпочтения субъектов теневой экономики. Данный метод является оптимальным при расчете теневой экономики для конкретного вида деятельности.

7. **Метод мягкого моделирования (оценки детерминантов)** связан с выделением совокупности факторов, определяющих теневую экономику, и направлен на расчет ее относительных объемов. С помощью данного метода можно спрогнозировать динамику теневой экономики при возможном изменении тех или иных факторов. Использование данного метода наиболее оправдано при оценке составляющих теневой экономики, для которых определяющие факторы поддаются количественной оценке.

8. **Смешанные методы** представляют собой комбинацию различных методов в определенных сочетаниях. Позволяют смоделировать «возможное поведение теневого сектора экономики в тех или иных условиях» (Бирюков, 2010. С. 5), однако, оценить непосредственный объем теневой деятельности не позволяют. Целесообразно использовать данные методы, когда необходимо определить динамику неформальной деятельности под влиянием конкретных факторов.

9. **Социологический метод** заключается в анализе особых норм, по которым совершаются внелегальные сделки, и их распространенности в обществе, частоте их применения при заключении сделок» (Олейник, 2013. С. 162).

«Хотя каждый метод имеет свои сильные и слабые стороны, и предвзятость в оценках теневой экономики почти наверняка преобладает, более точная информация не доступна в настоящее время. Совершенно ясно, что теневая экономика не может быть оценена абсолютно точно и оценки различными методами могут иметь погрешность +/- 15 процентов» (Schneider, Buehn, 2013. P. 8).

Оценка параметров теневой экономики осуществляется в России как на федеральном, так и на региональном уровне. Основной метод, используемый на федеральном уровне, – балансовый. На региональном уровне используются специальные выборочные обследования, а также косвенные методы расчета показателей объема производства по отраслям. «Неформальный сектор в его современном виде – можно рассматривать как новое явление для российской экономики. Отдельные формы неформальной занятости существовали в России и в дореформенный период (портные, няни, репетиторы...). Однако в процессе перехода к рыночным отношениям состав, масштабы, характер неформальной занятости и ее роль в экономике резко изменились. За несколько лет занятость в неформальном секторе достигла значительных масштабов, к его услугам в той или иной мере прибегает большинство населения» (Савинцева, Шайхутдинов, 2012. С. 86). Так, по данным Росстата, в 2003–2012 гг. в неформальном секторе было занято 10,5–13,8 млн чел., что составляет 15,8–19,3% от общей численности занятых в экономике (см. табл. 2).

Численность занятых в неформальном секторе в России (2003–2012 гг.)

Показатель	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
численность, млн чел.	10,5	11,3	12,5	12,6	12,9	13,8	13,4	11,5	12,9	13,6
% от общей численности	15,8	16,8	18,3	18,2	18,3	19,5	19,3	16,4	18,2	19

Источник: составлено автором по (Федеральная служба..., 2013. С. 191).

Размер неформального сектора вплоть до 2008 г. показывал тенденцию к стабильному росту, как в абсолютных, так и относительных масштабах. Вероятно, это связано с финансовым кризисом, результатом которого стало сокращение работников всех сфер экономики, что вынудило людей искать какие-либо приработки. В 2009 г. наблюдалось небольшое снижение занятых в неформальном секторе с последующим значительным снижением в 2010 г. практически 2 млн занятых, что составило 2,9%. Но, несмотря на такое снижение, уровень занятых в неформальном секторе не опустился ниже минимального значения, зафиксированного в первый год наблюдения, – 11,5 млн чел. против 10,5 млн, соответственно. В последующие же годы вновь наблюдался рост неформального сектора. Так, в последний год наблюдения масштабы неформального сектора в абсолютном выражении (13,6 млн чел.) практически достигли максимального значения, зафиксированного в 2008 г. (13,8 млн чел.). Общая численность занятых в неформальном секторе за 2003–2012 гг. увеличилась чуть более чем на 3 млн чел., что составляет 29,5%.

Следует отметить, что некоторые независимые эксперты называют более значительные цифры. Так, по оценке Ф. Сломинчика, неформальная занятость в России в 2000-е гг. варьировалась в диапазоне 20–24% (Slonimczyk, 2011. P. 25). По оценкам В. Гимпельсона и А. Зудиной, в 2009 г. неформальный сектор обеспечивал работой порядка 30% всех работников (Гимпельсон, Зудина, 2011. С. 14).

Кроме того, существует определенная дифференциация между субъектами Российской Федерации по уровню неформальной занятости, обусловленная различием в ряде экономических показателей, характеризующих уровень развития субъекта. В частности, «установлена прямая зависимость между уровнем неформальной занятости и уровнем безработицы в регионе, а также обратная зависимость между уровнем неформальной занятости и величиной валового регионального продукта, величиной инвестиций в регионе, количеством малых предпринимателей в регионе, среднемесячной заработной платой» (Ахмадеев, 2014. С. 103). Впрочем, детальный анализ этой проблемы является предметом специального исследования.

ЛИТЕРАТУРА

Ахмадеев Д.Р. (2014). Анализ факторов, влияющих на развитие неформальной занятости в субъекте Федерации // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, № 4, с. 92–104.

Базылева М.Н. (2006). Новая экономика и неформальные трудовые отношения // *Проблемы современной экономики*, № 1/2 (<http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=937>).

Барсукова С.Ю. (2012). Неформальная экономика: понятие, история изучения, исследовательские подходы // *Экономика. Социология. Менеджмент* (<http://ecsocman.hse.ru/data/2012/06/13/1273319782/Barsukova.pdf>).

Барсукова С.Ю. (2004). Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ.

Бирюков С.Е. (2010). Альтернативные методы оценки нелегального сектора экономики // *Вестник Челябинского государственного университета*, № 27, с. 21–25.

Гимпельсон В.Е., Зудина А.А. (2011). «Неформалы» в российской экономике: сколько их и кто они? М.: Изд. дом ВШЭ.

Ильина Г.Г. (2003). Некоторые подходы и статистические методы оценки теневой экономики в России // *ЭКО*, № 4, с. 13–18.

Капелюшников Р.И. (2011). Неформальная занятость в России: что говорят альтернативные определения? М.: Изд. дом ВШЭ.

Костин А.В. (2011). Опыт измерения теневой экономики в западной литературе // *Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки*, № 4, с. 33–43.

Латов Ю.В. (1999). Эволюция исследований неформального сектора экономики за рубежом / Жилина И.Ю. (отв. ред. и сост.) // *Теневая экономика: экономический и социальный аспекты. Проблемно-тематический сборник*. М.: РАН ИНИОН. Центр социальных науч.-информ. исслед., отд. экономики.

Латов Ю.В. (2001). Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М.: МОНФ.

Маркс К., Энгельс Ф. (1958). Сочинения, т. 12. М.: Государственное издательство политической литературы.

Мау В.А., Кузьминов Я.И. (ред.) (2013). Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Книга 1. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 430 с. (http://2020strategy.ru/data/2013/11/08/1214321112/Стратегия-2020_Книга%201.pdf).

Олейник А.Н. (2013). Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: Инфра-М.

Радаев В.В. (1999). Теневая экономика России: изменение контуров // *ProetContra*, № 1, с. 5–24.

Савинцева С.А., Шайхутдинов А.Т. (2012). Социально-экономические последствия неформальной занятости населения // *Успехи современного естествознания*, № 4, с. 86–87.

Седова Н.Н. (2002). Неформальная экономика в теории и российской практике // *Общественные науки и современность*, № 3, с. 49–58.

Фалинский И.Ю. (2008). Методы выявления и оценки параметров теневой экономики // *Безопасность бизнеса*, № 3, с. 41–47.

Федеральная служба государственной статистики (2013). Экономическая активность населения России (по результатам выборочных обследований). 2012: Стат. сб. М.: Росстат, 191 с.

Ширяева Я.Д. (2009). Ненаблюдаемая экономика и ее оценка // *Пространство экономики*, № 7, с. 82–97.

Feige E.L. (1979). How big is the irregular economy? // *Challenge*, № 22, pp. 5–13.

Feige E.L. (1990). Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach // *World Development*, № 7, pp. 989–1002.

Gershuny J. (1983). *Social Innovation and the Division of Labour*. Oxford Library of Political Economy. Oxford: Oxford University Press.

Grossman G. (1997). The «Second Economy» of the USSR // *Problems of Communism*, № 5, pp. 25–40.

Gutmann P. (1977). The Subterranean Economy // *Financial Analysis Journal*, vol. 33, pp. 24–27.

Hart K. (1973). Informal economy opportunities and the urban employment in Ghana // *Journal of Modern Africa Studies*, № 11(1), pp. 61–89.

Henry S. (1988). Can the Hidden Economy Be Revolutionary? Toward a Dialectical Analysis of the Relations between Formal and Informal Economies // *Social Justice*, № 3–4, pp. 29–54.

Husmanns R. (2004). Measuring the Informal Economy: From Employment in the Informal Sector to Informal Employment // *Bureau of Statistics Working Paper*, no. 53. Geneva: International Labour Office.

Katsenelinboigen A. (1977). Coloured Markets in the Soviet Union // *Soviet Studies*, № 1, pp. 62–85.

Mingione E. (1983) Informalization, restructuring and the survival strategies of the working class // *International Journal of Urban and Regional Research*, № 7, pp. 311–339.

Schneider F., Buehn A. (2013). Shadow Economies in highly developed OECD countries: What are the driving forces? // *Working Paper*, no. 1317, Johannes Kepler University of Linz Department of Economics (Revised Version: August 1). Paper prepared for 69th IIPF Congress in Taormina, Sicily/Italy (August 22–25, 2013) (<http://www.economics.uni-linz.ac.at/papers/2013/wp1317.pdf>).

Slonimczyk F. (2011). The Effect of Taxation on Informal Employment: Evidence from the Russian Flat Tax Reform / In: Lehmann H., Tatsiramos K. (eds.) *Research in Labor Economics*, vol. 34. Informal Employment in Emerging and Transition Economies. Bingley: Emerald Group Publishing Limited, pp. 55–99.

REFERENCES

- Akhmadeev D.R. (2014). The analysis of the factors influencing on the development of the informal employment in the region. *Journal of Economic Regulation*, no. 4, pp. 92–104. (In Russian.)
- Barsukova S.Yu. (2004). The informal economy: economic and sociological analysis. Moscow: Publishing House of the Higher School of Economics. (In Russian.)
- Barsukova S.Yu. (2012). The informal economy: concept, history of study, research approaches. *Economics. Sociology. Management* (<http://ecsocman.hse.ru/data/2012/06/13/1273319782/Barsukova.pdf>). (In Russian.)
- Bazileva M.N. (2006). New economy and informal labour relations. *Problems of the modern economy*, no. 1/2 (<http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=937>). (In Russian.)
- Biryukov S.E. (2010). Alternative methods of evaluation of the informal sector. *Bulletin of the Chelyabinsk state University*, no. 27, pp. 21–25. (In Russian.)
- Falinskiyi I.Yu. (2008). The methods of detection and parameter estimation of the shadow economy. *Business Security*, no. 3, pp. 41–47. (In Russian.)
- Federal State Statistics Service of the Russian Federation (2013). Economic activity of the population of the Russian Federation (on results of sampled inspections). 2012. Moscow: Rosstat Publ., 191 p. (In Russian.)
- Gimpelson V.E. and Zudina A.A. (2011). Informal workers: who are they and how much of them exist? Moscow: Publishing House of the Higher School of Economics. (In Russian.)
- Il'ina G.G. (2003). Several approaches and statistical methods of estimating the shadow economy in Russia. *Eco*, no. 4, pp. 13–18. (In Russian.)
- Kapelyushnikov R.I. (2011). Informal employment in Russia: what do the alternative definitions say? Moscow: Publishing House of the Higher School of Economics. (In Russian.)
- Kostin A.V. (2011). The experience in the measurement of the shadow economy in Western literature. *Bulletin of Novosibirsk State University. Series: Socio-Economic Sciences*, no. 4, pp. 33–43. (In Russian.)
- Latov Yu.V. (1999). The evolution of the studies of the informal sector of the economy abroad / In: Zhilina I.Yu. (resp. ed. and comp.) *The Shadow economy: economic and social aspects. The topical collection*. Moscow: Russian Academy of Sciences, Institute of Scientific Information on Social Sciences Publ. (In Russian.)
- Latov Yu.V. (2001). The economy outside the law. Essays on the theory and history of the shadow economy. Moscow: Moscow public science Foundation. (In Russian.)
- Marx K. and Engels F. (1958). Works, vol. 12. Moscow: State publishing house for political literature [Gosudarstvennoe izdatelstvo politicheskoi literatury]. (In Russian.)
- Mau V.A. and Kuzminov Ya.I. (eds.) (2013). Strategy-2020: New model of growth – the new social policy. The final report on the results of expert work on urgent problems of the socio-economic strategy of Russia up to 2020. Book 1. Moscow: «Delo» Publishing House, the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, 430 p. (http://2020strategy.ru/data/2013/11/08/1214321112/Стратегия-2020_Книга%201.pdf). (In Russian.)
- Oleinik A.N. (2013). Institutional Economics: a Training manual. Moscow: Infra-M Publ. (In Russian.)
- Radaev V.V. (1999). The shadow economy in Russia: changing contours. *Pro et Contra*, no. 1, pp. 5–24. (In Russian.)
- Savintseva S.A. and Shaikhutdinov A.T. (2012). Socio-economic consequences of informal employment. *Successes of modern natural science*, no. 4, pp. 86–87. (In Russian.)
- Sedova N.N. (2002). The informal economy in the theory and Russian practice. *Social Sciences and modernity*, no. 3, pp. 49–58. (In Russian.)
- Shiryayeva Ya.D. (2009). Non-observed economy and its evaluation. *The space of economy*, no. 7, pp. 82–97. (In Russian.)
- Feige E.L. (1979). How big is the irregular economy? *Challenge*, no. 22, pp. 5–13.
- Feige E.L. (1990). Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach. *World Development*, no. 7, pp. 989–1002.

Gershuny J. (1983). *Social Innovation and the Division of Labour*. Oxford Library of Political Economy. Oxford: Oxford University Press.

Grossman G. (1997). The «Second Economy» of the USSR. *Problems of Communism*, no. 5, pp. 25–40.

Gutmann P. (1977). The Subterranean Economy. *Financial Analysis Journal*, vol. 33, pp. 24–27.

Hart K. (1973). Informal economy opportunities and the urban employment in Ghana. *Journal of Modern Africa Studies*, no. 11 (1), pp. 61–89.

Henry S. (1988). Can the Hidden Economy Be Revolutionary? Toward a Dialectical Analysis of the Relations between Formal and Informal Economies. *Social Justice*, no. 3–4, pp. 29–54.

Husmanns R. (2004). *Measuring the Informal Economy: From Employment in the Informal Sector to Informal Employment*. Bureau of Statistics Working Paper, no. 53. Geneva: International Labour Office.

Katsenelinboigen A. (1977). Coloured Markets in the Soviet Union. *Soviet Studies*, no. 1, pp. 62–85.

Mingione E. (1983) Informalization, restructuring and the survival strategies of the working class. *International Journal of Urban and Regional Research*, no. 7, pp. 311–339.

Schneider F. and Buehn A. (2013). Shadow Economies in highly developed OECD countries: What are the driving forces? *Working Paper*, no. 1317, Johannes Kepler University of Linz Department of Economics (Revised Version: August 1). Paper prepared for 69th IIPF Congress in Taormina, Sicily/Italy (August 22–25, 2013) (<http://www.economics.uni-linz.ac.at/papers/2013/wp1317.pdf>).

Slonimczyk F. (2011). The Effect of Taxation on Informal Employment: Evidence from the Russian Flat Tax Reform / In: Lehmann H., Tatsiramos K. (eds.) *Research in Labor Economics*, vol. 34. Informal Employment in Emerging and Transition Economies. Bingley: Emerald Group Publishing Limited, pp. 55–99.

ДЕХРИСТИАНИЗАЦИЯ В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ КАПИТАЛИЗМА

И.В. РОЗМАИНСКИЙ,

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

В статье исследуются разные стороны феномена дехристианизации как фактора, негативно влияющего на институты капитализма. Дело в том, что рыночный капитализм не может эффективно функционировать без адекватной работы системы долгосрочных контрактов. Эта система, в свою очередь, может нормально действовать лишь при определенных неформальных институтах и характеристиках человеческого поведения. К ним относятся, главным образом, низкая степень оппортунизма, высокая склонность брать на себя обязательства и выполнять их, высокая степень взаимного доверия и отсутствие инвестиционной близорукости. Большинство этих характеристик было сформировано на Западе христианской этикой. Процесс дехристианизации – существование которого на Западе и, прежде всего, в Западной Европе, анализируется и доказывается в статье – разрушает эти нормы и тем самым подрывает институциональные основы капитализма. Следствием этого является падение экономической эффективности и растущая подверженность современного капитализма глубоким рецессиям.

Ключевые слова: институциональная экономика; капитализм; институты капитализма; оппортунизм; дехристианизация.

DECHRISTIANIZATION IN THE WESTERN EUROPE AND CONTEMPORARY INSTITUTIONS OF CAPITALISM

I.V. ROZMAINSKY,

Candidate of Economics (PhD), Associate Professor,
National Research University Higher School of Economics,
Saint-Petersburg, Russia,
e-mail: rozvit@mail.ru

The paper explores various issues of dechristianization as the factor which affects negatively on the institutions of capitalism. The point is that market capitalism cannot function effectively without adequate work of the forward contracts' system. In turn, this system can normally function only under special informal institutions and features of human behavior. These ones are mainly low degree of opportunism, high propensity to undertake, high propensity to fulfill commitments, high degree of mutual trust, and absence of investor myopia. The most of these features had been shaped – in the Western countries – by the Christian ethics. The process of dechristianization in the Western countries (especially in the Western Europe) – which has been analyzed and showed in the paper – destroys both these norms and institutional foundations of capitalism. The consequence is both the fall of economic efficiency and rising susceptibility of contemporary capitalism to deep recessions.

Keywords: *institutional economics; capitalism; institutions of capitalism; opportunism; dechristianization.*

JEL classifications: *B50, O10, P10, Z12.*

Введение

В данной работе предлагается новая концепция, которая, с одной стороны, направлена на объяснение «Великой рецессии» и других экономических проблем современного западного капитализма, а, с другой стороны, ориентирована на объяснение причин серьезных изменений его некоторых неформальных институтов. Основная гипотеза состоит в том, что происходящая на Западе в последние десятилетия дехристианизация общественной и культурной жизни угрожает неформальным институтам, жизненно важным для эффективного функционирования капитализма как западной системы хозяйства, через подрыв контрактных отношений.

Структура работы такова. Сначала мы обсудим основные институты капитализма, выделив особую роль среди них системы контрактов. Затем поговорим о том, насколько важны для успешного функционирования этой системы нормы поведения, которые являются продуктом христианской этики и культуры, по крайней мере, на Западе. Далее проанализируем содержание и причины дехристианизации, охватившей Запад в течение последних десятилетий, с 1960–1970-х гг. и вплоть до настоящего времени. После этого исследуем влияние этой дехристианизации на нормы поведения и покажем, почему, на наш взгляд, такое влияние понижает эффективность институтов капитализма. В самом последнем разделе мы подведем некоторые итоги и, в то же время, укажем на возможные ограничения нашего подхода.

Основные институты капитализма и особая роль контрактов

Децентрализованная экономика с высокой степенью разделения труда и большой ролью промышленного производства не может функционировать эффективно без системы долгосрочных (т. е., форвардных) контрактов. Это утверждение разделяют как многие течения институционализма, так и посткейнсианство, на базе идей которого в значительной мере написана данная работа.

С посткейнсианской точки зрения, *форвардные контракты* – важнейший институт системы рыночного капитализма, систему, которую посткейнсианцы предпочитают называть «денежной экономикой». Контракты обеспечивают определенные гарантии, касающиеся будущих материальных и финансовых потоков. Как отмечал С. Руссис: «они [контракты] являются формой контроля над заработной платой и ценами, который конвертирует неопределенность в относительную определенность, не средством вероятностного анализа, ...но достигая во времени... гарантирования будущих цен и издержек» (*Rousseas, 1998. P. 23*). Согласно Я. Кригелю, «... как природа не терпит пустоты, так и экономическая система не терпит неопределенности. Она реагирует на отсутствие информации, которую рынок не в состоянии обеспечить, созданием институтов, уменьшающих степень неопределенности: контрактов о заработной плате, контрактов на ссуды, соглашений о поставках, торговых соглашений» (*Kregel, 1980. P. 46*). Таким образом, контракты – способ снижения степени неопределенности будущего. Иными словами, форвардные контракты как бы упорядочивают хозяйственную деятельность, имеющую временную протяженность.

Для того чтобы система форвардных контрактов функционировала бесперебойно, необходим другой институт – *деньги*. Деньги в посткейнсианской традиции понимаются как *средство соизмерения контрактных обязательств* и как *средство их выполнения*. Таким образом, деньги в системе рыночного капитализма представляют собой не просто «средство обращения» или «всеобщий эквивалент», а, как отмечал Дж.М. Кейнс в своем «Трактате о деньгах», «... то, чем выплачиваются долговые и ценовые контракты [debt and price contracts] и в чем удерживается запас общей покупательной способности» (*Keynes, 1930. Vol. I, p. 3*). В экономике описываемого типа, по меткому замечанию Ф. Карвальо, контракты – грамматика, а деньги – язык (*Carvalho, 1992. P. 102*). Такая система трактуется как «экономика, основанная на системе форвардных контрактов» (*Carvalho, 1992. P. 102*). Мы вернемся к этому утверждению чуть ниже.

Еще один институт, без которого немислимо существование системы рыночного капитализма, – *государство как орган, выполняющий функцию защиты форвардных контрактов*. Главная функция государства, по мнению посткейнсианцев, состоит вовсе не в устранении негативных экстерналий, не в борьбе с монополиями, и даже не в дискреционной макроэкономической политике, а в том, что оно обеспечивает принуждение к выполнению [enforcement] контрактных обязательств. Неспособность или нежелание государства выполнять эту функцию резко увеличивает степень неопределенности будущего и ставит под угрозу само существование рыночного капитализма. Ведь такая «неадекватность» государства подрывает доверие к контрактам, вследствие чего большинство людей будут избегать их заключать. Соответственно, будет разрушаться сама основа описываемой экономики – система форвардных контрактов!

Итак, именно институциональный выбор форвардных контрактов в качестве основного способа упорядочения и координации хозяйственной деятельности (вместе с деньгами и государством как институтов, «обслуживающих» функционирование системы контрактов) *создает экономическую систему рыночного капитализма*. Но почему контракты столь важны?

Такая более чем значимая роль контрактов, по мнению посткейнсианцев, обусловлена тем, что, по словам С. Руссиса: «То, как мы справляемся с неопределенностью [cope with uncertainty], определяет систему, при которой мы живем» (*Rousseas, 1998. P. 17*). Иными словами, рыночный капитализм – это набор институтов и технологий, позволяющих справляться с неопределенностью через децентрализованную систему безличных долгосрочных контрактов.

Сама же неопределенность, как системное свойство и как ситуация, при которой мы не можем предсказать будущие результаты нашего выбора даже при помощи вероятностных распределений, поскольку у нас нет научной основы для вычисления соответствующих вероятностей¹, представляет собой продукт развития – экономического, технологического, социального. Конкретнее говоря, неопределенность является проблемой «сложной (экономической) системы», «сложного общества». Под «сложностью» мы имеем в виду два аспекта. Во-первых, применение в производстве активов длительного пользования, вследствие чего производственная и вообще хозяйственная деятельность оказывается «растянутой» во времени. Как писал Дж.М. Кейнс: «Именно из-за существования оборудования с длительным сроком службы в области экономики будущее связано с настоящим» (*Кейнс, 1978. С. 210*). Во-вторых, высокую степень специализации людей и, соответственно, большую глубину разделения труда, вследствие чего люди оказываются тесно взаимосвязанными между собой. Именно совокупность этих двух свойств и представляет собой фундаментальную характеристику *сложной экономической системы*, а рыночный капитализм – или денежная экономика – является типовой «западной» разновидностью такой системы. Таким образом, без контрактов не уменьшить неопределенность (и не снизить трансакционные издержки) в сложной экономической системе без централизованного планирования – как в рамках планового социализма, и без доминирования личных связей – как в «мафиозных» или «семейно-клановых» обществах². Иными словами, децентрализованная система безличных связей, в условиях высокой степени разделения труда и промышленного производства, может существовать только при наличии долгосрочных контрактов, эффективно защищенных государством, а также измеряемых и погашаемых деньгами.

Поведенческие характеристики, необходимые для успешного функционирования системы контрактов, и роль христианской культуры

Однако, на наш взгляд, вышеперечисленных «характеристик» – денег как актива длительного пользования и государства как эффективного «защитника контрактов» («энфорсера» [enforcer]) – все равно может оказаться недостаточно для обеспечения эффективности функционирования системы контрактов. Нужны также определенные характеристики поведения людей, характеристики, помогающие работать этой системе. Мы предлагаем следующее обобщение таких характеристик. К ним, как мы полагаем, стоит, прежде всего, отнести ограничение оппортунизма в собственном поведении и тесно связанную с ним склонность выполнять взятые на себя обязательства, а также

¹ Трактовка неопределенности как феномена, отличного от риска, является фундаментальной для посткейнсианского подхода и восходит к Ф. Найту и Дж. М. Кейнсу. Подробнее см. (*Кейнс, 1998; Розмайнский, 2010. С. 88–92*).

² Подробнее о снижении неопределенности в различных экономических системах см.: (*Розмайнский, 2009*).

склонность брать на себя обязательства, доверие к окружающим людям и нормальную (а не заниженную) оценку будущего времени.

Сам факт подписания контракта предполагает, что, люди, заключившие его, хотя бы в своих намерениях доверяют друг другу и не станут друг друга обманывать. Они будут стремиться выполнять взятые на себя обязательства и не бояться ответственности, связанной с принятием на себя таких обязательств. Наконец, горизонт планирования этих людей является достаточно длительным, контрагенты учитывают долгосрочные последствия принимаемых сегодня решений. *Честность, точность, ответственность, доверие, терпеливость – вот характеристики поведения людей, обеспечивающих эффективное функционирование системы форвардных контрактов.* Соответственно, от этого всего зависит и эффективность работы децентрализованной экономики, основанной на безличных горизонтальных связях между ее субъектами.

Соответственно, *система контрактов не может работать эффективно, когда люди активно проявляют оппортунизм и не склонны выполнять взятые на себя обязательства, а также не склонны брать их на себя. Если люди не доверяют друг другу и оценивают будущее время с возрастающей ставкой дисконта или вообще исключают будущие события из рассмотрения после достижения некоторого порогового момента, то это также мешает нормальному функционированию системы контрактов.*

Важно отметить, что низкая степень оппортунизма, готовность брать и выполнять обязательства, межличностное доверие и нормальная оценка будущего времени не столь важны для успешности других типов координации хозяйственной деятельности. Например, административно-командная система – функционирующая через директивное планирование – очень сильно сужает пространство экономической свободы людей. Принудительный характер большинства принимаемых в таких условиях решений приводит к тому, что эффективность координации в меньшей степени зависит от оппортунизма, доверия, ответственности или восприятия времени. Для успеха же реципрокации низкая степень оппортунизма, высокая степень доверия и ответственности, конечно, более важны. Однако не следует забывать, что реципрокация предполагает личностный характер отношений и, соответственно, «разделение на чужих и своих». Агент может обуздывать свой оппортунизм или свою безответственность в отношениях непосредственно с тем контрагентом, с которым осуществляется реципрокация, но вести себя оппортунистически со всеми остальными. Отсюда следует, что оппортунизм, недоверие, безответственность если и угрожают эффективности системы реципрокации, но всё-таки значительно в меньшей степени, чем для рыночного капитализма с его горизонтальными безличными связями, реализуемыми в первую очередь через форвардные контракты.

Но что же сформировало экономическую культуру, генерировавшую нормы, благоприятные для функционирования системы контрактов? Каковы истоки этой культуры? На Западе такая культура уходит своими корнями в христианство, которое, как известно, не сводится только к догмам или канонам, оно также формирует определенную этику и культуру поведения. Собственно говоря, *отношение к обязательствам, к оппортунизму и межличностное доверие – не что иное, как следствие культуры.* В западных странах эти нормы поведения были сгенерированы христианством, в частности, протестантизмом; в этой связи можно вспомнить, что писал Макс Вебер о «трезвой и строгой дисциплине, подчинявшей себе всю систематизированную святую жизнь пуританина» (Вебер, 1990. С. 164). В частности, при анализе влияния протестантского христианства на «деловое поведение» нужно обязательно учитывать приведенные Вебером фрагменты из текстов Б. Франклина: «Наряду с прилежанием и умеренностью ничто так не помогает молодому человеку завоевать себе положение в обществе, как пунктуальность и справедливость во всех его делах. Поэтому никогда не задерживай взятых тобой займы денег ни на один час сверх установленного срока, чтобы гнев твоего друга не закрыл для тебя навсегда его кошелек... Кроме того, аккуратность показывает, что ты помнишь о своих долгах, то есть что ты не только пунктуальный, но и честный человек, а это увеличивает твой кредит» (Вебер, 1990. С. 71). Таким образом, пунктуальность и ответственность – неотъемлемые черты поведения христианина, по крайней мере, западного.

*Точность в выполнении обязательств, честность и доверие – это именно продукты христианской культуры*³. Более того, даже основания для рациональности – как свойство челове-

³ «Время, данное человеку, очень ценно. Поэтому важно вести его учет, дорожить драгоценными минутами каждый день. Приятно иметь дело с аккуратными, точными, надежными, ответственными и пунктуальными людьми. При таком отношении к дружбе, делу или работе замечательно укрепляются добрые отношения, появляется доверие...

ческого поведения, проявляющееся в тщательном сопоставлении выгод и издержек при принятии решений, – можно найти в Евангелии⁴. Поэтому, нам представляется, *нормы христианской культуры защищают капиталистическую систему от распада*, ведь только если люди аккуратно относятся к своим обязательствам, стараются вести себя честно и сдерживают свой оппортунизм, децентрализованная система, основанная на безличных связях, может нормально функционировать.

Дехристианизация на современном Западе: содержание

Утверждения о том, что современный Запад – конца прошлого и особенно начала нынешнего века – является скорее постхристианским, чем христианским, уже давно стали общим местом как среди ученых, занимающихся исследованием социальных и культурных аспектов, так и среди публицистов. Можно выделить следующие направления дехристианизации на современном Западе (в первую очередь, в Западной Европе).

Во-первых, это уменьшение количества людей, открыто декларирующих свои христианские убеждения. В Европе с 1960 по 2010 гг. численность христиан сократилась на 2 млн чел., а если брать данные только за период с 1990 по 2010 гг., то величина такого уменьшения составила 10 млн чел.; причем в 1965 г. доля христиан Европы среди христиан мира составляла 65%, в 1995 г. – 27%, а в 2010 г. – 22% (*Как изменяется христианство, 2014*). По другим данным, если в 1910 г. 66,3% всех христиан были европейцами, то к 2010 г. это число уменьшилось с тех пор на 25,9%, причем в самой Европе за эти 100 лет доля христиан сократилась с 95% до 76% (*CNLNEWS, 2011*).

Особенно показательна недавняя статистика, относящаяся к Великобритании. Согласно переписи, проведенной в 2011 г., число христиан в Британии упало на 13%; статистика показала, что число христиан сократилось с 2001 г. с 37 млн до 33 млн, и на 2011 г. христиане составляли 59% населения, в отличие от 2001 г., когда они составляли 72% (*CNLNEWS, 2012*). Впрочем, посещаемость христианских церквей, скажем, в Швеции или Дании еще ниже, чем в Великобритании.

Во-вторых, это принятие законов, противоречащих нормам христианской этики; речь идет о законодательных актах, делающих легальными эвтаназию и однополые браки (которые были впервые легализованы в Нидерландах в 2001 г., а к началу 2014 г. разрешены уже в 18 странах мира). К этой же категории можно отнести принятое в 2012 г. решение правительства Великобритании о том, что работодатель может потребовать от сотрудника прекратить ношение нательного крестика в офисе в рабочее время, или принятый в 2002 г. в Швеции закон, запрещающий говорить что-либо, выражающее «неуважение» к людям гомосексуальной ориентации. Не случайно «складывается впечатление, что цель практически всех правозащитных институтов Евросоюза – отстаивать права исключительно ЛГБТ-сообщества»...» (*Городненко, 2014*).

В-третьих, это конкретные и многочисленные случаи фактического нарушения прав христиан, иногда даже вопреки существующим европейским законам. Например, согласно утверждениям некоторых публицистов, в Германии родителей, которые отказываются отпускать своих детей младших классов на обязательные уроки, на которых рассказывается о гомосексуализме, «отправляют в тюрьму» (*Городненко, 2014*). В Норвегии известной телеведущей канала NRK Сив Кристин Селлманн руководство телеканала запретило носить кулон с крестом, причем «сама Селлманн подчеркивает, что речь идет не о конфликте между ней и руководством, а о неприятии частью населения христианской символики и нежелании норвежцев отстаивать свою христианскую историю и культуру» (*CNLNEWS, 2013b*). В США студентку государственного университета Sonoma 19-летнюю Одри Джавис попросили снять с шеи украшение в виде креста, потому что это может быть «оскор-

Развивать свой разум, приобретая навыки правильного планирования своего времени для достижения наилучших результатов, выработка привычки к порядку – вот над чем следует трудиться человеку, у которого проблемы с опозданием или присутствие медлительности. Христос также пришел в мир как строитель характера, поэтому в любом Своем деле Он стремился к совершенству. Он – пример для нас» (*Белоножко, 2011*).

⁴ «Ибо кто из вас, желая построить башню, не сядет прежде и не вычислит издержек, имеет ли он, что нужно для совершения ее, дабы, когда положит основание и не возможет совершить, все видящие не стали смеяться над ним, говоря: этот человек начал строить и не мог окончить? Или какой царь, идя на войну против другого царя, не сядет и не посоветуется прежде, силен ли он с десятью тысячами противостать идущему на него с двадцатью тысячами? Иначе, пока тот еще далеко, он пошлет к нему посольство просить о мире» (*Евангелие от Луки, 14: 28–32*).

бительным по отношению к другим людям» (CNLNEWS, 2013c). Случай с увольнением за ношение креста британской медсестры Ширли Чаплин настолько общеизвестен, что его можно упомянуть даже без ссылок на источники. Но особенно показателен еще один случай из британской жизни: графический дизайнер Джейми Хэксбай подал в суд на руководство отеля Prested Hall Hotel после того, как его не захотели взять на работу из-за того, что он исповедует христианство. Во время собеседования менеджер отеля Силия Паркер «заявила Джейми, что его присутствие может расстроить атеистов, уже работающих в отеле». Как отмечает The Daily Mail, этот случай «является беспрецедентным, поскольку господин Джейми Хэксбай столкнулся с очевидной дискриминацией только за свои убеждения, а не за какие-либо действия, например, ношение креста» (CNLNEWS, 2013a). Нельзя не упомянуть и (остающиеся, как правило, безнаказанными) акты вандализма в отношении христианских святынь, которые «постепенно превращаются в привычное явление, регулярно фиксирующееся в разных европейских странах. Например, в Германии ежегодно совершается до 400 актов вандализма в церквях и на христианских кладбищах. Около 400 случаев дискриминации в отношении представителей религиозных учреждений было зафиксировано за первые 10 месяцев 2012 г. во Франции» (CNLNEWS, 2013d).

«Случаи нетерпимости и дискриминации христиан в Европе подразделяются на различные категории: свобода вероисповедания, свобода выражения, свобода совести, дискриминационная политика, исключение христиан из политической и социальной жизни, запрещение религиозных символов, оскорбления, очернительство и негативные стереотипы, проявление ненависти, вандализм и святотатство, проявление ненависти по отношению к отдельным личностям» (Меомти, 2013).

Не случайно некоторые ученые и общественные деятели говорят о том, что в современном ЕС «не действуют максимы, закрепленные в Хартии Европейского союза по правам человека или в Договоре о Евросоюзе» (Городненко, 2014).

Дехристианизация на современном Западе: причины

Дехристианизацию Запада трудно свести к какой-то одной причине. На наш взгляд, следует выделить, по меньшей мере, шесть таких причин, причем все они носят весьма взаимосвязанный характер.

Во-первых, это давление норм «общества массового потребления» и в целом этики гедонизма, что является, возможно, главной причиной. Для такого общества характерна *гедонистическая культура*, санкционирующая в качестве главной цели жизни индивида максимум его личного потребления (Розмаинский, 2014). Такой тип экономической культуры в значительной степени враждебен идеалам христианской этики с ее воздержанием и даже аскетизмом. Вот что рассказывает о проявлениях такой культуры – на примере Германии – один православный священнослужитель, много лет проживший в Европе: «все должно приносить удовольствие, быть прикольным, азартным. Учеба – удовольствие, работа тоже. Если не приносит, значит, это не нужно» (Григорян, 2013а. С. 13).

Во-вторых, это высокий и растущий уровень жизни на Западе. Длительный экономический рост способствовал формированию такой экономической культуры, которая санкционировала поведение людей, ориентированное на пользование результатами этого роста, т. е. стала поощрять ориентацию на максимальное текущее потребление. Привлекательность и доступность «земных благ» в значительной степени привело к тому, что идеалы христианства поблекли для многих людей.

В-третьих, это влияние идеологии и философии «нового атеизма», связанного, в первую очередь, с книгами и лекциями известного британского ученого и публициста Ричарда Докинза (и его последователей). Если верить статистике, его основная книга «Бог как иллюзия», изданная в 2006 г., с декабря 2006 по февраль 2007 гг. входила в десятку бестселлеров среди научной литературы в твердом переплете по версии New York Times, а по январь 2010 г. продано более двух миллионов экземпляров книги на английском языке. Эта книга, как и другие формы деятельности Докинза, вроде поддержки «атеистических автобусов», серьезно подорвала приверженность христианству среди многих жителей Запада.

В-четвертых, это растущее на Западе влияние различных нехристианских религий, начиная от ислама и заканчивая разнообразными учениями и сектами на основе индуизма и буддизма. Данные

процессы, с одной стороны, связаны с повышением интереса жителей Запада, разочаровавшихся в христианстве, к восточной мистике, а с другой, – с увеличением в странах Запада выходцев из мусульманских стран, активно насаждающих ислам в странах проживания. Так, численность мусульман в Европе составила уже около 15 млн человек (*Малахов, 2014. С. 150*) или 16 млн (*Лайус и Шпенев, 2012*); таким образом, в большинстве стран Европы мусульманское население составляет около 5 %. (*Лайус и Шпенев, 2012*)⁵.

В этой связи интересен случай издания Еврокомиссией для бесплатного распространения среди учащихся в школах ЕС ежедневника на 2011/2012 гг., который «включает обзор праздников сразу нескольких религий – иудейской, мусульманской, индуистской и т. д. – и приводит некоторые сведения о них; указан даже День Евросоюза – 9 мая. Вот только «забыли» в нем упомянуть о христианстве и включить в календарь или хотя бы указать какой-нибудь из христианских праздников – как будто их и нет совсем!» (*Молодец, 2011*). Интересно, что когда в марте 2007 г. тогдашний председатель Европарламента Ганс Герт Поттеринг пригласил Бенедикта XVI выступить на форуме Европарламента, то это вызвало резкую критику социалистов и либералов. «В результате визит Папы Римского так и не состоялся». При этом примерно в то же время другие религиозные лидеры – Далай-лама XIV, большой муфтий Сирии Ахмад Бадер Хассун, главный раввин Великобритании Джонатан Сакс – выступали в Европарламенте, и «против приглашения этих лиц социалисты и либералы ничего не имели» (*CNLNEWS, 2009*).

В-пятых, это роль некоторых политических и прочих элит, которые лоббируют антихристианские законы, добиваются ограничения прав лиц, открыто исповедующих христианство, и насаждают в некоторых СМИ информационную среду, явно враждебную христианству. «Красноречив тот факт, что люди, до недавнего времени несшие знамя сексуальной революции, являются сегодня влиятельными политиками Евросоюза. Так, много шума наделал случай с предводителем европейских экологов Даниелем Кон-Бендитом, который в 2001 г. был обвинен в педофилии...» (*Молодец, 2011*). «Политика, по крайней мере, большей части западных политических элит на данный момент носит отчетливо антихристианский характер – насаждение половых извращений внутри своих обществ (с последующим преследованием христиан за «дискриминацию») и поддержка свирепых исламистов на Ближнем Востоке» (*Худиев, 2013*)⁶.

В-шестых, это претворение в современной общественной жизни идеологии современного же либерализма с его апологией защиты прав различных меньшинств (*Шамир, 2006*), включая религиозные и сексуальные меньшинства. Вопрос о «корнях» современного, или «нового», либерализма как доктрины, возводящей в абсолют права человека и права меньшинств, остается открытым. По мнению И. Шамира, «тут взгляды ученых и теологов разделились. Одни, вслед за Вебером, видят в либерализме развитие протестантизма. Другие замечают сильный антирелигиозный запал либералов и видят в нем ту или иную форму сатанизма... Феодосий Севастийский заметил, вслед за Аверинцевым, что новый либерализм старается стереть все следы Божьего Присутствия, уничтожить любое напоминание о Христе. Покойный Александр Панарин считал его формой язычества, мифом о Потребителях и Товарах вне общества. На мой взгляд, учение о «либеральной демократии и правах человека», принесенное силами морской пехоты США на берега Тигра и Аму-Дарьи, представляет собой крипторелигию, секуляризованную форму иудаизма, или нео-иудаизм» (*Шамир, 2006*). Как бы там ни было, реализация принципов «нового» либерализма в современной общественной западной жизни негативно влияет на роль в ней христианства, в первую очередь, за счет расширения прав представителей других религий, а также за счет предоставления больших прав сексуальным меньшинствам, чье поведение, с точки зрения христианства, воспринимается как греховное. Улучшение положения сексуальных меньшинств соответствует общему неолиберальному «тренду» на разрушение традиционной семьи.

Дехристианизация и современный капитализм

Напомним, что *основная гипотеза данной работы состоит в том, что размывание христианской этики может привести к деградации неформальных институтов, обеспечивающих эффек-*

⁵ Однако, по другим данным, во Франции и Великобритании в 2000-е гг. мусульман насчитывалось уже до 10% населения (*Назаров, 2005*).

⁶ Следует учесть, что эти строки были написаны до военных успехов в 2014 г. в Ираке так называемого «Исламского Государства Ирака и Леванта» (ИГИЛ).

тивность и устойчивость капитализма западного образца. Мы полагаем, что дехристианизация может постепенно разрушить неформальные правила, важные для нормального функционирования системы контрактов. Из-за дехристианизации нормы, предписывающие выполнять обещания, не обманывать партнеров, доверять им, думать об отдаленном будущем, – могут начать постепенно отмирать.

Прежде всего речь идет о влиянии дехристианизации на распространение оппортунистического поведения. Как известно, оппортунизм был определен одним из ведущих новых институционалистов О. Уильямсоном как «преследование личного интереса с использованием коварства» (Уильямсон, 1996. С. 97), т. е. как чрезмерно высокая степень следования личному интересу. Такая трактовка противопоставляет оппортунизм «простому следованию личному интересу». Именно эта характеристика человеческого поведения молчаливо предполагалась почти во всей экономической теории (не только неоклассической).

На наш взгляд, здесь важен тот факт, что *степень следования личному интересу может быть меняющейся величиной*. Сама степень оппортунизма может изменяться, хотя О. Уильямсон и его последователи об этом ничего не пишут, и данное обстоятельство очень сильно обедняет экономическую теорию мейнстрима.

Мы полагаем, что степень оппортунизма определяется институциональными факторами, как формальными, так и неформальными институтами. Преобладающий тип экономической культуры – один из ключевых факторов, влияющих на степень оппортунизма. Наша гипотеза состоит в том, что *длительное существование гедонистической культуры*, – в виде длительного укоренения в поведении людей ее ценностей, ориентированных на максимум индивидуального потребления, – *вместе с упадком христианства порождает большой и/или растущий оппортунизм* (Розмаинский, 2014. С. 37). Дело в том, что чем дольше людям навязывается в качестве основной жизненной ценности максимальное личное потребление, а также чем дольше в их сознание внедряется мысль о ненужности соблюдения заповедей Нового Завета, тем сильнее в глазах каждого будут девальвироваться интересы и благосостояние любого другого человека. Соответственно, тем более оппортунистическим будет поведение каждого данного индивида. Если обман другого человека способствует увеличению персонального потребления, то такой обман будет воспроизводиться, несмотря на то, что он противоречит нормам христианской или даже общечеловеческой этики.

Иными словами, степень оппортунизма отдельного человека может трактоваться как функция от глубины его религиозности, а распространенность оппортунизма – как функция от масштабов религиозности общества в целом (здесь под религиозностью мы имеем в виду в первую очередь приверженность догматам и этике христианства).

Естественно, растущий оппортунизм как укореняющаяся норма поведения увеличивает частоту нарушения контрактных обязательств среди контрагентов и способствует распространению взаимного недоверия. Люди все более склонны обманывать друг друга, если это оказывается для них выгодным. Например, руководству многих компаний выгодно искажать уровень фактических доходов, чтобы представлять свое финансовое положение как «здоровое», или же для иных целей. Одни скрывают свои убытки, другие завышают их, третьи просто занимаются «двойной бухгалтерией». В результате наблюдается «распространение мошенничества [fraud] в качестве нормальной процедуры ведения бизнеса» (Wray, 2011. P. 13). Подобные явления в значительной мере спровоцировали «Великую рецессию». Безусловно, все это подрывает эффективность капиталистических институтов и сужает возможности экономического роста, основанного на инновациях, а также повышает транзакционные издержки. Один из аспектов такого повышения указанных издержек связан с большей нагрузкой на судебную систему в связи с ростом количества судебных разбирательств вследствие распространения оппортунизма. Общая «склонность к сутяжничеству» в обществе возрастает, в этом плане особенно показателен «пример Соединенных Штатов, где ежегодно судятся десятки миллионов человек, примерно каждая третья семья, а число юристов превышает количество фермеров. Огромная масса этих процессов носит совершенно безумный характер» (Григорян, 2013b. С. 15).

Растущий оппортунизм – не единственное следствие дехристианизации. Происходят глубинные изменения в нормах поведения: «теряется менталитет, который сформировался в Средневеко-

вье. Уходят актуальность, порядочность, пунктуальность» (Григорян, 2013а. С. 13). Отсюда следует, что люди склонны в меньшей степени брать на себя контрактные обязательства, а также в меньшей степени их выполнять. Нарушения договорных соглашений могут быть не только прямым следствием оппортунизма, но также продуктом лени, безответственности, отсутствия или потери пунктуальности, что также является результатом упадка христианства.

Дехристианизация также влияет на восприятие времени. Упадок христианской религиозности является как следствием, так и причиной ориентации не просто на максимальное (личное) потребление, но максимальное *текущее* потребление. Иными словами, *люди, теряющие религиозность, зачастую проявляют завышенную «степень нетерпеливости» и стремятся сильнее дисконтировать будущее.* Это проявляется не только в более высокой ставке дисконта. Происходит искажение оценки будущего времени в виде шот-термизма и инвестиционной близорукости. К сожалению, эти явления очень мало исследованы, так как совершенно не вписываются в доминирующую неоклассическую теорию. В этой теории обычно предполагается, что каждый агент ценит настоящее время больше, чем будущее, что выражается в положительной норме временных предпочтений. Однако, при этом, экономические события (потоки денег, товаров, ресурсов, активов) будущего времени все-таки имеют для него ценность. Обе эти предпосылки воплощаются в принципе, согласно которому агент дисконтирует будущие переменные по положительной и постоянной ставке (норме) дисконта. Таким образом, при принятии решений он полностью учитывает будущие события. И все же – вопреки неоклассическому подходу – возможны ситуации, при которых определенная часть таких событий не будет приниматься во внимание. Тогда оценка будущего времени может оказаться заниженной, причем, в самом крайнем варианте – *инвестиционной близорукости* – происходит полное исключение из рассмотрения будущих событий (или их дисконтирование по бесконечной ставке дисконта) начиная с некоего порогового момента времени. Возможен также шот-термизм, когда с каждым периодом времени ставка дисконта растет, т. е. дисконтирование происходит не по постоянной, а по возрастающей норме дисконта.

Такое искаженное восприятие будущего, как уже было отмечено, вполне может быть следствием «потери терпения» вследствие упадка религиозности. На практике шот-термизм и инвестиционная близорукость проявляются в предпочтении краткосрочных активов долгосрочным, или, точнее говоря, в большом и/или растущем спросе на активы с коротким периодом окупаемости, сопровождающемся падением интереса (и/или его низким уровнем) к активам с длительным периодом окупаемости. В частности, при инвестиционной близорукости агенты предъявляют спрос на «суррогатные средства накопления», т. е. такие активы, которые хорошо выполняют функцию средства сохранения ценности, но не являются средством обращения и обладают нулевой (или крайне незначительной) эластичностью производства (Grahl, 1988). К таким «средствам накопления» относятся старый фонд недвижимости, антиквариат, предметы коллекционирования, драгоценные металлы, зарубежные финансовые активы. Естественно, не все закупки «суррогатных средств накопления» являются следствием инвестиционной близорукости, но, как мы полагаем, многие из них⁷. На макроуровне это приводит к замедлению темпов экономического роста и повышения производительности труда, созданию предпосылок для большей глубины и продолжительности кризисов.

Однако, возможно, даже более важно то, что шот-термизм и инвестиционная близорукость *отбивают стимулы как к заключению долгосрочных контрактов, так и к их выполнению.* Люди с искаженной, заниженной оценкой будущего не способны к эффективному осуществлению и продолжению системы децентрализованных безличных отношений. Долгосрочные связи между контрагентами ослабляются.

Неприятие долгосрочных обязательств затрагивает не только чисто хозяйственные сделки; оно имеет более широкий «охват», касаясь, например, семейных отношений. Растущий оппортунизм и шот-термизм могут подорвать такой институт, как семья. Как было отмечено в одном исследовании, «длительные отношения, как и «пожизненная работа», быстро превращаются в ненадежные и временные отношения без обязательств. Двум людям, работающим на себя, без перспектив

⁷ К сожалению, неквантифицируемый характер инвестиционной близорукости затрудняет строгое эмпирическое подтверждение данного тезиса.

стабильности, сложно строить свое будущее вместе. Капитализм хочет, чтобы мы были одинокими» (Владыкина, 2012). «Стремление европейцев к высокому уровню жизни породило эгоистичную гедонистическую психологию, которая вместе с сексуальной революцией мстит разрушением семьи (вне брака рождается треть детей) и падением рождаемости» (Назаров, 2005).

В результате *оппортунизм, всеобщая необязательность, взаимное недоверие и шот-термизм вкупе с инвестиционной близорукостью могут стать поведенческими нормами в постхристианском обществе. Это может привести к падению эффективности капитализма и его вырождению в какую-то другую экономическую систему – децентрализованную систему безличных связей между агентами, не склонными выполнять взятые на себя обязательства и брать их, а также характеризующимися чрезвычайно высокой степенью следования личному интересу и крайне заниженной оценкой будущего.* В такой системе «Великие рецессии» на макроуровне и низкое качество товаров и услуг на микроуровне могут стать общим местом.

Заключение

Наблюдающийся на Западе глобальный кризис, который многие экономисты уже окрестили «Великой рецессией», может быть объяснен не только чисто экономическими, но и культурными причинами. Одна из таких причин может быть связана с дехристианизацией, происходящей на Западе в последние десятилетия. Этот процесс имеет несколько измерений. Он проявляется в уменьшении числа людей, открыто называющих себя христианами, в законодательном закреплении норм, противоречащем христианской этике, и фактическом нарушении прав христиан, и может привести к тому, что нормы христианской культуры перестанут оказывать серьезное влияние на поведение людей, живущих на Западе. Таким образом, *дехристианизация может означать, что христианская этика перестанет влиять на повседневное хозяйственное поведение жителей западных стран. Последствием указанной тенденции может стать растущий оппортунизм, всё большее нежелание выполнять взятые обязательства и брать их на себя, а также рост взаимного недоверия и всё более сильная концентрация на краткосрочных результатах экономической деятельности в ущерб долгосрочным результатам.* Эти изменения в поведении людей могут подорвать работу системы форвардных контрактов, а отсюда, и эффективность капитализма, результатом чего на макроуровне возможны более глубокие и длительные экономические кризисы в капиталистических странах, а также более низкие темпы экономического роста.

Носят ли описанные тенденции столь однозначный характер, как может показаться при ознакомлении с ними? Ответ на этот вопрос зависит от ответов на ряд других вопросов. *Насколько далеко зашла дехристианизация Запада? Является ли эта дехристианизация обратимой? Насколько сам Запад однороден – как культурно, так и религиозно? Насколько инерционно следование нормам, или, конкретнее говоря, будет ли «репрезентативный» «постхристианский индивид» продолжать следовать нормам поведения, сформированным христианской этикой и культурой? Наконец, вообще, насколько тесна связь между религиозностью и следованием «правильным нормам», или, иными словами, всегда ли люди, открыто считающие себя христианами, ведут себя по-христиански?* Ответы на эти вопросы находятся за рамками данного исследования. Однако стоит отметить, что, *чем значительнее разнородность Запада и инерционность следования нормам, тем меньше оснований утверждать, что дехристианизация разрушит институты капитализма.* Однако проблема влияния дехристианизации на эти институты всё равно существует.

ЛИТЕРАТУРА

Белоножко Г. (2011). Как Бог относится к опозданиям? // Твоя Библия (<http://www.bible.com.ua/answers/r/35/316254>).

Вебер М. (1990). Избранные произведения. М.: Прогресс.

Владыкина Т. (2012). Если у Вас нет жены. Прозит ли нашей стране эпоха одиночества? // *Российская газета*, 13 сентября (<http://www.rg.ru/2012/09/13/odinochestvo.html>).

Городненко Ю. (2014). Общечеловеческие ценности против европейских // *РИА Новости*, 23 мая (<http://ria.ru/columns/20140523/1009039573.html>).

Григорян В. (2013а). Разные лики Германии // *Вера. Христианская православная газета Севера России*, № 693, с. 12–14.

Григорян В. (2013b). «Учитель! Скажи брату моему» // *Вера. Христианская православная газета Севера России*, № 695, с. 14–15.

Евангелие от Луки.

Как изменяется христианство (2014) // *Вопросы религии*, 20 марта. *Вопросик* (<http://voprosik.net/kak-izmenyaetsya-xristianstvo/>).

Кейнс Дж.М. (1978). Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс.

Кейнс Дж.М. (1998). Общая теория занятости // *Истоки*, вып. 3, с. 280–292.

Лайус Д., Шпенев А. (2012). Европа: сердце христианства перед лицом секуляризации и исламизации // *Демоскоп Weekly*, № 501–502, 5–18 марта (<http://demoscope.ru/weekly/2012/0501/tema05.php>).

Малахов В. (2014). Культурные различия и политические границы в эпоху глобальных миграций. М.: Новое литературное обозрение.

Меотти Дж. (2013). Так в правовой Европе законы делают веру в Бога сугубо частным делом («Il Foglio», Италия) // *ИноСМИ.RU*, 15 июля (<http://inosmi.ru/world/20130715/210959850.html>).

Молодец Л. (2011). Европа и ее ценности // *Familia Orthodoxa*, 14 декабря (<http://www.pravoslavie.ru/jurnal/50414.htm>).

Назаров М. (2005). «Смерть Запада», или В какой мир стремятся правители РФ // *Русская идея* (<http://www.rusidea.org/?a=6029>).

Розмайнский И.В. (2009). Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход // *Вопросы экономики*, № 6, с. 48–59.

Розмайнский И.В. (2010). Введение в посткейнсианство // *Идеи и идеалы*, № 1 (3), т. 1, с. 88–105.

Розмайнский И.В. (2014). Гедонистическая культура и глобальный кризис // *Terra Economicus*, т. 12, № 1, с. 28–40.

Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат.

Худиев С. (2013). Почему России следует поддерживать христиан // *Радонеж.ру*, 23 августа (<http://radonezh.ru/70470>).

Шамир И. (2006). Религиозные корни либерализма. Доклад на конференции «Религия в современной системе международных отношений: либерализм и традиционное сознание», 24 ноября 2006 г., СПбГУ // *Реалисты* (http://www.realisti.ru/main/democrasy/religioznye_korni_liberalizma.htm).

CNLNEWS (2009). Немецкий евродепутат: «Мы не умеем беречь христианские ценности» (<http://www.cnlnews.tv/2009/11/12/cross>).

CNLNEWS (2011). Число христиан уменьшилось в Европе, но возросло в Азии и Африке (<http://www.cnlnews.tv/2011/12/27/christianity/>).

CNLNEWS (2012). Перепись в Британии показала уменьшение числа христиан (<http://www.cnlnews.tv/2012/12/13/britain/>).

CNLNEWS (2013а). В Англии мужчину не приняли на работу из-за того, что он христианин (<http://www.cnlnews.tv/2013/03/25/discrimination>).

CNLNEWS (2013b). В Норвегии телеведущей запретили носить кулон с крестом (<http://www.cnlnews.tv/2013/11/07/cross>).

CNLNEWS (2013с). В США студентку-католичку заставили снять крестик (<http://www.cnlnews.tv/2013/11/18/cross>).

CNLNEWS (2013d). Ватикан призвал прекратить дискриминацию христиан в Европе (<http://www.cnlnews.tv/2013/04/19/discrimination/>).

Carvalho F.J.C. (1992). Mr. Keynes and Post Keynesians. Principles of Macroeconomics for a Monetary Production Economy. Aldershot: Edward Elgar.

Grahl J. (1988). Productivity Slowdown and Financial Tensions / In: Arestis P. (ed.). Post-Keynesian Monetary Economics: New Approaches to Financial Modelling. Aldershot. Edward Elgar, pp. 183–218.

- Keynes J.M. (1930). *A Treatise on Money*. London: Macmillan.
- Kregel J.A. (1980). Markets and Institutions as Features of a Capitalistic Production Process // *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 3, № 1, pp. 32–48.
- Rousseas S. (1998). *Post Keynesian Monetary Economics*. London: Macmillan.
- Wray L.R. (2011). Minsky's Money Manager Capitalism and the global financial crisis // *The Levy Economic Institute of Bard College. Working Paper*. no. 661, March.

REFERENCES

- Belonozhko G. (2011). How does God feel about being late? Your Bible (<http://www.bible.com.ua/answers/r/35/316254>). (In Russian.)
- CNLNEWS (2009). German MEP: «We do not know how to keep the Christian values safe» (<http://www.cnlnews.tv/2009/11/12/cross>). (In Russian.)
- CNLNEWS (2011). The number of Christians has decreased in Europe, but increased in Asia and Africa (<http://www.cnlnews.tv/2011/12/27/christianity/>). (In Russian.)
- CNLNEWS (2012). The number of Christians has decreased in Britain, the census revealed (<http://www.cnlnews.tv/2012/12/13/britain/>). (In Russian.)
- CNLNEWS (2013a). In England, the man's job offer is declined, due to the fact that he is a Christian (<http://www.cnlnews.tv/2013/03/25/discrimination>). (In Russian.)
- CNLNEWS (2013b). In Norway, TV presenter sacked for wearing Christian cross on air (<http://www.cnlnews.tv/2013/11/07/cross>). (In Russian.)
- CNLNEWS (2013c). In the US, Catholic student was ordered to remove a cross (<http://www.cnlnews.tv/2013/11/18/cross>). (In Russian.)
- CNLNEWS (2013d). Vatican urged to stop discriminating against Christians in Europe (<http://www.cnlnews.tv/2013/04/19/discrimination/>). (In Russian.)
- Gorodnenko Y. (2014). Human values against the European ones. *RIA.ru*, May 23 (<http://ria.ru/columns/20140523/1009039573.html>). (In Russian.)
- Gospel of Luke. (In Russian.)
- Grigoryan V. (2013a). Different faces of Germany. *Faith. Christian orthodox newspaper of the Russian North [Vera. Christianskaya pravoslavnaya gazeta Severa Rossii]*, no. 693, pp. 12–14. (In Russian.)
- Grigoryan V. (2013b). «Teacher! Tell my brother». *Faith. Christian orthodox newspaper of the Russian North [Vera. Christianskaya pravoslavnaya gazeta Severa Rossii]*, no. 695, pp. 14–15. (In Russian.)
- How does the Christianity change (2014) // *Voprosy religii*, March 20. *Voprosik* (<http://voprosik.net/kak-izmenyaetsya-xristianstvo/>). (In Russian.)
- Keynes J.M. (1978). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Moscow: Progress Publ. (In Russian.)
- Keynes J.M. (1998). *The General Theory of Employment. Istoki [Origins]*, vol. 3. Moscow: HSE Publ., pp. 280–292. (In Russian.)
- Khudiev S. (2013). Why Russia should support Christians. *Radonezh.ru*, August 23 (<http://radonezh.ru/70470>). (In Russian.)
- Layus D. and Shpenev A. (2012). Europe: the heart of Christianity in the face of secularization and Islamization. *Demoskop Weekly*, no. 501–502, March 5–18 (<http://demoscope.ru/weekly/2012/0501/tema05.php>). (In Russian.)
- Malakhov V. (2014). Cultural differences and political boundaries in the era of global migration. Moscow: Novoe literaturnoe obozrenie Publ. (In Russian.)
- Meotti G. (2013). Così nell'Europa dei diritti le leggi ingabbiano la fede in Dio. Un saggio dell'americano Paul Coleman racconta «la fatale privatizzazione del cristianesimo in occidente». *IL FOGGLIO*, 11 Luglio (<http://www.ilfoglio.it/articoli/v/95708/rubriche/cos-nelleuropa-dei-diritti-le-leggi-ingabbiano-la-fede-in-dio.htm>).
- Molodets P. (2011). Europe and its values. *Familia Ortodoxă*, December 14 (<http://www.pravoslavie.ru/jurnal/50414.htm>). (In Russian.)
- Nazarov M. (2005). «Death of the West», or What kind of world Russian rulers are seeking for? *Rusidea.org* (<http://www.rusidea.org/?a=6029>). (In Russian.)

- Rozmainsky I. V. (2014). Hedonistic culture and global crisis. *Terra Economicus*, vol. 12, no. 1, pp. 28–40. (In Russian.)
- Rozmainsky I.V. (2009). Uncertainty and Institutional Evolution in Complex Economic Systems: The Post Keynesian Approach. *Voprosy ekonomiki*, no. 6, pp. 48–59. (In Russian.)
- Rozmainsky I.V. (2010). An Introduction to the Post Keynesianism. *Idei i Idealy*, no. 1 (3), vol. 1, pp. 88–105. (In Russian.)
- Shamir I. (2006). Liberalism's Religious Roots. Paper presented at the conference «Religion in the modern system of international relations: liberalism and traditional consciousness», 2006, November 24, Saint-Petersburg State University. *Realisty* (http://www.realisti.ru/main/democracy/religioznye_korni_liberalizma.htm). (In Russian.)
- Vladykina T. (2012). If you do not have a wife. Whether era of loneliness threatens our country? *Rossiyskaya gazeta*, September 13 (<http://www.rg.ru/2012/09/13/odinochestvo.html>). (In Russian.)
- Weber M. (1990). Selected works. Moscow: Progress Publ. (In Russian.)
- Williamson O. (1996). The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. Saint-Petersburg.: Lenizdat Publ. (In Russian.)
- Carvalho F.J.C. (1992). Mr. Keynes and Post Keynesians. Principles of Macroeconomics for a Monetary Production Economy. Aldershot: Edward Elgar.
- Grahl J. (1988). Productivity Slowdown and Financial Tensions / In: Arestis P. (ed.). Post-Keynesian Monetary Economics: New Approaches to Financial Modelling. Aldershot. Edward Elgar, pp. 183–218.
- Keynes J.M. (1930). A Treatise on Money. London: Macmillan.
- Kregel J.A. (1980). Markets and Institutions as Features of a Capitalistic Production Process. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 3, no. 1, pp. 32–48.
- Rousseas S. (1998). Post Keynesian Monetary Economics. London: Macmillan.
- Wray L.R. (2011). Minsky's Money Manager Capitalism and the global financial crisis. The Levy Economic Institute of Bard College. *Working Paper*. no. 661, March.

СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРЯДОК КАК КОНТРАКТ МЕЖДУ СИЛЬНЫМИ И СЛАБЫМИ

А.С. СКОРОБОГАТОВ,

кандидат экономических наук, профессор,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
г. Санкт-Петербург, Россия,
e-mail: skorobogat@mail.ru

В статье рассматривается взаимосвязь между распределением силового ресурса и строением общества с использованием подходов экономики истории и исторической социологии. Обсуждается компромиссный выбор между аллокативными и дистрибутивными эффектами общественных альтернатив. В частности, рассматривается распределение силового ресурса как фактора, определяющего приемлемость тех или иных институтов в плане их дистрибутивных последствий. В контексте отношения сильных и слабых и с использованием исторических примеров обсуждаются взаимодействие между городом и деревней, неравное распределение выгод прогресса и рисков, связанных с экономическими кризисами, а также взаимосвязь между современными и архаичными формами организации и обмена.

Ключевые слова: экономика истории; историческая социология; справедливая цена; капитализм; аллокативные и дистрибутивные эффекты.

SOCIAL ORDER AS A CONTRACT BETWEEN THE POWERFUL AND THE WEAK

A.S. SKOROBOGATOV,

Candidate of Economics (PhD), Professor,
National Research University Higher School of Economics,
Saint-Petersburg, Russia,
e-mail: skorobogat@mail.ru

The paper examines the relationship between the force distribution and social system with the use of the economics of history and the historical sociology. A trade-off between the allocative and distributive effects of the social choice is discussed. In particular, the force distribution is discussed as a factor which determines whether an institution is acceptable by its distributive consequences. In the context of relations between the powerful and the weak, and with the use of historical precedents, interactions are examined between the urban and rural communities, unequal distribution of progress related benefits and crisis related risks, as well as the link between the up-to-date and archaic modes of organization and exchange.

Keywords: economics of history; historical sociology; just price; capitalism; allocative and distributive effects.

JEL classification: A12, B52, N01, P51.

Гипотеза рациональности, отличающая экономическую теорию от других общественных наук, в настоящее время интерпретируется шире, чем в прошлом. Согласно современной интерпретации,

рациональный индивид может проявлять себя не только в институциональных рамках рыночной экономики, но и в других общественных системах или даже в условиях отсутствия правопорядка. В этом случае, в зависимости от располагаемого силового потенциала, рациональный индивид может искать выгоды не в производстве, а в распределении. В настоящей статье обсуждается взаимосвязь между порядком и иерархией в истории на основе экономики истории и исторической социологии. Основной вклад этих подходов в понимание общества и истории заключается в учете силового ресурса и его распределения как предпосылки развития рынка и получения выгод от торговли.

Аллокативные и дистрибутивные эффекты социального порядка

По К. Викселлю, различные общественные альтернативы следует сравнивать по их аллокативным и дистрибутивным эффектам. Когда речь идет о выборе институтов, эти эффекты сводятся к порядку и иерархии, соответственно. Порядок формируется в процессе перехода от первоначального хаоса войны всех против всех, непосредственно вытекающего из индивидуальной рациональности «экономического человека», к упорядоченным отношениям взаимовыгодного сотрудничества.

То, что помимо эффектов аллокативных всякий институт и связанная с ним деятельность создают и дистрибутивные эффекты, сообщает социальному порядку иерархический характер. Самые, казалось бы, нейтральные в плане дистрибутивных последствий общественные соглашения, такие как календарь, язык или деньги, создают порядок, но неизбежно порядок иерархический, поскольку, внося согласованность в действия людей и, тем самым, создавая для них дополнительные выгоды, неравно их распределяют между ними. И наоборот, деятельность, исключительно ориентированная на перераспределение, вместе с тем, порождает и порядок, поскольку снижает издержки, связанные с потенциальным грабежом. Порядок в данном случае является результатом направления насильственной энергии человека в наиболее безобидное русло (*Northetal., 2009*) либо, что еще важнее, устранения стимулов к реализации силового ресурса. Такое устранение стимулов к грабежу может быть обеспечено распределением по силе, при котором в рамках сотрудничества каждый получал бы столько, сколько мог бы в лучшем случае получить посредством нарушения существующих правил. В результате сотрудничество избавляет слабых от заведомо проигрышной для них борьбы, а сильным доставляет в лице слабых источник пропитания и обогащения.

Однако порядок, удовлетворяющий сильных, может оказаться неоптимальной общественной альтернативой.

Таблица 1

Два равновесия Нэша с различными значениями общего выигрыша и его распределениями между игроками

Игрок А \ Игрок В	Х	У
	Х	2, 1
У	0, 0	1, 3

Данная мысль проиллюстрирована в табл. 1, в которой игра с двумя равновесиями Нэша предполагает их ненейтральность для распределения выигрыша между игроками. Приведенные в качестве иллюстрации значения выигрышей позволяют легко представить неоднородную мотивацию игроков, а именно: они оба заинтересованы в достижении равновесия Нэша, но из двух возможных равновесий они бы выбрали разные равновесия. Улучшающее положение обоих равновесие Нэша создает вместе с тем и иерархию, а возможность альтернативной иерархии допускает общественный «выбор» иерархического порядка в ходе борьбы. Побеждает сильнейший, и его победа обозначает переход от борьбы к сотрудничеству к взаимной выгоде сторон.

Как показывает тот же числовой пример, победа сильнейшего, хотя и улучшает размещение ресурсов, необязательно его оптимизирует. В представленном примере такой возможности соответствует победа альтернативы Х. Она не является наилучшей, но может торжествовать благодаря

сравнительному силовому преимуществу игрока А. Конфликт между эффективностью и интересами сильных должен разрешаться в пользу последних, и, соответственно, прогресс в истории должен обнаруживаться только тогда, когда он оказывается им на руку.

Итак, задаваемые распределением силовых ресурсов требования к дистрибутивному эффекту правопорядка ограничивают его возможности обеспечения рационального размещения ресурсов или, иными словами, ослабляют его аллокативный эффект. Благодаря этим требованиям к дистрибутивному эффекту, устойчивое распределение прав собственности может не обеспечивать оптимального размещения ресурсов. Соответственно, разделение труда может не отражать в полной мере сравнительных преимуществ его участников.

Согласно теореме Коуза, представляющей собой обобщение принципа сравнительных преимуществ, распределение прав собственности и вытекающее из него распределение видов деятельности между обществами или индивидами должно соответствовать правилам эффективности, если оно формируется в совершенно конкурентной среде. Последнее условие, сформулированное Дж. Стиглером, сводится к полной спецификации прав собственности, нулевым транзакционным издержкам и отсутствию эффекта богатства. В этом случае все ценные ресурсы будут обмениваться вплоть до их попадания в руки наиболее эффективных собственников. Гарантированное попадание каждого ресурса в наиболее эффективные руки посредством обмена должно быть обеспечено за счет отсутствия препятствий в виде правовой неопределенности, издержек обмена или особых преимуществ у тех, кто уже занимает видное место в распределении прав собственности.

Отсутствие у кого-либо особых преимуществ означает, что сравнительные преимущества в употреблении ресурса будут единственным фактором, определяющим его конечного собственника. Если даже вначале ресурс попадает в руки неоптимального собственника в терминах отдачи от него, потенциально более эффективный собственник будет в состоянии предложить ему за него цену, при которой переход ресурса в руки последнего повысит благосостояние обеих сторон. Соответственно, значение эффекта богатства состоит в том, что создаваемые различием в богатстве преимущества могут перекрыть разницу в эффективности (*Скоробогатов, 2006а. С. 83–84*). Иными словами, богатый может быть богат, потому что он уже богат, и заниматься какой-либо деятельностью, поскольку и раньше ей занимался, – и это может оставаться в силе независимо от того, обладает ли он соответствующим сравнительным преимуществом.

Это имеет значение постольку, поскольку различные виды деятельности неравноценны по создаваемой ими экономической и политической власти (*Скоробогатов, 2008*). Неравноценность же видов деятельности приводит к неравенству между индивидами и сообществами в располагаемых ими экономических и силовых ресурсах. Преимущество в располагаемых ресурсах и порождает эффект богатства, нарушающий действие принципа эффективности и проявляющийся в том, что индивиды и сообщества, занимающие выгодное место в разделении труда, имеют возможность пользоваться своими экономическими и силовыми преимуществами для фиксации сложившегося разделения труда. Тем самым неравенство, вызванное сложившимся разделением труда, содержит в себе условия своего воспроизводства, а эффект богатства оказывается частным случаем зависимости от пройденного пути. Порядок же выступает в качестве иерархии силы, а не иерархии эффективности.

Современный институциональный подход отличает понимание того, что «экономический человек» производит лишь при отсутствии у него возможности отнять. В противном же случае он может выступать в описанной М. Олсоном ипостаси бандита (*Olson, 2000*). В соответствии с основной идеей дилеммы заключенных, бандит в этой модели ведет себя со своими жертвами в зависимости от ожидаемой длительности их отношений. Кочующий бандит извлекает полную выгоду из возможности краткосрочного грабежа, предоставляемой ему его силовым преимуществом над жертвой, которая, окажись сильнее она, повела бы себя точно так же по отношению к нему. Это хищник, действующий по принципам войны всех против всех, поскольку не рассчитывает на будущие выгоды от текущего воздержания от насилия. Но если такие долгосрочные расчеты появляются, бандит становится оседлым. Его отношения с обираемыми приобретают характер сотрудничества. Контракт между бандитом и обираемыми можно рассматривать как момент перехода от дикого состояния войны всех против всех к организованному обществу, но, напомним, с той оговоркой, что в отличие от рыночной идиллии традиционной экономической теории, это сообщество неравных и потому иерархическое.

Таким образом, общества в истории – это системы долгосрочных отношений между людьми с различным силовым потенциалом. Потому любое общество – это контракт между неравными. Одним из следствий этого является относительность свободы, если иметь в виду ее зависимость от контроля за силовыми и прочими ресурсами, определяющими выживание. Свобода, как и излишек сверх минимума средств существования, опять-таки обеспечивается силой. Она не совместима со слабостью, и потому слабый всегда будет не только беден, но и поработен, какой бы формально ни была общественная система, к которой он принадлежит.

От сравнительной величины силового потенциала зависит, будет ли рациональный индивид искать личной выгоды в производстве или распределении. Поскольку именно сфера распределения является уделом сильных и, значит, источником излишка сверх минимума средств существования, это предполагает доминирование стимулов распределительных над производительными, явную предпочтительность возможностей силовых перед хозяйственными в качестве направления «карьеры» рационального индивида в истории.

Д. Норт и Р. Томас предложили свою трактовку феодальных отношений, согласно которой их следует рассматривать как взаимовыгодный обмен «защиты и справедливости» со стороны феодала на средства существования со стороны крестьян (*North, Thomas, 1971*). Но ведь контракт здесь заключается между сильным и слабыми, что делает его выгодным прежде всего для первого. При этом такой контракт обычно имеет еще и безальтернативный характер. Выживание как основная ориентация слабого человека делает для него неизбежным предпочтение «оседлого бандита» «бандиту кочующему». Клиентские отношения, будь то между средневековыми феодалами и крестьянами, римскими патрициями и плебеями или разнообразными патронами и клиентами современной истории, раскрывают саму подоплеку социальной свободы (см. также *Fenoaltea, 1975*). В ее основе лежит контроль за ключевыми для выживания ресурсами, прежде всего силовыми (*Скоробогатов, 2009а*).

Права собственности неотделимы от способов их защиты, поскольку содержащиеся в них запреты реализуемы лишь при наличии принуждения. Поэтому разницей силового потенциала задается как распределение прав собственности, так и система их защиты. Иными словами, сильному его силовой ресурс позволяет не только установить выгодные для него права собственности, но и гарантировать себе их сохранение, поскольку сила представляет собой иммунитет от экспроприации. Наоборот, слабый, не имея силовых ресурсов, будет обделен при разделе прав собственности, и даже то, чем он располагает, может быть у него отнято по причине отсутствия у него возможности оградить свою собственность от посягательств. Не будучи в состоянии рассчитывать на свои силы в обеспечении своих прав собственности, слабый вынужден полагаться на не принадлежащие ему силовые ресурсы. Это могут быть силовые ресурсы, находящиеся в частных руках сильного, который мог бы взять на себя защиту прав собственности слабого в обмен на некоторую часть этих прав. В развитом обществе это могут быть и общественные силовые ресурсы, находящиеся в руках государства.

Разница между сильными и слабыми в обеспечении их прав собственности может создавать у них и различные стимулы в отношении исходящих от государства способов их защиты. Наличие у сильных доступа к частным средствам защиты прав собственности может ослаблять или даже делать отрицательными их стимулы в отношении общественной системы защиты прав собственности. Последняя возможность, отсутствие у сильных заинтересованности в общественной системе защиты прав собственности, была раскрыта К. Сониным с помощью предложенной им модели, формально описывающей стимулы богатых в отношении частной и общественной систем защиты прав собственности (*Sonin, 2003*). Эта модель, в частности, стала основой для объяснения поведения российских олигархов в 1990-е гг.

Согласно логике модели, богатые не заинтересованы в хорошей общественной системе защиты прав собственности, поскольку она стала бы помехой для их обогащения, связанного с обиранием других, свою же собственность они в состоянии защитить и сами. Рациональным содержанием этой модели является то, что каждый получил бы наибольший выигрыш, будучи защищен сам, но имея дело с незащищенным окружением. Заинтересованность богатых в качественной частной защите прав собственности при слабой общественной системе их защиты выдает их стремление к иерархическому устройству общества, предполагающему различный правовой статус для раз-

ных уровней иерархии. Качественная частная и некачественная общественная система защиты прав собственности, по сути означает защищенность прав собственности богатых и незащищенность прав собственности бедных. При этом фактический правовой статус богатых и бедных различается – гарантия сохранности собственности предоставлена только первым. Сама по себе такая система должна способствовать воспроизводству и усилению сложившейся системы имущественного неравенства: богатые не обеднеют, поскольку они защищены и, вдобавок к этому, имеют возможность еще более обогащаться за счет бедных, пользуясь их незащищенностью.

В случае конфликта двух сторон при условии слабости общественной системы защиты в выигрыше окажется та, которая обладает большим частным силовым потенциалом. Проистекающая отсюда возможность доминирования делает ее незаинтересованной в общественной системе, наделяющей всех равными правами. Слабость общественной системы защиты прав собственности может выражаться в равнодушии и пассивности органов правопорядка, при которых определяющим для исхода конфликтов будет сравнительный доступ сторон к частным организационным устройствам защиты прав собственности. Обладание здесь преимуществом открывает возможность ущемления чужих прав собственности к личной выгоде.

Эта взаимосвязь между силовыми ресурсами, правами собственности и доступом к их защите нередко в истории создавала тенденцию к углублению имущественного неравенства. Прогресс цивилизации, государства, экономики очень часто в истории оплачивался ухудшением условий жизни простого населения, поскольку первым следствием прогресса зачастую было углубление силового неравенства между различными классами, за которым уже следовало углубление неравенства экономического.

Как отмечает Ф. Бродель, развитие капитализма в XVI–XVII вв. сопровождалось усилением нищеты, достигшей крайней степени в середине XVII в., что выразилось в усилении преступности (Braudel, 1972. P. 734). На севере Европы под маской религиозных войн шли социальные революции (Ibid. P. 735). Соответствующие процессы в Европе в Новое время были обозначены Марксом как «первоначальное накопление». В ходе этого процесса крестьяне и ремесленники из мелких собственников превращались в бродячее население с перспективой фактического рабства в рабочих домах в Старом свете, в колониях Нового света в качестве «завербованных» или «законтрактанных слуг» (Бродель, 1992. С. 406) или же, что станет господствующей тенденцией после Промышленной революции, «зарплатного рабства» – в качестве пролетариата (Скоробогатов, 2009а). В средние века в Византийской империи формирование экономики, ориентированной на экспорт, таким же образом сопровождалось «ухудшением социальной базы» (Whittow, 2008. P. 491).

Так и в истории России прогрессивный рост государства при последовательных переходах от удельного к московскому, затем – к имперскому (Кулишер, 2004) и, наконец, к советскому периодам нередко отмечался тенденцией к ухудшению жизни народа (Осокина, 2008). Ухудшение выражалось в постепенном закрепощении, затем в крепостном праве, а в советское время – в коллективизации и фактическом возвращении и ужесточении крепостного права (Верм, 2006). Во всех этих случаях ограничение свободы крестьянского населения осуществлялось ради перераспределения дохода как предпосылки укрепления военной мощи государства.

Выбор между аллокативными и дистрибутивными эффектами

Зависимость прав собственности от распределения силовых ресурсов вкупе с тем фактом, что непосредственным источником прав собственности является государство, предполагает, что в своей деятельности оно учитывает неоднородный силовой потенциал его подданных. Эти соображения предполагают, что желаемый государством дистрибутивный эффект должен включать в себя также и выгодное ему распределение прав собственности и дохода среди его подданных.

Как и в случае любой другой организованной группы, ориентация государства на общественно-полезную деятельность зависит от наличия, степени и формы конкуренции, с которой она сталкивается. Создаваемый конкуренцией стимул состоит в угрозе замены лучшей альтернативой. Чем доступнее заменители существующей политической организации, тем меньшей свободой она располагает при выборе соотношения аллокативного и дистрибутивного эффектов как целей своей деятельности.

Характер и последствия внутренней политической конкуренции зависят от того, насколько рассеян в обществе организационный ресурс, позволяющий сменить правителя. Демократические институты способствуют такому рассеянию и, тем самым, усиливают стимулы правителя заботиться об аллокативном эффекте своей политики. Однако традиционной формой внутренней политической конкуренции является борьба за поддержку не всего населения, а влиятельных групп. Согласно неоклассической теории государства Норта, это сообщает правителю положение дискриминирующего монополиста, когда условия обмена правопорядка на налоги различаются для разных социальных слоев (*North, 1981. Pp. 23–24*). Классы общества неоднородны в плане создаваемой ими опасности для положения правителя, и ему приходится больше угождать тем, от кого исходит большая угроза его замены. Тем самым, стимулы, создаваемые такой политической конкуренцией, имеют менее конструктивный характер, поскольку сохранение места правителя обеспечивается условиями обмена уже не между ним и обществом, а между ним и каким-либо общественным классом.

Силовая иерархия вкупе с соответствующим ей распределением по сравнительному доступу к силовым ресурсам стала базовым принципом строения обществ, начиная с первых цивилизаций (*Northetal., 2009*). Этот принцип нашел выражение в социальной философии Аристотеля, в частности, в концепции справедливой цены (*Аристотель, 1983*). Задаваясь вопросом о том, какой уровень цены является справедливым и, если несколько уподобить поставленный им вопрос проблематике современной экономической теории, устойчивым, он дал ответ, сформулировав принцип соответствия цены статусу продавца. Этот принцип, фактически, оказался оригинальной трактовкой соответствия цен издержкам производства.

Исходным пунктом этой концепции является предпосылка неравенства людей от рождения – неравенства, связанного с различием унаследованных от родителей талантов и статусов, а также, в более общем плане, с разницей в уме и способностях между народами¹. Другая ключевая предпосылка вылилась в знаменитый афоризм Аристотеля – «человек есть животное политическое», т. е. является частичкой общества, в данном случае организованного в виде полиса. В соответствии с этой предпосылкой, каждый человек обретает самого себя, цели и необходимые условия своего существования, в известном смысле, счастье только в определенном социальном контексте. Поэтому в сохранении социума должен быть заинтересован каждый, сколь бы низкое место он в нем ни занимал. Иными словами, выживание человека, во-первых, не сводится к чисто биологическим условиям, во-вторых, имеет не индивидуальный, а коллективный характер.

Сохранение социума предполагает воспроизводство его структуры, в частности, должна оставаться неизменной его иерархия. Каждому статусу соответствует определенный образ жизни и, тем самым, – уровень расходов и объем имущества. В результате законные и естественные потребности на разных уровнях иерархии различаются. Жизнеспособность сообщества зависит от удовлетворенности законных потребностей всех его слоев. Именно этой цели и должен отвечать обмен. Каким может быть прочтение этой концепции в терминах современной экономической теории? Обмен по «справедливым ценам» – это разновидность не столько рынка, сколько перераспределения. Справедливость, требующая определенного распределения дохода и одновременно предполагающая различное обеспечение разных категорий населения, как раз и обеспечивается перераспределением и, соответственно, командной системой организации хозяйства.

Если признать в справедливой цене именно цену, по которой совершается рыночный обмен, то очевидно, что речь здесь не может идти об обмене в условиях свободной конкуренции, поскольку соответствующие перемещения факторов производства привели бы к выравниванию цен и, соответственно, их отклонению от «справедливых» уровней. Поддержание таких цен может быть только при обмене между закрытыми отраслями. В этом случае требуемая Аристотелем справедливость может быть обеспечена лишь различающимися нормами прибыли в разных отраслях – разницей, которая не может сгладиться за счет перелива факторов производства по причине их закрытости. Так может быть достигнута устойчивая разница в доходности разных занятий, а их распределение между разными иерархическими слоями может создать требуемое различие доходов между ними.

¹ Эта предпосылка была для Аристотеля и его современников таким же очевидным фактом, как и усвоенная современной западной цивилизацией от эпохи Просвещения идеология об изначальном равенстве людей.

Таким образом, «система множественных слоев социального статуса и социальной награды грубо коррелирует со сложной системой распределения производственных наград» (*Wallerstein, 1974. P. 86*). В частности, посредством внешне рыночных институтов может быть достигнут тот же результат, что и с помощью командной экономики, а именно, – соответствие разделения труда социальной структуре.

В рамках дарообменных отношений справедливые цены могут представлять собой пропорции обмена, в которых выражаются долгосрочные отношения между сильными и слабыми, такие как клиента, данничество и невольничество (*Скоробогатов, 2011а*). Таким образом, обмен, предполагаемый концепцией, по существу, может быть реализован при любом общественном строе. Но в данном случае обмен – это не источник более глубокого разделения труда, а инструмент перераспределения, направленного на обеспечение справедливости, состоящей в наделении каждого тем, что причитается его статусу.

Общественная система с неподвижными социальными статусами и соответствующими им закрытыми видами деятельности имеет определенные преимущества, которыми объясняется то, что такое общество Аристотель и многие мыслители вплоть до современной эпохи находили не только удовлетворительным, но и единственно приемлемым. Во-первых, занятие определенного места в иерархии и ответственное отношение к предполагаемой этим местом деятельности лучше соотносится с идеей принадлежности человека полису и идеей служения, чем деятельность, ориентированная на прибыль в условиях конкуренции. Общественный идеал Аристотеля здесь состоит в том, чтобы каждый занимал свое место, не стремясь к более высокому положению, а лишь ища совершенства в рамках доставшегося ему занятия. То, что жители античных обществ следовали этому идеалу, подтверждают приводимые М.И. Финли факты по поводу характера и использования инноваций в античном мире. Любые идеи, в том числе в области механики и техники, воспринимались как ценность в себе, безотносительно к их практическому приложению. Наиболее видные греческие ученые, например, Архимед, даже считали унижением для своих идей их практическое применение (*Finley, 1965. P. 33*). В сфере хозяйства и, в частности, ремесла если и ставилась какая-то сознательная цель в плане совершенствования, то была связана не с ростом производительности труда, а с достижением максимально возможного качества, так что ремесло нередко уподоблялось искусству.

Другим, может быть, еще более важным преимуществом такого общественного устройства является стабильность. Когда каждый знает свое место и не пытается изменить общество ради благоприятного передвижения по социальной лестнице. При этом необходимые стимулы создаются не только идеологическими соображениями, но и рациональным расчетом, связанным с оценкой своего относительного силового ресурса. Именно в таком ключе предложил рассматривать стабильность иерархического порядка Норт с соавторами в своей последней книге (*Northetal., 2009*). В этом случае рента оказывается не только доходом, проистекающим из распределения, как это предполагает модель Таллока (*Скоробогатов, 2006а. P. 60–64*), но фактором порядка. Таким образом, идея Аристотеля о справедливой цене как учитывающей и воспроизводящей статусы, применительно к крупному обществу, – в котором кооперация обеспечивается не за счет личного долгосрочного знакомства, – в терминах современной теории может быть истолкована в смысле распределения ренты с целью поддержания правопорядка.

Ориентация деятельности не на производство, а на распределение возникает в любом обществе, которое состоит из групп специальных интересов, ориентированных на поиск ренты, даже и тогда, когда они не образуют ярко выраженную иерархию. Важным отличием групп специальных интересов, соответствующих различным статусам в иерархическом обществе, от групп специальных интересов в обществе, формально не организованном по принципу иерархии, является то, что в них поиск и распределение ренты выполняет конструктивную функцию воспроизводства порядка. Распределение ренты в иерархических обществах удерживает обладателей силового преимущества от грабежа. В условиях же приблизительного равенства силового потенциала получение рентных доходов группами специальных интересов не является условием удержания их от грабежа. Ведь в отсутствие силового преимущества перед другими они не выберут для себя грабительскую стратегию и при отсутствии рентных доходов. При этом, в конечном счете, поиск ренты со стороны

приблизительно равносильных групп специальных интересов должен в той или иной степени взаимно погашаться, оставляя единственным результатом их деятельности понесенные ими затраты на обеспечение себе максимально возможной доли в распределении общего пирога. Иными словами, в иерархическом обществе поиск ренты имеет своим результатом перераспределение дохода, являющегося необходимой предпосылкой сохранения порядка, тогда как в условиях реальной демократии эффект от поиска ренты сводится к растрате ресурсов вкупе с некоторым (менее значительным) перераспределением, которое уже не является условием поддержания стабильности.

Порядок, обеспечиваемый устоявшейся социальной иерархией, не только приносит выгоды в виде стабильности, но и оплачивается неспособностью общества к надлежащему развитию. Смысл существования иерархии состоит в воспроизводстве статусов как закрытых каст, различающихся в плане приносимых ими чистых выгод. Доступ в высшие касты ограничен и не определяется конкуренцией. Тем самым статусы обеспечивают устойчивое неравенство в распределении выгод от обмена, в частности, через воспроизводство разницы в прибыльности разных видов деятельности, закрепленных за различными статусами. Поэтому ограничение конкуренции оказывается главным мотивом для поддержания иерархической структуры. Отсутствие конкуренции в той или иной деятельности означает и отсутствие надлежащих стимулов, что приводит к слабой восприимчивости к нуждам общества и, в частности, к недопроизводству и потерям качества.

Господство города над деревней

Важным элементом в системе иерархии при возникновении крупных обществ является город. При различных общественных устройствах жизнь в городе предполагает преимущество организации и силы. Согласно К.А. Виттфогелю, частные собственники в феодальной Европе обладали организационным потенциалом в городах, в гидравлических же обществах они были организационно бессильны. Города были административными и военными форпостами государства (*Wittfogel, 1957*). Таким образом, сравнительное положение частных собственников в различных обществах выражалось и в том, сосредоточена ли их деятельность в городе, или нет.

Основным отличием города от деревни, распространяющимся на все общества и эпохи, является высокая плотность располагающегося в нем населения. Сельское хозяйство исключает возможность территориальной концентрации населения. Ведь земледелие и, в гораздо большей степени, скотоводство – это исключительно «землеемкие» занятия, поскольку земля в них является определяющим производственным фактором, тем самым требуя высокой «землеооруженности» труда. Отсюда следует, что возможность концентрации населения определяется для него доступностью не им произведенных продуктов сельского хозяйства.

Концентрация населения связана с мотивами приобретения как силовых, так и экономических ресурсов. И те и другие ресурсы скученное население приобретает благодаря открываемым этой скученностью организационным возможностям (*Скоробогатов, 2011b*). Эти возможности связаны с легкостью сообщения и передачи информации, что позволяет координировать действия большого количества людей. Последнее имеет особенно важное значение для военной организации. Экономические же выгоды проистекают из возможностей агрегирования спроса через концентрацию на одном месте множества людей и, тем самым, реализацию возможностей рыночной организации. Отсюда, в свою очередь, проистекают возможности разделения труда и, в частности, специализации на видах деятельности, в которых используемая технология не требует большой землеооруженности, а именно, – на торговле и ремесле. Торгово-ремесленная специализация не только позволяет реализовать чисто хозяйственные выгоды от обмена и разделения труда, но и расширяет технологические перспективы в силовой сфере, связанные с возможностью производства и покупки оружия.

В каких-то случаях отсутствие сельскохозяйственных ресурсов может способствовать торгово-ремесленной специализации, благодаря которой соответствующая территория становится сильнее и богаче территорий, насыщенных сельскохозяйственными ресурсами. В истории античного мира примером является островное государство Родос. На Родосе основное население проживало в столице и главными видами деятельности были коммерция и банковское дело, тогда как сельское хозяйство играло второстепенную роль (*Rostovtzeff, 1941. P. 236*). Коммерческая специализация

способствовала возвышению острова, в том числе в военном отношении. Реализация коммерческих преимуществ Родоса, связанных с посредничеством в торговле египетским зерном, требовала борьбы с пиратством. Это стимулировало развитие мощного постоянного флота (*Ibid. P. 230*).

Возникновение городов должно объясняться стимулами к получению благ, которые недоступны в деревне. Если исходить из того, что эти блага распадаются на те, от которых зависит выживание, и те, что обеспечивают лишь повышение качества жизни, естественно предположить доминирование стимулов к приобретению благ первого типа в условиях редкости и тех, и других благ. Иными словами, человек в первую очередь беспокоится о сохранении своей жизни, и лишь во вторую очередь, когда уже не приходится бороться за выживание, – о ее улучшении.

Натуральное же хозяйство, изначально предполагаемое деревенской жизнью, хотя, конечно, уступает в производительности хозяйству специализированному, обеспечивает выживание постольку, поскольку выживание зависит от жизненно важных благ, доставляемых хозяйственной деятельностью. Однако, помимо последних, выживание определяют также и силовые ресурсы, обеспечивающие безопасность. И в этом отношении деревня далеко не столь самодостаточна, как в плане обеспечения человека необходимыми средствами потребления. Поэтому едва ли хозяйственную выгоду от разделения труда между первичным и вторичным секторами можно считать первопричиной возникновения городов, поскольку деревне разделение труда может в лучшем случае обеспечить улучшение жизни, но не выживание, когда оно не гарантировано.

Первопричиной должна была стать жизненно важная потребность, которую не позволяет удовлетворить сельская организация. И таковой является потребность в безопасности. Разобщенность населения в деревне, затрудняющая для него эффективную военную организацию, а также и меньшая доступность оружия в силу того, что сельское хозяйство не обеспечивает прямого доступа к нему, делает его уязвимым для грабежа. Поэтому первое, в чем кровно заинтересована деревня, но не в состоянии произвести сама, это достаточный для выживания силовой ресурс.

Характерно в этой связи то, что город с древности отождествлялся с крепостью, как это имело место, в частности, в древней Руси, где основу города составляло «городище» – крепость, постепенно обраставшая «посадам», т. е. прежде всего крестьянским населением, располагавшимся вдоль крепостных стен, за которыми можно было скрыться в случае опасности. Даже в тех случаях, когда деревня территориально не примыкала к крепости, источник защиты она обычно видела в близлежащем городе. Исключение здесь, конечно, составляют пастушеские племена, специализация которых создает для них настоятельную необходимость вести кочевой и, тем самым, агрессивный образ жизни. Другое известное исключение – это сообщества вооруженных крестьян, таких как ковбои в Новом свете и казаки в южнорусских степях. Но это исключение может быть объяснено чрезвычайным обилием плодородной земли на этих территориях, допуская сравнительно высокую концентрацию крестьянского населения, а также и характером эпохи, когда эти территории только колонизировались и города еще не сформировались. За этими исключениями, город для деревни – источник защиты.

Но здесь, опять-таки, срабатывает логика модели оседлого бандита. Между городом и деревней производится обмен, но условия этого обмена диктует сторона, наделенная силой. Поэтому неудивительно, что с древности жители городов – торговцы и ремесленники – имели возможность эксплуатации земледельцев, пользуясь своим силовым потенциалом, проистекающим из их организационного преимущества перед рассеянными по земле крестьянами и доступа к оружию, напрямую открываемого их хозяйственной деятельностью.

В раннее Новое время прогресс в военном деле и в развитии обмена сопровождался углублением социально-экономического неравенства и соответствующим расселением между городом и деревней. Так, основным социальным трендом в обеих крупнейших империях Средиземноморья этой эпохи – Турции и Испании – было экономическое и социальное расслоение общества, в ходе которого знать богатела и мигрировала в города (*Burke, 1990. P. 36*).

Помимо господства над ближайшей деревенской округой город обычно входит в систему городов, образующих собственную иерархию. Столица располагается на вершине иерархии из подчиненных городов и деревень, и ее блеск проистекает из эксплуатации нижестоящих. Например, Византийская империя была устроена так, что все ресурсы текли в столицу (*Whittow, 2008. P. 491*).

Примеры такого рода из истории Нового времени приводит Бродель (*Бродель, 2007*). Этим объясняется тенденция к переполнению городов, и тенденция тем более сильная в городах столичных, которая связана с усиленной иммиграцией с подчиненных территорий ради приобщения к выгодам города, эксплуатирующего свои колонии. Так люди пытаются переместиться вверх по иерархии, разменять свою участь эксплуатируемых на положение эксплуататоров. Деревня стремится в город, поскольку занимает низшее положение в иерархии сравнительно с городом и потому беднее, и по той же причине жители подчиненных городов стремятся в города столичные.

Но наряду с этим существует и встречная тенденция перемещения людей из города в деревню по мере обретения ими статуса, который может быть получен при реализации возможности городской жизни. В этом случае возникает стремление дополнить полученное в городе выгодами деревенской жизни. Сам по себе город с его скученностью населения во многом уступает деревне в качестве жизни, так что город стремится в деревню, ища избавления от тягот городской жизни. Так возникает система взаимных перемещений между городом и деревней – деревня стремится в город, город – в деревню, поскольку человек хочет власти и богатства, создаваемых городами, и покоя и чистоты, обретаемых в деревне. Удовлетворение обоих желаний нередко вызывает размещение сельских поселений вокруг городов, включая поместья богатых. Территориальная близость города и пригородных поселений обеспечивает людям возможность совмещать выгоды города и деревни.

То, что сильные и богатые, имея источником своего положения город, нередко предпочитают деревенскую жизнь, указывает на то, что жизнь в городе для очень многих является вынужденной. И вынуждает, главным образом, незащищенность человека в деревне. Простой человек может иметь строгое предпочтение в пользу деревенской жизни и быть готовым приложить труд к преобразованию окружающего его природного пространства, но, будучи слабым, он уязвим для грабежа, что лишает его надлежащих стимулов к труду, а деревенскую жизнь – всех ее преимуществ. Поэтому, чтобы реализовать свое предпочтение деревенской жизни, ему нужно сначала отправиться в город и обзавестись там силовым ресурсом. Тогда уже он сможет вернуться в деревню, будучи гарантирован от грабежа приобретенным в городе ресурсом. Причем располагаемый им ресурс может даже избавить его от труда преобразовывать деревенское пространство, поскольку теперь он сам в состоянии забрать у других деревенских жителей плоды их трудов. Это общее рассуждение приложимо к судьбам как отдельных людей, так и целых фамилий.

То, что в городе человек лучше защищен, чем в деревне, благодаря большим организационным возможностям, имеющимся в городе, в более широком смысле означает институциональную неоднородность не только различных стран, но и регионов внутри отдельной страны. Качество институтов, выражающееся в широте, определенности и защищенности установленных прав собственности, будет отличать как город от деревни, так и господствующие города от городов подчиненных. Таким образом, иерархические различия между территориями выражаются не только в доходах, но и в институтах, также влияющих на качество жизни.

Капитализм как «сфера посвященных»

Описанная разница между городом и деревней является частным случаем разделения пространства между массами людей не только с различными производственными навыками и возможностями, но и с разными иерархическими статусами. Этому разделению пространства соответствует и разделение труда. Тем самым пространства, как территориальные, так и экономические, различаясь приносимыми ими выгодами, подлежат распределению в порядке иерархии. Все это позволяет под особым углом зрения взглянуть на капиталистическую систему, расцветшую после Промышленной революции. Неоклассическая традиция, основываясь на постулате о равенстве возможностей, предполагает, что капитализм просто сводится к развитой рыночной экономике, в которой конкуренция сравнительных преимуществ является единственным фактором разделения труда. При таком подходе высвечивается только одна, положительная, сторона капитализма, связанная с создаваемой им ориентацией рациональных индивидов на получение выгоды не путем грабежа, а путем обмена и, тем самым, оказания обществу полезных услуг.

Акцент на этом конкурентном, созидательном свойстве капитализма может быть оправдан стремлением объяснить экономический прогресс современной индустриальной цивилизации. Но для по-

нимания доиндустриальных обществ, равно как и для понимания ограничений индустриального капитализма успешных стран Запада, важно учитывать и другое свойство капитализма, роднящее его со всеми другими общественными устройствами, а именно – что порядок в отношениях между людьми создается капитализмом через выстраивание иерархии. Именно такой подход к капитализму развивали Маркс, Калецкий, Айхнер, Бродель, Валлерстайн.

Основное, что объединяет этих мыслителей в их взгляде на капитализм, – это понимание его как иерархии, вершина которой занята обладателями капитала, при том что распределение капитала рассматривается как заданная величина, не подлежащая изменению отдельными индивидами. Иными словами, мир иерархического капитализма – это не мир «американской мечты», в котором капитал дело наживное, а его отсутствие не является препятствием для успешной предпринимательской карьеры. Поскольку капитализм – это иерархия, это неизбежно делает эту общественную систему не только созидающей, но и перераспределяющей. Последнее свойство обозначалось Марксом как эксплуатация. В более широком смысле, различие капиталистических статусов означает неравенство в распределении как затрат, так и выгод, связанных с любым общественным процессом, будь то производство, инновации или деловой цикл.

При капитализме люди, находящиеся на разных ступенях, пользуются и институтами различного качества. Это различие было обозначено Броделем при помощи предложенного им подразделения экономических пространств в зависимости от того, характеризуются ли они господством капитализма, рыночной экономики, или же «материальной жизни», т. е. хозяйства, остающегося практически не затронутым историческим прогрессом (Бродель, 1993). Капитализм, рынок и материальная жизнь – это некие типы институциональных структур, причем глубоко отличные от традиционных полярных случаев демократии и авторитаризма, так же как и от марксистских формаций. Эту триаду можно рассматривать как один из способов классификации институтов, определяемых местом в иерархии пользующихся ими индивидов и сообществ. В соответствии с этой триадой, капитализм должен быть прописан в центре, являясь его общественным строем, рынок в полупериферии, тогда как обширная периферия должна жить материальной жизнью (Бродель, 1992. С. 28–31; 1993. С. 95–98). Капитализм понимается Броделем как вершина торговой иерархии, располагающаяся над рыночной экономикой, в каком-то качестве он существовал во все эпохи, когда обмен вовлекал в себя значительную долю населения².

Эти иерархические пространства располагаются концентрическими кругами, различаясь своей организацией и связанными с ней силовыми ресурсами. Если внизу обмен выстраивается по правилам, задаваемым извне, исходящим от государства или иной инстанции, имеющей силу, то в верхней части торговой иерархии сфера обмена – капитализм – имеет тенденцию так или иначе сливаться с силовым аппаратом, что открывает возможность действовать по самостоятельно установленным правилам и изменять их в случае необходимости. Так, одной из специфически капиталистических сфер деятельности, доступных лишь сильным, является торговля на дальние расстояния. Принципиальным отличием здесь является то, что единой и определенной инстанции, под крышей которой можно было бы заключать сделки, не заботясь о сохранности прав собственности, не существует, и тогда заниматься этим может лишь тот, кто смог мобилизовать в своих интересах значительные силовые ресурсы.

Обладание силовыми ресурсами и связанный с ними контроль над установлением и защитой прав собственности открывает доступ к тому, что определяет содержание капиталистического строя – к капиталу. Поскольку обладание капиталом во многом является следствием обладания силой, сильные и слабые изначально располагают неравными возможностями накопления. В результате накопленный одними запас капитала является труднопреодолимым барьером для возвышения тех, кто не имеет таких накоплений.

Идея о силовом происхождении капитала является составной частью развитой Марксом концепции первоначального накопления, согласно которой источником капитала в Новое время был прямой или косвенный грабег, осуществлявшийся в форме огораживаний, пиратства, ограбления колоний, работоторговли, наконец, войны – тех действий, в которых реализуется преимущество сильного перед слабым (Маркс, 1949. Гл. 24). Впоследствии и М. Калецкий так же предполагал,

² Например, еще в Римской республике внешняя торговля была реализацией привилегий римлян (Моммсен, 1887. Т. 1).

что положение капиталиста обеспечивается капиталом (*Kalecki, 1971*) – тем, что может быть достигнуто только рождением или выходом за грань обыденного – пиратством, войнами и прочим, запрещенным законами общественного спокойствия и морали, – действиями, каковые могут совершаться не только в отведенное для них Марксом время «первоначального накопления», но и в любой другой период.

По мере накопления капитал повышает степень свободы у его обладателей в выборе вида деятельности. На верху капиталистической иерархии спектр доступных хозяйственных занятий становится максимально широким, создавая у находящихся наверху преимущество заниматься наиболее выгодными делами. Кроме того, их положение позволяет им не ограничивать себя специализацией и менять или расширять сферу своей деятельности, когда только это будет найдено выгодным. Благодаря возможностям диверсификации и смены деятельности высшие получают высокие прибыли и одновременно достигают стабильности своего положения.

Если здесь и можно говорить о соревновании в накоплении между высшими и низшими, оно неизбежно проходит с огромной форой в пользу первых. Последние же, наоборот, «прикованы к своей второстепенной роли» (*Бродель, 1992. С. 22*), зажаты в рамках узкой специализации. К этому их вынуждает отсутствие достаточного капитала, который мог бы позволить заниматься многим. В то же время специализация как источник эффективности является для них единственным способом хотя бы отчасти компенсировать свое ушербное положение.

Сильные и слабые при деловых циклах

Поскольку специализация вынуждается слабостью и бедностью, то разделение труда и связанная с ним эффективность формируются именно у основания торговой иерархии. Хозяйство и специализация оказываются по преимуществу уделом слабых, и, значит, именно слабые не только производят, но и обеспечивают экономический прогресс. Прогресс же и связанный с ним рост проходят через циклические колебания. Низшие своей возрастающей активностью способствуют обогащению высших, в то же время спады активности внизу бьют прежде всего по низам. Тем самым, прибыли и риски делового цикла распределяются неравномерно, возлагая основную предпринимательскую работу на низы, а выгоды сохраняя для верхов.

Эти общие соображения могут быть проиллюстрированы и современным фондовым рынком. Крупные дельцы остаются на плаву на протяжении десятилетий, постоянно наращивая свои возможности, поскольку пользуются привилегиями играть по-крупному и быть делателями рынка, а также пользоваться эксклюзивной информацией. Всего этого нет внизу, и обычный брокер обречен всю жизнь копошиться, зарабатывая не больше обычного наемного служащего.

Этому можно поставить в соответствие и развитую Х.Ф. Мински теорию финансовой хрупкости, согласно которой ключевым фактором, определяющим фазу делового цикла, является относительная величина долга, накопленного в экономике в процессе финансирования инвестиций. По мере его накопления финансовая система переходит из «прочного» состояния в «хрупкое» и в процессе этого постепенного перехода возрастает зависимость реального сектора в осуществлении инвестиций от банковского кредита. Хрупкость финансовой системы, в свою очередь, повышает риски заемщика и заимодавца. Тем самым, на повышательных фазах цикла возникают две тенденции, постепенное развитие которых приводит к неизбежному кризису, а именно, наряду с усилением зависимости фирм от банковского кредита доступность последнего уменьшается. В результате «нормальное функционирование финансовых рынков в экономике, которая приходит в результате в состояние бума, порождает финансовый кризис» (*Minsky, 1977. P. 15*). Так накопление долга для финансирования реальных инвестиций выступает в качестве движущей силы циклической динамики капитализма (*Скоробогатов, 2006с*).

Для понимания иерархических свойств капитализма данная концепция важна, поскольку предполагает, что банкротство фирм, наступающее в ходе кризисов, проистекает из принятия ими на себя больших долгов. Однако относительные потребности фирм в заемных средствах и возможности их удовлетворения различаются, что ставит их в неравные условия во время кризисов. Результатом этого неравенства является отсев фирм с наибольшей долей внешнего финансирования в инвестициях (*Agliarietal., 2006*). В периоды кризисов гибнут в первую очередь молодые фирмы,

наиболее нуждающиеся во внешнем финансировании для своего выживания, тогда как укоренившиеся на рынке крупные фирмы значительно легче переживают кризисы и, вообще, любые превратности конъюнктуры.

Крупные и известные фирмы, с одной стороны, объективно меньше нуждаются во внешнем финансировании инвестиций по причине больших выручки и стабильности, с другой же стороны, имеют преимущества в получении кредитов. И это преимущество характеризует не только современный капитализм, но и капитализм сильных и богатых, существовавший в доиндустриальную эпоху. Эта мысль была обобщена Броделем в следующих словах: «деньги – то была привилегия иметь еще больше денег, ибо займы дают только богатым... ежели крупный купец может беспрестанно обращаться к займам, к «кошельку ближнего», к *внешнему* кредиту, так это наверняка потому, что обычные его доходы были куда выше доходов основной массы купцов. Мы оказываемся здесь снова перед линией раздела, подчеркивающей особенности привилегированного сектора обмена» (Бродель, 2006. С. 391–393).

Наконец, сами размеры капитала обеспечивают богатым диверсификацию, возможность не замыкаться в рамках узкой специализации, обеспечивая стабильность. Современный капитализм был охарактеризован Калецким как олигополистический. Доминирование этой рыночной структуры вкупе с сотрудничеством олигополистов снижает неопределенность, поскольку размер обеспечивает им контроль над рынком. Цена устанавливается путем целевой накладки сверх средних полных издержек, размер которой зависит от «степени монополии» (Kalecki, 1966. Pp. 40–59). Это является дополнительным фактором их относительной независимости от внешнего финансирования.

В модели, развитой на основе идей Калецкого, А. Айхнер показал, как накладка может формироваться в зависимости от побуждения к инвестированию и альтернативной стоимости кредитных ресурсов (Eichner, 1973). Последний фактор – ставка процента и условия получения кредита – влияет на предпочтительный способ получения дополнительных средств для инвестиций, посредством внешнего финансирования или с помощью увеличения накладки (в последнем случае платой будет ожидаемое в будущем некоторое сокращение спроса). Но такой альтернативный кредитованию способ получения кредитных средств имеется лишь у крупных фирм, что и делает их менее уязвимыми в условиях кризисов сравнительно с мелкими фирмами. Это является очередной иллюстрацией того, как институты создают аллокативный эффект – в данном случае в виде снижения неопределенности, – но неразрывно связанный с эффектом дистрибутивным, поскольку достижение некоторой степени стабильности здесь происходит за счет укрепления положения тех, кто находится наверху.

Альтернативные общественные системы и орудия торговли на службе у капиталистического центра

Специфической особенностью капитализма как общественного строя является то, что высокое положение в социальной иерархии взаимосвязано с успехами в хозяйственной деятельности (Шумпетер, 1995. Гл. 6). На вершине иерархии у обладателей капитала эти успехи уже во многом самовоспроизводятся по описанным выше причинам, связанным с наличием у них возможности заниматься наиболее прибыльными видами деятельности, диверсификацией и доступностью кредита. Для целей приобретения и наращивания капитала капитализм может использовать самые разные средства – грабеж, государственный аппарат, торговлю с дикарями, организацию работорговли, эксплуатацию дешевого крепостного труда.

Сами эти средства накопления реализуются в значительной степени на периферии, где уже не должно быть капитализма как системы с классом собственников средств производства и классом наемных работников. Последние доступны в условиях высокой плотности населения, характерной для территорий, располагающихся в центре. Периферия же характеризуется редкостью населения, отсутствием формальной свободы и неразвитостью рынка, что с необходимостью означает устройство общества на периферии в виде какой-либо «докапиталистической формации». Поскольку же эти периферийные области являются составной частью капиталистической системы, это означает, что капитализм не только может пользоваться другими общественными системами для собственной выгоды, но и должен на них опираться, если желает оставаться самим собой, т. е. быть на вершине иерархии. Капитализм может вступать в контакт с любыми социальными структурами и культурами, если это сулит ему приумножение власти и богатства.

Тесная связь капитализма с альтернативными и отсталыми общественными системами иллюстрируется тем, что расцвет крепостного права и рабства в рамках европейской цивилизации пришелся как раз на Новое время – эпоху бурного развития рыночной экономики и становления капитализма. Территории с господством этих форм принуждения образовывали периферийные зоны системы капитализма в том смысле, что капитализм пользовался ими для собственной выгоды. В этом смысле, капитализм в Новое время выступал в сопровождении «свиты иных способов производства» (Бродель, 2006).

Обмен реализуется через разнообразные «орудия» – средства, позволяющие людям его осуществлять. Эти средства Бродель классифицировал по иерархии, на те, что служат преимущественно рыночной экономике, т. е. тем, кто занимает в хозяйстве нижний уровень, и те, что служат «князьям торговли». К первым он относил рынки, лавки и торговлю вразнос. Рынок в данном случае определяется как место, где в определенные дни и часы собираются продавцы и покупатели. Зачастую такие рынки складываются стихийно, как фокальные точки для потенциальных обменивающихся сторон. Лавки – это постоянно работающие торговые точки, принадлежащие отдельному хозяину. Торговля вразнос отличается от стационарной торговли тем, что здесь не покупатель приходит к продавцу, а продавец посещает потенциальных покупателей, предлагая им имеющийся при нем товар.

Торговля вразнос может осуществляться в силу невозможности или неэффективности стационарной торговли при наличии запрещающих правил, при которых такая торговля выступала бы как средство обойти эти правила. Именно по такой причине в советское время была развита своеобразная форма торговли вразнос, выражавшаяся в том, что на рабочих местах или в магазинах появлялись «спекулянты», предлагая вступить в запрещенные сделки³. Другой распространенной причиной развития этого вида торговли является слабое развитие обмена. В современной российской жизни торговлю вразнос практикуют фермеры в садоводствах. И, действительно, причину не сложно увидеть именно в неразвитости обмена, поскольку стационарное распределение в «лавках», вероятно, было бы менее эффективно ввиду их плохой посещаемости сравнительно с охватом всех при развозе.

Подобно прочим институтам и орудиям обмена описанные орудия, используемые нижними звеньями иерархии, не только служат эффективности, но и порождают иерархию. Обмен тяготеет к местам скопления народа, поэтому рынки, лавки и торговцы вразнос концентрируются в городах, превращая их в центры торговли. В результате торговля между городом и деревней происходит в городе, что выступает в качестве дополнительного основания неравенства между ними: город господствует над деревней не только благодаря своей сплоченности и, соответственно, силовому потенциалу, но и через обмен, жмущийся к городу.

«Князья торговли» нуждаются прежде всего в таких средствах обмена, которые допускают крупные размеры и широкий охват обменных операций. В доиндустриальном мире Бродель выделял в качестве таких средств ярмарки, разнообразные склады и биржи. Важно, что все они обеспечивали возможность торговли на дальние расстояния. Ярмарка объединяет торговцев с удаленных стран и регионов, выступая как орудие распределения в национальных и международных масштабах. В современном мире похожую функцию выполняют различные «выставки». Склады важны как орудия оптовой торговли. Биржа же – инструмент оптовой форвардной торговли.

Так же и деньги распадаются на разновидности, в зависимости от того, на каком уровне торговой иерархии ими удобнее пользоваться. До распространения бумажных денег низшие пользовались медью, а высшие – золотом. Эти разные по форме деньги обращались в разных сегментах, и, разумеется, золото обслуживало крупные сделки богатых, обеспечивая сравнительную легкость заключения таковых по причине своей высокой относительной ценности. Наоборот, беднота в основном пользовалась медью, поскольку единственно доступные ей незначительные по ценности сделки удобнее заключать посредством мелких денег, не требующих размена. В современном развитом капиталистическом хозяйстве такое разграничение денег сохранилось, приняв несколько иную форму. Наличность в основном используется на «нижнем уровне» обмена, тогда как крупные сделки проводятся в безналичной форме. При этом сами безналичные деньги неоднородны, в связи

³ Возможно, схожей причиной можно объяснить и современную торговлю вразнос в метро и загородных электричках.

с чем выделяются разные денежные агрегаты М1, М2 и т. д., отражающие использование в качестве денег разных по ценности и по ликвидности активов (*Скоробогатов, 2009b*).

Деньги в качестве института ликвидности (*Скоробогатов, 2006b*) в первую очередь доступны высшим как благодаря их запасам, так и информации, доступной находящимся на вершине. В качестве же средства обмена они служат всем, но и перераспределяют через инфляцию и разнообразие их видов в пользу высших – инфляция повышает их норму прибыли, увеличивая разрыв между ценами конечной продукции и факторов производства. Разнообразие видов расширяет прежде всего выбор богатых, создавая для них дополнительные возможности заключения сделок, поскольку разнообразие во многом возникает за счет тех видов денег, использование которых целесообразно при заключении крупных сделок.

Помимо иерархии, поддерживаемой внутри обществ, деньги создают таковую и в отношениях между обществами, выступая в качестве орудия господства тех, кто эти деньги выпускает, над теми, кто ими пользуется. Такие иерархические отношения могут складываться между метрополией и колониями или же просто между сторонами обмена с неравной переговорной силой. Арабские дирхемы и византийская монета в средние века, английский фунт стерлингов в довоенное время, рубль на пространстве СНГ и доллар в международной торговле – все это примеры денежного доминирования лидеров над множеством подчиненных им партнеров.

Сравнительное развитие средств обмена – указанных орудий вкуче с удельным весом тех, что соответствуют верхним уровням, – позволяет говорить о предпосылках экономического прогресса. В начале Нового времени между Западом и Востоком не было серьезного разрыва в использовании разнообразных орудий обмена и охвате ими населения. Этот разрыв возник и стал углубляться в течение Нового времени, особенно ускорившись после Промышленной революции. Таким образом, разделение труда находило поощрение на Западе с точки зрения не только развитости обмена, но и с учетом богатства и разнообразия средств его организации.

Резюме

Содержание настоящей статьи можно кратко суммировать следующим образом. Индивидуальная рациональность, неравенство силовых возможностей и долгосрочные выгоды сотрудничества – три кита, лежащие в основе любого общества в истории. Рациональность побуждает людей к соперничеству за раздел редких благ, но такой раздел возможен лишь при условии созидательной деятельности, которая не может совершиться без сотрудничества. Так, необходимость производства заставляет людей придавать своим отношениям контрактный характер, а неравенство в распределении силы между ними делает такие отношения иерархическими. Силовой потенциал, таким образом, оказывается основным передаточным звеном между личным интересом и действиями «экономического человека».

ЛИТЕРАТУРА

- Аристотель* (1983). Никомахова этика // *Сочинения в четырех томах*, т. 4. М.: Мысль.
- Бродель Ф.* (1992). Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV–XVIII вв., т. 3. *Время мира*. М.: Прогресс.
- Бродель Ф.* (1993). Динамика капитализма. Смоленск: Полиграмма.
- Бродель Ф.* (2006). Материальная цивилизация, экономика и капитализм, т. 2. *Игры обмена*. М.: Весь Мир.
- Бродель Ф.* (2007). Материальная цивилизация, экономика и капитализм, т. 1. *Структуры повседневности: возможное и невозможное*. М.: Весь Мир.
- Верт Н.* (2006). История советского государства. М.: Весь мир.
- Кулишер И.М.* (2004). История русского народного хозяйства. Челябинск: Социум.
- Маркс К.* (1949). Капитал, т. I. М.: Государственное издательство политической литературы.
- Момсен Ф.* (1887). Римская история, т. 1–5. М.: В.Ф. Рихтер.
- Осокина Е.А.* (2008). За фасадом «сталинского изобилия»: Распределение и рынок в снабжении населения в годы индустриализации. 1927–1941. М.: РОССПЭН.
- Скоробогатов А.С.* (2006b). Институты как фактор порядка и как источник хаоса: неинституционально-посткейнсианский анализ // *Вопросы экономики*, № 8, с. 102–118.

Скоробогатов А.С. (2006а). Институциональная экономика. Курс лекций. СПб.: СПб филиал ГУ–ВШЭ.

Скоробогатов А.С. (2006с). Фондовый рынок, институциональная структура и проблема стабильности капиталистической экономики // *Вопросы экономики*, № 12, с. 80–97.

Скоробогатов А.С. (2008). Перспективы постиндустриального общества в России в свете иерархичности национальных и региональных экономик // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, № 2, с. 22–34.

Скоробогатов А.С. (2009b). Теория эндогенной денежной массы: спрос на деньги, финансовые инновации и деловой цикл // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, № 1, с. 43–50.

Скоробогатов А.С. (2009а). Жизнь или свобода: рациональные основы принудительного труда в исторической перспективе // *Журнал институциональных исследований*, № 1, с. 57–72.

Скоробогатов А.С. (2011а). Дары, дарообмен и рыночный обмен на шкале организационных форм // *Вопросы экономики*, № 11, с. 38–56.

Скоробогатов А.С. (2011b). Организационные основы силового неравенства и власти // *Terra Economicus*, № 4, с. 38–53.

Шумпетер Й. (1995). Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика.

Agliari A., DelliGatti D., Gallegati M., Lenci S. (2006). Complex dynamics of financially constrained heterogeneous firms // *Journal of Economic Behavior & Organization*, no. 4, pp. 784–803.

Braudel F. (1972). The Mediterranean and the Mediterranean world in the age of Philip II, vol. I–II. NY: Harper & Row.

Burke P. (1990). The French historical revolution: The Annales School, 1929–89. Cambridge: Polity Press.

Eichner A.S. (1973). Determination of the mark-up under oligopoly // *Economic Journal*, no. 332, pp. 1184–1200.

Fenoaltea S. (1975). The rise and fall of a theoretical model: the manorial system // *Journal of Economic History*, no. 2, pp. 386–409.

Finley M.I. (1965). Technical innovation and economic progress in the ancient world // *Economic History Review*, New Series, vol. 18, no. 1, Essays in Economic History, pp. 29–45.

Kalecki M. (1966). Studies in the theory of business cycles. 1933–1939. Oxford: Basil Blackwell.

Kalecki M. (1971). Selected essays on the dynamics of the capitalist economy. 1933–1970. Cambridge: Cambridge University Press.

Minsky H.P. (1977). The Financial instability hypothesis: an interpretation of Keynes and an alternative to «standard» theory // *Nebraska Journal of Economics and Business*, no. 1, pp. 5–16.

North D.C. (1981). Structure and change in economic history. NY: W.W. Norton & Company, Inc.

North D.C., Thomas R. (1971). The rise and fall of the manorial system: a theoretical model // *Journal of Economic History*, no. 4, pp. 777–803.

North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. (2009). Violence and social orders: a conceptual framework for interpreting recorded human history. Cambridge: Cambridge University Press.

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

Rostovtzeff M. ((1941) 1998). The social and economic history of the Hellenistic world. NY: Oxford University Press.

Sonin K. (2003). Why the rich may favor poor protection of property rights // *Journal of Comparative Economics*, no. 4, pp. 715–731.

Wallerstein I. (1974). The modern world-system: capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the sixteenth century. NY: Academic Press.

Whittow M. (2008). The Middle Byzantine economy (600–1204) / In: Shepard J. (ed.). The Cambridge history of the Byzantine empire. NY: Cambridge University Press, pp. 465–492.

Wittfogel K.A. (1957). Oriental despotism: a comparative study of total power. New Haven and London: Yale University Press.

REFERENCES

- Aristotle (1983). The Nichomachean Ethics. *Works*, vol. 4. Moscow: Mysl Publ. (In Russian.)
- Braudel F. (1992). Material civilization, economy, and capitalism, 15th–18th centuries, vol. 3. The perspective of the world. Moscow: Progress Publ. (In Russian.)
- Braudel F. (1993). Dynamics of capitalism. Smolensk: Poligramma Publ. (In Russian.)
- Braudel F. (2006). Material civilization, economy, and capitalism, 15th–18th centuries, vol. 2. The wheels of commerce. Moscow: Vesmir Publ. (In Russian.)
- Braudel F. (2007). Material civilization, economy, and capitalism, 15th–18th centuries, vol. 1. The structure of everyday life. Moscow: Vesmir Publ. (In Russian.)
- Kulischer I.M. (2004). History of Russian economy. Chelyabinsk: SociumPubl. (In Russian.)
- Marx K. (1949). Capital, vol. I. Moscow: Gosudarstvennoe izdatelstvo politicheskoi literatury. (In Russian.)
- Mommsen T. (1887). The Roman history, vol. 1–5. Moscow: V.F. Richter Publ. (In Russian.)
- Osokina E.A. (2008). Our Daily Bread: Socialist Distribution and the Art of Survival in Stalin's Russia, 1927–1941. Moscow: ROSSPENPubl. (In Russian.)
- Schumpeter I. (1995). Capitalism, socialism, and democracy. Moscow: Ekonomika Publ. (In Russian.)
- Skorobogatov A.S. (2006a). Institutional Economics. Saint-Petersburg; SU–HSE. (In Russian.)
- Skorobogatov A.S. (2006b). The Institutions as the Ordering Factor and as the Destabilizing Force: New Institutional and Post Keynesian Perspectives. *Voprosy Ekonomiki*, no. 8, pp. 102–118. (In Russian.)
- Skorobogatov A.S. (2006c). Stock Market, the Institutional Structure and Stability Issue in the Capitalist Economy. *Voprosy Ekonomiki*, no. 12, pp. 80–97. (In Russian.)
- Skorobogatov A.S. (2008). Postindustrial society perspectives in Russia in the light of hierarchism of national and regional economies. *Economic Herald of Rostov State University*, no. 2, pp. 22–34.
- Skorobogatov A.S. (2009a). Life or Freedom: Rational Principles of the Coerced Labor in Retrospect. *Journal of Institutional Studies*, no. 1, pp. 57–72. (In Russian.)
- Skorobogatov A.S. (2009b). Endogenous money supply theory: money demand, financial innovations and business cycle. *Terra Economicus*, no. 1, pp. 43–50. (In Russian.)
- Skorobogatov A.S. (2011a). Gifts, Gift-Exchange, and Market Exchange as Organizational Alternatives. *Voprosy Ekonomiki*, no. 11, pp. 38–56. (In Russian.)
- Skorobogatov A.S. (2011b). Organizational Foundations of the Force Inequality and Power. *Terra Economicus*, no. 4, pp. 38–53. (In Russian.)
- Vert N. (2006). History of the Soviet state. Moscow: Ves Mir Publ. (In Russian.)
- Agliari A., DelliGatti D., Gallegati M. and Lenci S. (2006). Complex dynamics of financially constrained heterogeneous firms. *Journal of Economic Behavior & Organization*, no. 4, pp. 784–803.
- Braudel F. (1972). The Mediterranean and the Mediterranean world in the age of Philip II, vol. I–II. NY: Harper & Row.
- Burke P. (1990). The French historical revolution: The Annales School, 1929–89. Cambridge: Polity Press.
- Eichner A.S. (1973). Determination of the mark-up under oligopoly. *Economic Journal*, no. 332, pp. 1184–1200.
- Fenoaltea S. (1975). The rise and fall of a theoretical model: the manorial system. *Journal of Economic History*, no. 2, pp. 386–409.
- Finley M.I. (1965). Technical innovation and economic progress in the ancient world. *Economic History Review*, New Series, vol. 18, no. 1, Essays in Economic History, pp. 29–45.
- Kalecki M. (1966). Studies in the theory of business cycles. 1933–1939. Oxford: Basil Blackwell.
- Kalecki M. (1971). Selected essays on the dynamics of the capitalist economy. 1933–1970. Cambridge: Cambridge University Press.
- Minsky H.P. (1977). The Financial instability hypothesis: an interpretation of Keynes and an alternative to «standard» theory. *Nebraska Journal of Economics and Business*, no. 1, pp. 5–16.
- North D.C. (1981). Structure and change in economic history. NY: W.W. Norton & Company, Inc.
- North D.C. and Thomas R. (1971). The rise and fall of the manorial system: a theoretical model. *Journal of Economic History*, no. 4, pp. 777–803.

North D.C., Wallis J.J. and Weingast B.R. (2009). Violence and social orders: a conceptual framework for interpreting recorded human history. Cambridge: Cambridge University Press.

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

Rostovtzeff M. ((1941) 1998). The social and economic history of the Hellenistic world. NY: Oxford University Press.

*Sonin K. (2003). Why the rich may favor poor protection of property rights. *Journal of Comparative Economics*, no. 4, pp. 715–731.*

Wallerstein I. (1974). The modern world-system: capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the sixteenth century. NY: Academic Press.

*Whittow M. (2008). The Middle Byzantine economy (600–1204) / In: *Shepard J. (ed.)*. The Cambridge history of the Byzantine empire. NY: Cambridge University Press, pp. 465–492.*

Wittfogel K.A. (1957). Oriental despotism: a comparative study of total power. New Haven and London: Yale University Press.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ «ТЕНЕВИЗАЦИИ» МАЛОГО БИЗНЕСА РОССИИ

Н.В. АРТЕМЬЕВ,

кандидат экономических наук, доцент,
докторант Академии управления МВД России, г. Москва, Россия,
e-mail: nikvalart@rambler.ru;

Ю.В. ЛАТОВ,

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

С позиций институциональной теории транзакционных издержек и отдельных положений экономической теории преступлений и наказаний анализируются причины широкого развития теневой экономической деятельности в сфере малого и среднего предпринимательства России. Приводится развернутая типология легальных издержек и издержек внелегальности, при этом все издержки анализируются с точки зрения наличия «тенеобразующего» эффекта. Обосновывается объективное существование в бизнесе оптимальной степени легальности, которая может меняться в зависимости от изменения условий функционирования. На основе полученных авторами эмпирических данных подтверждается гипотеза о стабильном существовании в нашей стране «тенеобразующих» условий деятельности малого бизнеса. Доказывается, что в деятельности малого и среднего предпринимательства в России теневая составляющая весьма значительна. Сформулированы приоритетные направления противодействия криминализации предпринимательства в малом бизнесе.

Ключевые слова: малый бизнес; малое и среднее предпринимательство; теневая экономика; транзакционные издержки; теневые доходы; коррупция; налоги.

INSTITUTIONAL AND ECONOMIC CIRCUMSTANCES SQUEEZING SMALL BUSINESS OUT OF RUSSIA'S FORMAL ECONOMY

N.V. ARTEMYEV,

Candidate of Economics (PhD),
Associate Professor and Post-Doctoral Fellow of the Academy of Management of the Russian
Interior Ministry, Moscow, Russia,
e-mail: nikvalart@rambler.ru;

Y.V. LATOV,

Doctor of Sociology (DSc), Candidate of Economics (PhD),
Associate Professor and Leading Researcher of the Research Center of the Academy of
Management of the Russian-Interior-Ministry,
e-mail: latov@mail.ru

The authors use the theory of transaction costs and parts of the economic theory of crime and punishment to gain an insight into why small and medium-scale business in Russia tends to operate outside the formal sector of the country's economy. A detailed classification of legitimate and illegitimate costs is given, assessing each legitimate cost as a cost to be shaken-off by going into the shadow economy. It is argued that each business possesses an innate ability to find its optimum degree of legitimacy, which depends on its institutional and economic circumstances. The authors treat the existence of this ability as an objective economic law. The empirical data support the view that Russia's institutional and economic environment stays unchanged in that it pushes small business activity into the informal sector. The data presented also illustrate the vast scope of informal small and medium-scale business activity in Russia. The authors propose a set of priority measures to combat economic crime in the small business sector.

Keywords: *small business; small and medium enterprises; underground economy; transaction costs; shadow income; corruption; taxes.*

JEL classifications: *M21, O17.*

Субъекты малого бизнеса¹ представляют собой хозяйственные единицы, участвующие в экономической жизни и характеризующиеся высоким уровнем теневой (нелегальной) деятельности. Авторы статьи попытаются объяснить, почему в сфере малого бизнеса *должен быть* высокий уровень криминализации («теневизации»), а также привести доказательства того, что этот уровень *действительно является* высоким.

Обоснование широких масштабов теневой деятельности малого предпринимательства можно дать с позиций обеих основных направлений современной экономической теории – как с позиций неоклассической теории (на основе микроэкономической модели поведения правонарушителя в рамках экономической теории преступлений и наказаний), так и с позиций неоинституциональной теории (на основе концепции трансакционных издержек). Второй подход представляется более плодотворным, поскольку помогает перейти от тривиальной бинарности «легальное – нелегальное» к более плодотворному поиску оптимального уровня легальности.

Обоснование причин «теневизации» малого бизнеса на основе неоклассической теории.

Применение модели рационального выбора налогоплательщика, разработанной в 1972 г. американскими экономистами-криминологами М. Аллингамом и А. Сандмо (*Вишневский, 2004; Allingham and Sandmo, 1991*), позволяет найти количественную зависимость между нелегальным доходом малого предпринимателя и возможным размером штрафных потерь, объясняющую сам факт существования «тени» (уклонения производителей обычных товаров от налогов вплоть до полного их перехода в неформальный сектор). Согласно этой модели, решение об уклонении или уплате налога налогоплательщик принимает под влиянием таких факторов, как ставка налога, вероятность обнаружения факта уклонения и размер штрафных санкций. Модель Аллингама-Сандмо основана на формуле Г. Беккера (*Беккер, 2000*), которая описывает универсальные закономерности всех видов корыстной преступности.

Применительно к уклонению от налогов перед субъектом малого бизнеса стоит альтернатива: платить налог, снижая свои доходы, или уклоняться от уплаты, рискуя получить тяжелое наказание. Если обозначить как p выраженную десятичной дробью вероятность разоблачения налогового преступления с последующим наказанием за это, то с вероятностью $(1 - p)$ налогоплательщик сэкономит положенный налог, а с вероятностью p будет оштрафован на сумму n (или приговорен к иному наказанию, которое нанесет ему ущерб в n).

Зависимость чистого дохода потенциального правонарушителя от основных детерминирующих факторов, согласно модели Аллингама-Сандмо, можно изобразить в виде простой формулы:

¹ К субъектам малого бизнеса официально относят малые и средние предприятия согласно критериям, установленным Федеральным законом Российской Федерации от 24.07.07. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Наиболее важным из этих критериев является численность занятых: средняя численность работников должна находиться в интервале 100–250 человек для средних предприятий и 0–100 человек для малых предприятий.

$R = (1 - p) \times \theta + p \times (\theta - n) = \theta - p \times n$, где:

R – чистый доход (return) уклоняющегося от налогов субъекта;

p – вероятность (probability), что он будет пойман и наказан;

θ – величина «сэкономленного» налога;

n – денежная величина потерь нарушителя, которые он понесет в результате наказания.

Если чистый доход (R) уклоняющегося от налогов предпринимателя будет положителен, то любой рациональный индивид будет стараться уклоняться (издержки «угрызений совести» при этом не принимаются во внимание). Напротив, если «преступление не окупается» (чистый доход нарушителя отрицателен), то по рациональным соображениям большинство граждан (люди с рациональным поведением и, как правило, не склонные к риску) предпочтут честно заплатить налоги.

Основываясь на модели Аллингама-Сандмо, можно утверждать, что сфера малого бизнеса объективно должна характеризоваться более высоким уровнем экономической преступности, чем другие сферы хозяйственной деятельности. Этому есть ряд объективных причин.

Во-первых, актор малого бизнеса обладает более сильными стимулами к максимизации прибыли в силу тождественности в малом бизнесе предпринимателя и собственника. Менеджеру корпорации скрывать доходы гораздо менее выгодно, поскольку дополнительная выгода в значительной степени будет присвоена не им, а собственниками-акционерами. Этот фактор положительно влияет на параметр θ – величину «экономии» от неуплаты налога или от применения еще каких-либо теневых механизмов (например, найма нелегальных мигрантов). Данный фактор является универсальным, он действует во всех странах мира. Поэтому малый бизнес даже в самых развитых странах рассматривают как сферу экономики с повышенным уровнем криминализации (нередко даже ставят знак равенства между понятиями «малый бизнес» и «неформальный сектор экономики»).

Во-вторых, в сфере малого бизнеса трудно организовывать контроль в силу многочисленности малых предприятий. При строгом контроле всех акторов малого бизнеса издержки контроля превысят выгоды от него, поэтому строгость контроля объективно должна быть пропорциональной размеру бизнеса. Этот фактор работает на понижение параметра p – вероятности, что нарушитель будет пойман и наказан. Данный фактор тоже универсален и действует в странах мира с любыми национальными моделями экономики.

В-третьих, у российских предпринимателей, как нередко утверждают, есть сильные стимулы к уклонению от налогов и использованию иных нелегальных практик в силу высоких налогов (и высокого уровня регулирования вообще). Этот фактор тоже увеличивает в формуле Аллингама-Сандмо параметр θ – величину «сэкономленного» налога. Действие этого фактора сильно дифференцировано: оно сильнее в странах с высоким уровнем налогообложения и регулирования малого бизнеса и слабее в тех странах, где государство не стремится акторов малого бизнеса «доить» и «водить строем».

В-четвертых, как утверждают многие исследователи, в странах догоняющего развития наблюдается высокое коррупционное давление на акторов малого бизнеса, вынуждающее их к поиску теневых доходов. Этот фактор оказывает противоречивое влияние, поскольку работает одновременно на снижение параметра θ и снижение p : актор малого бизнеса может «купить» снижение «строгости» контроля, если значительную долю своих доходов будет отдавать вымогателям из различных проверяющих/контролирующих инстанций. В целом в условиях высокой коррупции влияние снижения вероятности наказания, скорее всего, перевешивает влияние снижения личного дохода предпринимателя.

Модель Аллингама-Сандмо предполагает, что у актора малого бизнеса есть дуальный выбор – либо он занимается бизнесом полностью легально (при $R < 0$), либо он полностью уходит в «нелегалы» (при $R > 0$). В реальной жизни, как давно было замечено, мелкие фирмы очень часто используют смешанную стратегию уклонения – например, скрывают от налогов не все, а только часть своих доходов, или не уклоняются от налогов, но уклоняются от выполнения каких-либо мер контроля (например, от заключения предписанных законом контрактов с наемными работниками).

Для анализа такой «полу-легальности» можно, конечно, использовать более сложные, чем у М. Аллингамом и А. Сандмо, разновидности формулы Г. Беккера, включающие возможность сочетания легальной и нелегальной деятельности. Однако более результативным представляется использовать для понимания частичной легальности малого бизнеса неоинституциональный подход,

который акцентирует внимание на зависимости от уровня легальности трансакционных издержек предпринимателей.

Обоснование причин «теневизации» малого бизнеса на основе неинституциональной теории. Согласно неинституциональной теории, основоположником которой является Р. Коуз (Коуз, 2001), все предпринимательские расходы делятся на трансформационные издержки (расходы на изменение физических свойств предметов труда) и трансакционные издержки (расходы на изменение социальных свойств предметов труда – т. е. на соглашения о передаче прав собственности). Чтобы понять широту распространения «нелегальности» и «полу-легальности» в малом бизнесе, необходимо выделить те расходы, которые зависят от легального статуса бизнес-предприятия – издержки легальности (органически связанные с легальной деятельностью) и издержки нелегальности (органически связанные с нелегальным функционированием бизнес-единицы).

Согласно широко известной концепции Э. де Сото (*De Soto, 1995*), выбор фирмой легального или нелегального режима бизнес-деятельности зависит от соотношений издержек этих режимов хозяйствования. Фирма будет вести легальную деятельность, если издержки нелегальности превышают издержки легальности, и, напротив, станет «уходить в тень», если издержки нелегальности будут ниже издержек легальности. Речь идет обо всех издержках (трансформационных и трансакционных), которые связаны с легальностью бизнес-предприятия.

У этого общеизвестного подхода есть один недостаток: легальность трактуется как дискретное состояние – она либо есть, либо ее нет. В реальной же жизни между абсолютно легальным и абсолютно нелегальным предпринимательством есть огромный спектр промежуточных состояний.

Если типологизировать издержки бизнеса по их зависимости от степени легальности бизнеса, то можно выделить три их разновидности (рис. 1):

- 1) издержки, растущие по мере роста легальности бизнеса (в частности, расходы на налоги);
- 2) универсальные издержки, никак не зависящие от легальности (например, большинство расходов на сырье);
- 3) издержки, снижающиеся по мере роста легальности бизнеса (например, плата за кредит).



Рис. 1. Типология бизнес-издержек в зависимости от легальности предпринимательской деятельности

Предприниматель для минимизации своих расходов будет заинтересован полностью или частично уходить в «тень», если в его сфере деятельности относительно высока роль издержек первого типа и относительно низка роль издержек третьего типа.

К издержкам, растущим по мере легальности бизнеса, можно отнести, как предлагал в «Ином пути» Э. де Сото (Де Сото, 1995. С. 178):

- 1) издержки первичного доступа к бизнес-деятельности (регистрационные расходы),
- 2) издержки продолжения бизнес-деятельности – это:
 - налоги,
 - расходы, связанные с регулярными проверками (не только налоговой инспекцией),
 - социальные платежи,
 - заработная плата работникам (особенно, малоквалифицированным).

Издержки первичного доступа – расходы на первичную «прописку» – будут тем менее значимы, чем более крупным капиталом (не только денежным, но и социальным) обладает начинающий предприниматель. В российских условиях обладатель больших денег и «нужных» социальных связей может быстро получить разрешение создать бизнес-предприятие, его регистрационные расходы будут пренебрежимо малы (в сравнении с имеющимся денежным капиталом). Наоборот, мелкий предприниматель принципиально не может иметь ни больших денег, ни связей с «большими людьми». Для него легальная регистрация будет длиться дольше и потребует гораздо более высокой доли наличных денег, даже если сами регистрационные платежи выражены для него в той же сумме денег, что и для крупного предпринимателя. Первичная «прописка» в теневом секторе экономики тоже потребует определенных расходов (взноса в какой-либо «общак»), но, скорее всего, такая «прописка» пройдет быстрее и обойдется дешевле. Следовательно, издержки первичного доступа определенно создают в сфере малого бизнеса криминализирующий эффект – как в исследованном Э. де Сото в 1980-е гг. Перу, так и в современной России.

Издержки продолжения бизнес-деятельности (расходы, связанные с регулярной бизнес-деятельностью) будут для малого и крупного бизнеса разными, однако здесь оценка будет более трудной. Это связано, в частности, с тем, что государство понимает необходимость соразмерять «давление на бизнес» с масштабами бизнеса и сознательно создает в сфере малого бизнеса более щадящие условия (налоговые каникулы, более низкие налоговые ставки, более редкие проверки и т.д.). Весь вопрос в том, удастся ли в современной России компенсировать малоресурсность малого бизнеса снижением издержек налогов и государственного мониторинга. В литературе можно встретить много свидетельств того, что налоговое и «проверочное» бремя для малых предприятий реально вряд ли слабее, чем для крупных фирм (Авдийский, Дадалко, 2012; Буров, не датировано; Майбуров, Киреенко, Иванов, 2013). Зато по поводу роли расходов на оплату труда и социальные платежи можно не сомневаться: российский малый бизнес более трудоемок, чем крупный, поэтому для него возможность экономить на оплате работников играет более важную роль, чем для крупного бизнеса. Следовательно, издержки продолжения бизнес-деятельности создают в современной России криминализирующий эффект по крайней мере по расходам на оплату работников.

К издержкам, снижающимся по мере роста легальности бизнеса, можно отнести в первую очередь следующие расходы:

- постоянные коррупционные расходы, связанные со снижением риска наказаний за нелегальность (издержки уклонения от наказаний, по Э. де Сото);
- потенциально возможные издержки наказаний при обнаружении нелегальной деятельности (вероятностные издержки);
- платежи за кредит (кредитные издержки);
- расходы на частные системы защиты прав собственности.

Издержки уклонения от наказаний предполагают различные формы нелегального взаимодействия с государственными и иными структурами. Они представляют собой некоторым образом альтернативное налогообложение. Вступление в сговор с коррумпированными чиновниками (или с какой-то иной «крышей») предполагает возникновение возмездных отношений фиксированного размера (деньги, предоставление материальных услуг и т.д.) или в процентах от величины оборота (или прибыли) предприятия. В обмен на эти платежи «крыша» помогает снижать риск обнаруже-

ния нелегальной деятельности, хотя, конечно, полностью исключить эти риски невозможно. Эти издержки у малых предприятий, скорее всего, относительно ниже, чем у более крупных, поскольку в малом бизнесе труднее фиксировать денежные потоки и потому легче снижать платежи «альтернативным налоговикам».

Вероятностные издержки внелегальности возникают при реализации рисков выявления внелегальности. Даже самая отлаженная и хорошо организованная теневая схема не гарантирует абсолютной защиты от ее выявления, хотя массовый характер теневой деятельности и относительно небольшое число уголовных дел, возбужденных по коррупционным составам преступлений, отражает слабую активность правоохранительных органов в данном направлении. Кроме этого сама вероятность проверки невелика и объясняется либо формальным отсутствием предприятия, либо безупречным выполнением легальной части бухгалтерской отчетности². Жесткость карательных мер нивелируется низкой степенью вероятности обнаружения незаконной хозяйственной деятельности. В целом эти издержки для малого бизнеса, видимо, в современной России выше, чем для крупного бизнеса. Есть много сообщений, что главной жертвой «борцов с нелегальностью» оказываются именно мелкие предприниматели, в то время как «акулы бизнеса» попадают под следствие и, тем более, в тюрьму гораздо реже (Иванов, 2011; Вербицкий, 2013).

Кредитные издержки связаны с тем, что чем менее легален бизнес, тем сложнее для него доступ к рыночным кредитным ресурсам. У предпринимателей без кредитной истории и без бизнес-документации остаются две основные возможности финансирования бизнеса из внешних источников – это потребительские кредиты и услуги ростовщиков. Цена финансовых ресурсов, получаемых подобным образом, отличается от средних ставок кредитов для малого бизнеса на десятки процентов. Однако для малого бизнеса эта проблема менее важна, чем для крупного, поскольку потребность в кредите растет пропорционально масштабам предприятия (мелкий предприниматель в принципе может обходиться личными накоплениями, крупный – категорически не может).

Расходы на частные системы защиты прав собственности (телохранители, частные детективы, охранная сигнализация и т. д.) наблюдаются не только в бизнесе. Однако если для легальных акторов все эти меры являются дополнением к общественной системе защиты прав собственности, то чем менее предприниматель легален, тем менее он может положиться на государственные правоохранительные службы и тем значительнее он вынужден делать расходы на частную защиту. Однако в малом бизнесе эти расходы не так важны: мелкий предприниматель не слишком выделяется среди обычных граждан, поэтому ему обычно не нужны и специальные средства защиты.

Итак, можно сделать вывод, что среди издержек, снижающихся по мере роста легальности бизнеса, повышенной (в сравнении с крупным бизнесом) «теневизации» малого бизнеса препятствуют, видимо, только вероятностные издержки. Все другие издержки данного типа для малого бизнеса менее важны, чем для крупного, а потому они генерируют криминализирующий эффект.

Рассмотренные три вида издержек влияют на выбор актором бизнеса оптимального уровня легальности, как это показано на рис. 2.

Первая группа, представленная на рисунке горизонтальной линией **A**, объединяет издержки не подверженные непосредственной зависимости от степени легализации деятельности. Вторая группа издержек, представленная нисходящей кривой **B**, имеет устойчивую тенденцию к снижению по мере увеличения легального присутствия фирмы на рынке. Наконец, третья группа издержек, величина которых имеет прямую зависимость от степени легальности деятельности, изображена кривой **C**. U-образная кривая общих издержек **D** показывает, что в реальной экономической деятельности в конкретный период времени существует некий относительно стабильный оптимальный уровень легализации, характеризующийся минимальной величиной общих издержек бизнес-деятельности (*C_{min MB}*). При изменении внешних условий функционирования бизнеса будет происходить изменение оптимальной степени легальности бизнес-деятельности, которое графически будет отображаться перемещением значения *Lopt MB* по оси абсцисс.

² Ст. 7. Федерального закона РФ от 24.07.07. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в качестве мер реализации политики в области развития МСП предусматривает для субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих отдельные виды деятельности упрощенную систему ведения бухгалтерской отчетности, специальные налоговые режимы, упрощенный порядок составления статистической отчетности.

Исходя из ранее изложенных соображений о значении разных издержек для малого и крупного бизнеса, можно утверждать, что для крупного бизнеса линии **С** и **В** будут сдвинуты правее, чем для малого бизнеса. На рис. 2 линии издержек для крупного бизнеса изображены пунктиром. Оптимальная степень легализации крупного бизнеса $L_{opt} KB$, характеризующаяся минимальными совокупными издержками $C_{min} KB$, будет достигаться при более высоком уровне легальности, чем для малого бизнеса.

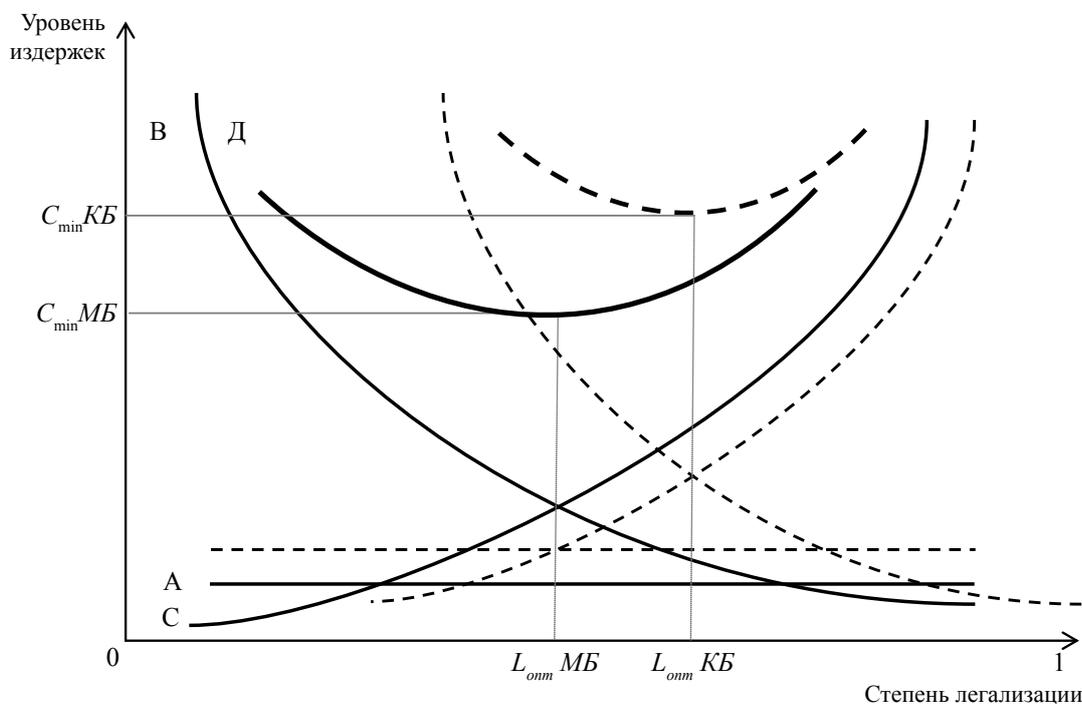


Рис. 2. Модель оптимизации степени легализации бизнес-деятельности

Реальные масштабы криминализации малого бизнеса. В качестве доказательства того, что реальные условия деятельности акторов малого бизнеса в России на самом деле характеризуются высокой «теневизацией», сошлемся на результаты анонимных социологических опросов, проведенных авторами данной статьи в 2013 г. среди акторов малого бизнеса (количество респондентов составляло 839 человек) в ряде городов России³.

На анкетный вопрос «Какова, по Вашему мнению, основная причина совершения теневых операций?» (было возможно дать сразу несколько вариантов ответа) суждения респондентов распределились, как показано в табл. 1. Наиболее часто в ответах фигурируют и «высокие налоги» (на это указали более 3/5 всех респондентов), и различные виды коррупционных платежей («откаты» за контракты, «платежи» чиновникам и др.). Можно сделать вывод, что мнения экономистов и криминологов о высокой детерминации теневых отношений в малом бизнесе соответствует мнению самих акторов малого бизнеса.

Так как в малом бизнесе высок уровень латентности экономических правонарушений, то главным способом выявления реальных масштабов латентных экономических преступлений в малом бизнесе становится анализ результатов проведенных опросов или проверок по репрезентативной выборке. Такие исследования должны проводиться в режиме мониторинга как по России в целом, так и по отдельным регионам, для развития которых малый бизнес имеет существенное значение. Поскольку, однако, такого мониторинга пока еще не создано, авторы данной статьи будут использовать результаты опроса, который они организовали и провели на основе разнообразных личных контактов.

³ Результаты данного опроса предлагается считать условно репрезентативными, поскольку в опросе оказались представлены все основные федеральные округа Российской Федерации. Объектами опроса являлись акторы (предприниматели-собственники, реже менеджеры) как малого, так и среднего бизнеса, но в общем массиве абсолютно преобладали представители именно малого бизнеса.

Таблица 1

Мнения акторов малого и среднего бизнеса о причине распространённости в их среде теневых экономических отношений

Причины распространённости теневых отношений	% от общего числа респондентов
высокие налоги	62,1
необходимость «откатов» за полученные контракты	38,4
необходимость неформальных выплат чиновникам	34,0
нет условий для того, чтобы предприниматели платили налоги	27,7
неформальные платежи во время проверок	26,6
выплаты «теневых» зарплат	25,4

Главной задачей данного опроса было выявление реальных масштабов таких наиболее распространённых в малом бизнесе форм теневой экономической деятельности, как:

- 1) уклонение от налогов,
- 2) участие в коррупционных отношениях,
- 3) использование нелегального труда мигрантов.

1. Оценка уклонения от налогов.

Для выявления приблизительных масштабов уклонения акторов бизнеса от налогов возможно два подхода:

- либо прямо попросить респондентов дать оценку масштабов теневых операций в сфере малого и среднего бизнеса (респондент даёт информацию о своем окружении);
- либо анализировать ответы респондентов на вопросы об их личном участии в теневых операциях (респондент даёт информацию о собственном бизнесе).

Если респонденты стремятся отвечать откровенно и являются типичными представителями своей среды, то результаты применения обоих этих подходов должны приблизительно совпадать. Точнее говоря, первый подход должен дать несколько более высокую оценку, чем второй подход, поскольку, даже стремясь отвечать честно, люди склонны лично свои «теневые» действия оценивать более благоприятнее (занижать их), чем аналогичные действия окружающих.

На прямой вопрос «Какова Ваша приблизительная оценка объёма незарегистрированных (теневых) операций, совершаемых предпринимателями в сфере малого и среднего предпринимательства?» были получены следующие ответы (табл. 2). Если предположить, что структура оценок респондентов приблизительно соответствует структуре малого бизнеса с точки зрения распространённости теневых операций, то можно дать округлённую оценку доли теневых операций акторами малого бизнеса (как средневзвешенной) в 45%.

Таблица 2

Мнения акторов малого и среднего бизнеса об объёме теневых операций в их среде

Варианты оценок	0–20%	20–40%	40–60%	60–80%	80–100%
% от общего числа респондентов	9,8%	21,9%	39,8%	21,6%	2,5%

Рассмотрим теперь суждения акторов малого и среднего бизнеса об их личном участии в уклонении от налогов. Поскольку респонденты испытывают психологический дискомфорт, сообщая о себе (даже при сохранении анонимности) негативную информацию, формулировки вопросов анкеты выбирались так, чтобы участие респондента в правонарушениях либо выглядело как вынужденная реакция на объективные внешние условия, либо являлось неявным следствием ответа на косвенный вопрос.

На вопрос «Каким образом, при всех сложностях, Вам все же удастся решить проблемы ведения бизнеса?» 35,3% респондентов выбрали вариант ответа «по возможности стараюсь прово-

дить сделки без оформления документов», 57,3% – «максимально использую легальные возможности (прибегаю к диверсификации деятельности: выпуск продукции сочетаю с торговлей; работаю сверх нормативного времени и т. д.)». В таком случае мы имеем еще одну оценку масштабов уклонения от налогов – примерно 35%. Конечно, не все, кто признался в совершении недокументированных сделок, используют их систематически, но и из остальных респондентов многие, используя в основном легальные возможности, изредка прибегают и к нелегальным.

В анкете фигурировал еще один важный вопрос – «Есть люди считающие, что не обязательно платить налоги государству в полном объеме и вовремя. Согласны ли Вы с этим мнением?». Предполагается, что согласные в той или иной степени с этим мнением, будут и на практике уклоняться от налогов. Отрицательно на этот вопрос ответили лишь 35,2% респондентов, положительно – 19,7%; самая большая группа, 45,1%, выбрала промежуточный вариант ответа «к этому принуждает государство». Таким образом, доля тех, кто в той или иной степени не склонен к налоговой лояльности, варьируется примерно от 20% до 65%.

Все три полученные нами оценки дают результаты, не противоречащие друг другу. На их основе можно сделать вывод, что, по данным проведенных авторами опросов, примерный масштаб теневых операций в сфере малого бизнеса можно оценить в 35–45%.

2. Оценка участия в коррупционных отношениях.

Если по поводу уплаты налогов большинство акторов малого бизнеса демонстрируют все же более-менее законопослушное поведение, то по поводу участия в коррупционных отношениях ситуация более тяжелая.

На прямой вопрос о личном опыте респондента «Приходилось ли Вам давать подношения?» ни один не выбрал ответ «нет, не приходилось». Опыт участия в коррупции имеют, видимо, все (либо подавляющее большинство) акторов малого бизнеса. Правда, вариант ответа «приходилось достаточно регулярно» выбрали лишь каждый 6-й респондент (17,3%). Чаще всего (63,4%) респонденты выбирали ответ «иногда приходилось».

Для уточнения частоты участия в коррупционных отношениях респондентам задавали вопрос «Если Вам приходилось давать подношение, то когда это было в последний раз?». Ответы на этот вопрос (табл. 3) позволяют понять, что понимают респонденты под ответом «достаточно регулярно» на предыдущий вопрос. Доля тех, кому приходится регулярно давать подношения (17,3%), оказалась очень близка к доле тех, кто это делал не более месяца назад (14,2%). Можно сделать вывод, что примерно 15% акторов малого бизнеса дают взятки ежемесячно. Если добавить к ним тех, кто дает взятки несколько реже, но не реже чем раз в полгода, то примерную долю акторов малого бизнеса, активно вовлеченных в коррупционные отношения, можно оценить в 35%. Это очень точно совпадает с долей тех, кто старается «по возможности проводить сделки без оформления документов» (35,3%): очевидно, что для регулярной дачи взяток надо регулярно иметь теневые доходы, для чего приходится регулярно заключать нелегальные сделки.

Таблица 3

Ответы акторов малого и среднего бизнеса на вопрос «Если Вам приходилось давать подношение, то когда это было в последний раз?»

Варианты ответов	% от общего числа респондентов
не более 1 месяца назад	14,2%
от 1 месяца до полугода назад	21,6%
от полугода до 1 года назад	22,6%
более 1 года назад	20,6%

Как известно, уже несколько лет тема борьбы с коррупцией регулярно поднимается в выступлениях политических руководителей страны, требующих эту борьбу усиливать. Для оценки результатов официального курса на усиление борьбы с коррупцией респондентам задавали вопрос «Руководство страны ведет официальную борьбу с коррупцией. Видны ли Вам ее результаты?». Результаты опроса (табл. 4) дают основания для очень умеренного оптимизма.

**Ответы акторов малого и среднего бизнеса на вопрос
«Руководство страны ведет официальную борьбу с коррупцией.
Видны ли Вам ее результаты?»**

Варианты ответов	% от общего числа респондентов
да, в стране есть серьезные результаты в борьбе с коррупцией	4,3%
результаты есть, но они не слишком значительны	37,5%
практических результатов нет, все остается как было	47,6%
ситуация становится даже хуже, коррупция только усиливается	9,9%

С одной стороны, доля тех, кто признает хотя бы незначительные положительные результаты (41,8%), в 4 раза превосходит долю тех, кто видит ухудшение ситуации (9,9%). С другой стороны, подавляющее большинство респондентов (47,6%) выбирало ответ, свидетельствующий об отсутствии изменений. В целом следует сделать вывод, что борьба с коррупцией несколько улучшает ситуацию, но незначительно.

3. Оценка использования нелегального труда мигрантов.

Использование труда мигрантов (которым можно платить очень низкую реальную зарплату, в то время как в документах будет отражена «нормальная» оплата несуществующих людей) – один из широко распространенных методов нелегальной «экономии» в современном российском бизнесе. Во время опроса на вопрос о цели использования труда мигрантов почти 2/5 (38,4%) ответили «возможность скрывать реальные объемы бизнеса и экономить на налогах».

Чтобы хотя бы приблизительно оценить масштабы этого явления в малом бизнесе, респондентам задавали прямой вопрос «*Допускаете ли Вы возможность использования труда мигрантов без трудового договора?*».

На основании полученных ответов акторов малого бизнеса можно разделить на три группы. Самая крупная группа (но менее половины от общего числа – 45,2%) – это те, кто такую возможность отвергают. Почти 1/4 респондентов (22,6%) возможность использования труда мигрантов признают. Наконец, еще 30,0% респондентов выбрали ответ «только в исключительных случаях». Таким образом, по результатам проведенных авторами опросов можно дать примерную оценку масштабу использования нелегального труда мигрантов на уровне не менее 25–30% предприятий малого бизнеса.

Методы противодействия экономической преступности в малом бизнесе. Обобщая данные проведенного авторами опроса, можно дать оценку, что примерно 1/3 акторов малого бизнеса активно вовлечена в различные теневые практики. Такое широкое распространение различных экономических правонарушений делает принципиально невозможной (или, по крайней мере, очень трудно реализуемой) установку на борьбу с теневой экономикой методом «кнута». Организация выявления и доказывания систематических экономических правонарушений в каждой третьей бизнес-единице потребует крайне высоких затрат ресурсов, которыми государственные правоохранительные органы не располагают. Поэтому для качественного сокращения масштабов экономической преступности в малом бизнесе целесообразно делать акцент на методах «пряника».

Действительно, модель Аллингама-Сандмо основана на том, что борьба налоговой полиции с лицами, уклоняющимися от налогов, основана только на угрозе наказания. Но есть и иные подходы, основанные на поощрении честных налогоплательщиков, чтобы заинтересовать их в правдивой подаче деклараций о доходах.

В модели Аллингама-Сандмо предполагалось, что любой налогоплательщик сталкивается в равной степени с вероятностью подвергнуться ревизии, быть разоблаченным и понести наказание. 30 лет назад, в 1982 г., экономисты-криминологи М. Ландсбергер и И. Мейлейджсон (*Landsberger and Meilijson, 1982*) разработали модель, основанную на идее стратификации налогоплательщиков по критерию вероятности проверки их налоговых деклараций. Они предложили систему приписывания налогоплательщиков к определенным рангам, чтобы штрафы за уклонение от налогов зависели от ранговой принадлежности.

Согласно их предложению, все налогоплательщики сначала произвольно делятся на группы, представители которых выборочно подвергаются ревизии с различной степенью контроля. Допустим, что изначально существует две группы, А1 и А2, которые подвергаются ревизии с разной вероятностью выявления нарушений, соответственно p_1 и p_2 , где $p_2 > p_1$. Поскольку группы собраны произвольно и во 2-ой группе контроль более сильный, то во 2-ой группе после выборочной ревизии будет больше граждан, уличенных в уклонении от налогов. Однако если какой-либо налогоплательщик 1-ой группы окажется уличен в обмане, то его наказание, помимо штрафа, будет заключаться в перемещении из группы А1 в группу А2. Соответственно, представитель группы А2, подвергнувшийся ревизии и не уличенный в обмане, «вознаграждается» перемещением в группу А1, которая в меньшей степени подвергается контролю (ревизии). Если же налогоплательщик не подвергался ревизии (поскольку она производится не тотально, а выборочно), то он остается в той группе, к которой был изначально приписан.

Такая система должна по идее весьма значительно повысить налоговые доходы в сравнении с системой всеобщей проверки, где проверяющие с одинаковой строгостью проверяют всех физических и юридических лиц независимо от того, какова их репутация. Превосходство системы зависимости штрафов от ранговой принадлежности считается особенно сильным в случае широко распространенного уклонения от уплаты налогов (что и наблюдается, например, в современной России).

Модель Ландсбергера-Мейлейджсона, стимулирующая честное поведение, обращает основное внимание на то, что для эффективной налоговой политики необходимо, чтобы проверки использовались, прежде всего, как средство сдерживания уклонения, а отнюдь не как средство собирания штрафов. Эта важная идея заставляет критически подойти к существующим в настоящее время методам оценки сотрудников российской «налоговой полиции», чью работу оценивают скорее по сумме собранных штрафов, чем по общей динамике уклонения от налогов.

В то же время следует подчеркнуть, что поскольку криминализация бизнеса в России имеет институциональный характер, то реакция бизнес-акторов на улучшение внешних условий будет не быстрой и неоднозначной. Для доказательства этого тезиса сошлемся на некоторые любопытные результаты анализа ответов респондентов организованного авторами опроса.

На анкетный вопрос «Если бы государство значительно сократило налоговую нагрузку, то как поступили бы предприниматели в сфере малого и среднего бизнеса?» лишь $\frac{1}{4}$ (25,5%) выбрали ответ «полностью отказались бы от теневой деятельности», еще $\frac{2}{5}$ (41,5%) – «существенно сократили бы масштабы теневой деятельности». В то же время $\frac{1}{5}$ (20,3%) ответили, что лишь «несколько сократили теневой оборот», а 11,0% – «что практически ничего не изменили бы в своей деятельности». Можно сделать вывод, что примерно $\frac{1}{3}$ акторов российского малого бизнеса (скорее всего, это те, кто сильнее втянут в теневые экономические практики) слабо реагирует на внешние условия теневой экономической деятельности, в то время как другие $\frac{2}{3}$ – сильно или существенно.

Какова будет реальная эластичность масштабов теневой деятельности в малом бизнесе в зависимости от различных внешних факторов (налогов, бюрократического контроля, коррупционного давления), станет ясно только в процессе изменения этих факторов и мониторинга изменений в деятельности малого бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

Авдийский В.И., Дадалко В.А. (2012). Теневая экономика и экономическая безопасность государства. Учеб. пособие. М.: Альфа-М: ИНФРА-М.

Беккер Г. (2000). Преступление и наказание: экономический подход // *Истоки*, вып. 4, с. 28–90.

Буров В. (Не датировано). Теневая деятельность субъектов малого предпринимательства // *Высшая школа экономики, управления и предпринимательства* (http://vseup.ru/static/files/Монография_Germaniya.doc, дата обращения: 14.08.2014).

Вербицкий А. (2008). Помогите малому бизнесу, и он поможет стране // *Петербургский правовой портал* (<http://ppt.ru/news/53872>, дата обращения: 18.06.2013).

Вишневский В., Веткин А. (2004). Уклонение от налогов и рациональный выбор налогоплательщика // *Вопросы экономики*, № 2, с. 96–108.

- De Soto Э. (1995). Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy.
- Иванов П.И. (ред.) (2011). Борьба с налоговой и коррупционной преступностью. Вопросы теории и практики. Монография. М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право.
- Кондратьева Е.А. (2013). Теневые процессы, государство и коррупция // *Российское предпринимательство*, № 12 (234), с. 145–155.
- Коуз Р. (2001). Природа фирмы / В кн.: Уильямсон О., Уинтер С. (ред.) Природа фирмы: К 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа фирмы». М.: Дело.
- Майбурова И.А., Киреенко И.П., Иванова Ю.Б. (ред.) (2013). Уклонение от уплаты налогов. Проблемы и решения. Монография для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит». М.: ЮНИТИ-ДАНА.
- Allingham M. and Sandmo A. (1991). Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis / In: Atkinson A.B. (ed.) *Modern Public Finance*, vol. I. Aldershot: Edward Elgar, pp. 50–65.
- Landsberger M. and Meilijson I. (1982). Incentive Generating State Dependent Penalty System: The Case of Income Tax Evasion // *Journal of Public Economics*, vol. 19, pp. 333–352.

REFERENCES

- Avdiyskiy V.I. and Dadalko V.A. (2012). Shadow economy and economic security of the state. Moscow: Alfa-M: INFRA-M. (In Russian.)
- Bekker G. (2000). Crime and Punishment: an economic approach. *Origins [Istoki]*, vol. 4, pp. 28–90. (In Russian.)
- Burov V. (Undated). SMEs' illegal performance. *Higher School of Economics, Management and Entrepreneurship* (http://vseup.ru/static/files/Monografiya_Germaniya.doc, accessed on: 14.08.2014). (In Russian.)
- Coase R. (2001). The Nature of the Firm / In: Williamson O. and Winter S. (eds.) *The Nature of the Firm: To the 50th anniversary of the R. Coase's «The Nature of the Firm»*. Moscow: Delo Publ. (In Russian.)
- De Soto H. (1995). *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. Moscow: Catallaxy. (In Russian.)
- Ivanov P.I. (ed.) (2011). Fight against tax crimes and corruption. Theory and practice [Борба с налоговои I korruptsionnoi prestupnostiyu. Voprosy teorii I praktiki]. Moscow: UNITY-DANA Publ. (In Russian.)
- Kondratieva E.A. (2013). Shadow processes, state and corruption. *The Russian entrepreneurship [Rossiyskoe predprinimatelstvo]*, no. 12 (234), pp. 145–155. (In Russian.)
- Maiburova I.A., Kireenko I.P. and Ivanova Yu.B. (eds.) (2013). Tax evasion. Problems and solutions. Moscow: UNITY-DANA Publ. (In Russian.)
- Verbitskiy A. (2008). Help SMEs, and SMEs will help the country. *Saint-Petersburg law portal* (<http://ppt.ru/news/53872>, accessed on: 18.06.2013). (In Russian.)
- Vishnevskiy V. and Vetkin A. (2004). Tax evasion and taxpayer's rational choice. *Voprosy ekonomiki*, no. 2, pp. 96–108. (In Russian.)
- Allingham M. and Sandmo A. (1991). Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis / In: Atkinson A.B. (ed.) *Modern Public Finance*, vol. I. Aldershot: Edward Elgar, pp. 50–65.
- Landsberger M. and Meilijson I. (1982). Incentive Generating State Dependent Penalty System: The Case of Income Tax Evasion. *Journal of Public Economics*, vol. 19, pp. 333–352.

МЕХАНИЗМ ТРАНСФОРМАЦИИ СЕТЕВОГО РЫНКА В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ

Н.М. РОЗАНОВА,

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

А.В. ЮШИН,

заместитель начальника телевещательного комплекса
Общественного телевидения России, г. Москва, Россия,
e-mail: aushin@telerent.tv

Цель статьи – показать, что традиционный подход к сетевому рынку с позиции эффекта эскалации и естественной монополии является недостаточным для анализа подобного типа рынков в новых условиях цифровой эпохи. Новые явления в технологической, социальной и институциональной сферах создают условия для перехода от монополии к более конкурентной структуре сетевого рынка, в рамках которой небольшие игроки со слабодифференцированным продуктом приобретают определенный вес. На примере рынка телевидения разбирается механизм трансформации сетевого рынка под действием цифровизации. Делается вывод о формировании принципиально новой конфигурации сетевой рыночной структуры. Множественность четко определенных сетевых рынков в рамках естественно-монопольных процессов сменяется, под воздействием эффектов цифровизации, единой, аморфной по своей форме, рыночной структурой, с большим числом разнокалиберных участников, с более жесткой, главным образом, ценовой конкуренцией. Подобное интенсивное взаимодействие в рамках ИКТ-индустрии ставит новые задачи перед потребителями, компаниями, банками и регуляторами и требует нового теоретического осмысления с разных позиций, в том числе и с экономической точки зрения.

Ключевые слова: сетевой рынок; телекоммуникации; телевидение; теория отраслевых рынков; экономика сетевых благ.

TRANSFORMATION MECHANISM OF NETWORK MARKETS IN DIGITAL ERA

N.M. ROZANOVA,

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

A.V. YUSHIN,

Deputy Chief of the Russian Public TV Broadcasting Complex,
ZAO «Telerent», Moscow, Russia,
e-mail: aushin@telerent.tv

The article aims to demonstrate that the traditional approach to a network market, that is, investigation of escalation effect, with technological or demand network effect leading to the situation when a company or a platform needs to create the critical mass of users in order to become a leader in the market, being natural monopoly or oligopoly, is not sufficient for analysis of such

markets in the digital era. New phenomena have arisen in technological, social and institutional spheres that created conditions for market structure evolution from natural monopoly towards more competitive fragmented network market, where small actors with weak product differentiation have gained certain influence. The mechanism of network market transformation under the influence of technological, economic, financial and institutional factors of digitalization is revealed on the example of TV industry. It is concluded that a new type of network market configuration is being under formation. A big variety of strictly defined network markets within natural monopoly framework is being eroded and driven into a unified although amorphous market structure, with a multiple of different participants and stiff price competition. Such intense interaction within ICT industry has put forward new tasks before consumers, firms, banks and governments, and demands new theoretical reflections, including elaboration of new economic concepts.

Keywords: network market; telecommunications; commercial television; industrial organization; network economics.

JEL classifications: D85, L1, L82, L86, L96.

В нашем высокотехнологичном обществе люди становятся все более и более зависимыми от коммуникационных сетей, как для целей бизнеса, так и для собственного удовольствия. Более того, ожидается, что эта зависимость будет только возрастать с увеличением числа новых технологий и услуг, таких как: умные города (*smart cities*), облачные вычисления (*cloud computing*), электронное здоровье (*e-health*), специальные мобильные сервисы (*MANET – Mobile ad hoc networks*).

Подобное интенсивное взаимодействие в рамках ИКТ-индустрии ставит новые задачи перед потребителями, компаниями, банками и регуляторами и требует нового теоретического осмысления с разных позиций, в том числе и с экономической точки зрения.

Обычный подход к сетевому рынку – это исследование наличия эффекта эскалации (*Sutton, 1996; 1998; 2007*), когда сетевой эффект присутствует либо со стороны технологии, либо со стороны спроса, так что компании или платформе нужно набрать как можно быстрее некую критическую массу пользователей, тогда все остальные пользователи в скором времени также присоединятся к лидеру, рынок станет естественной монополией лидера или естественной дуополией (в редких случаях – олигополией).

Экономисты, теоретики и практики, регуляторы, представители компаний и потребителей наблюдали подобные тенденции на протяжении нескольких десятков лет и предполагали, что так будет всегда.

Однако с появлением технических средств для цифровизации мы наблюдаем становление новой конфигурации рынка. Нишевые игроки приобретают вес. Проявляется множественность предложения контента. Наступает существенная фрагментация рынка. Доминирует переход сетевого продукта от конкурирующего к дополняющему. Мы видим четкую эволюцию рынка от естественной монополии (олигополии) к очень конкурентному рынку.

Каким же образом происходит и к чему приводит трансформация сетевого рынка в современных условиях? Что такое сетевой рынок в эпоху цифровизации? Какие тенденции здесь преобладают? Что следует ожидать в ближайшем будущем? Исследование данного явления составляет цель данной статьи.

В первой части статьи рассматривается традиционный подход к сетевому рынку в экономической теории и его ограничения на современном этапе развития технологии и общества. Это составляет исходный пункт для нашего анализа. Во второй части анализируется рынок телевидения, ключевые аспекты эволюции данного рынка и его рыночной структуры под действием эффекта цифровизации. Показывается, почему традиционный подход оказывается недостаточным для исследования новых явлений в области сетевых благ и сетевой экономики. Третья часть подводит итог исследованию и обобщает новые черты сетевой рыночной структуры в виде нового типа конфигурации сетевого рынка.

Сетевой рынок как объект экономического анализа

Исследование феномена сети началось с социологических работ в 1970–1980-х гг., посвященных рассмотрению поведения людей (акторов) в социальной сети (*Freeman, 1979*). Интерес экономистов к этому аспекту отраслевых взаимодействий первоначально возник в связи с частными проблемами войн стандартов, проявления внешних эффектов, наличия положительного эффекта масштаба, доступа к рынку естественной монополии и регулирования спектра телевизионных и радиочастот (*Economides, 1996; Katz, Shapiro, 1994; Leibowitz, Margolis, 1994; 1995*).

Постепенно, по мере того как сетевые эффекты приобретали все большую значимость в жизни каждого индивида и оказывали все более важное, сложное и неоднозначное влияние на экономическую судьбу компаний и рынков, в среде экономистов начинает преобладать понимание данного явления как самостоятельной области экономического анализа. Формируется отдельное направление в экономической теории – экономика сетевых благ (*Shy, 2001; Стрелец, 2006; 2008*).

Сетевая экономика охватывает несколько взаимно пересекающихся секторов. *Цифровая экономика* – экономика, осуществляемая с помощью цифровых телекоммуникаций. *Виртуальная экономика* – экономика, основанная на использовании интерактивных возможностей. *Интернет-экономика* – развитие своего бизнеса в Интернете: открытие сайта и виртуальных магазинов, использование электронной рекламы и маркетинга, электронного документооборота. *Электронная экономика*: экономика, основанная на использовании информации, знаний и ИКТ и базирующаяся на сетевых технологиях и моделях B2B и B2C.

Сетевая экономика имеет дело с сетевыми благами, ключевые свойства которых хорошо изучены. Исследователи выделяют комплементарность (*Chou, Shy, 1993; 1996; Church, Gandal, 1992*), совместимость и стандартизацию (*Farrell, Saloner, 1985; Gandal, 1995; Katz, Shapiro, 1985; 1994*); значительный положительный эффект масштаба (*Church, Gandal, 1993; Economides, 1996*); высокие издержки переключения (*Klemperer, 1987; Matutes, Regibeau, 1988; Shy, 2002; Gehrig, Shy, 2011*). Эти свойства создают сетевые внешние эффекты, когда каждый дополнительный пользователь увеличивает полезность блага для всех первоначальных пользователей, и сопровождаются эффектами инвестиционной ловушки (эффект блокировки, *lock-in-effects*) (*Arthur, 1989*) и зависимостью от предшествующего пути развития.

Согласно Артуру, выбор эффективного решения в зависимости от предшествующего пути развития легко доказуем в случаях постоянной и убывающей отдачи. При постоянной отдаче предшествующие внедрения не влияют на выигрыш. При уменьшающейся отдаче, если агент выбирает технологию заранее, он должен предпочесть имеющуюся отстающую технологию. Поэтому в подобной ситуации нет возможности для отказа от выбора процесса внедрения, ведущего к худшему пути развития. Неэффективность может быть усилена, если технологии совершенствуются в различных степенях. На начальном периоде тип агентов, который предпочитает изначально привлекательную, но медленно совершенствующуюся технологию, может замкнуть рынок на этом худшем отборе.

Здесь важную роль играют два вида сетевых эффектов. Прямой сетевой эффект возникает тогда, когда предельная ценность продукта растет вместе с увеличением числа покупателей (как для коммуникационных устройств – телефон, сети и базы данных, факсимильные аппараты). Косвенный сетевой эффект возникает тогда, когда потребитель получает дополнительную выгоду в результате потребления базового продукта, поскольку возрастает доступность и ценность совместимых или дополняемых товаров (*Katz, Shapiro, 1985; 1994*).

Рынки сетевых благ, хотя по факту и формируют единый разветвленный информационно-коммуникационный сектор, анализируются экономистами в качестве самостоятельных сегментов (среди которых телефония, программное обеспечение, услуги теле- и радиокomпаний, банковские услуги, логистика, интернет-услуги).

Основные подходы к анализу рынков сетевых благ связаны с конкуренцией стандартов (*Narayanan, Chen, 2012; Schneider, 2014*), выбором со стороны компании производства совместимого или несовместимого изделия (*Farrell, Klemperer, 2007; Norback et al., 2014*), проблемой координации между участниками рынка в области новой технологии и/или нового продукта (*Ritala, 2012*). Поведение потребителя трактуется в рамках теории полезности в отношении выбора пакета това-

ров и услуг (системы), а не отдельных изделий, что приводит, как правило, к наличию дискретной индивидуальной функции спроса (*Hildebrand, 2012; Navarro, 2012*).

Конфигурация подобного рынка трактуется как естественная монополия, иногда дуополия, в редких случаях как естественная олигополия. Наличие эффекта эскалации и стратегия пакетирования различных услуг создают предпосылки для реализации монопольной власти как за счет закрытия вертикального рынка для конкурентов (*vertical foreclosure*) (*Katz, Shapiro, 1994; Brito et al., 2009*), так и за счет искусственного образования узких мест по принципу «бутылочного горлышка» (*bottlenecks*) (*Armstrong, 2006; Armstrong, Wright, 2007*).

Начиная с 2000-х г. анализ рынков с сетевыми эффектами, особенно в области ИКТ, переходит в формат концепции «двухстороннего рынка» (*Rocher, Tirole, 2003; 2006*) и конкуренции технологических платформ (*Gawer, Cusumano, 2008; Baldwin, Woodard, 2009; Reisinger, 2012; Gawer, 2014*). Двухсторонний рынок выступает в качестве посреднического звена между первоначальными производителями и конечными потребителями. Например, в области медиарынка рекламные послания «встречаются» с потенциальными покупателями через радио, телевидение или интернет-носителей.

Механизм эволюции подобного типа рынков анализируется, главным образом, в двух аспектах: (1) как борьба за отраслевой стандарт между фирмой-старожилом и фирмой-новичком (*Evans, 2003; Iansiti, Levien, 2004; Evans et al., 2006; Bourreau et al., 2012; Hoernig, 2014*) и (2) как конкуренция за критическую массу пользователей, которые могут обеспечить «перетекание» потребителей к данной фирме (эффект первоначальной базы) (*Grajek, Kretschmer, 2012; Laussel, Resende, 2014*).

Повсеместное распространение цифровизации и переход отраслей ИКТ в глобальном масштабе на цифровые технологии показывают недостаточность данных подходов к отраслевой динамике сетевого сектора. Подобная ограниченность выявляется как в эмпирических, так и теоретических работах, анализирующих новейшие следствия явления цифровизации. Перечислим лишь некоторые из них, наиболее ярко отражающие эту проблему.

В работах (*Cowhey, Aronson, 2012; Warf, 2013*) ставится вопрос о размывании четких границ рынков в связи с инновациями в области информационных технологий, которые интегрируют различные ИКТ-системы (телевидение, мобильные телефоны, широкополосную сеть, Интернет) в единый комплекс.

Структура двухстороннего рынка, где пользователи оказывают положительный внешний эффект на рекламодателей, а рекламодатели оказывают негативный внешний эффект на пользователей, приводит к конкурентному бутылочному горлышку: пользователи выбирают только одну технологическую платформу, в то время как рекламодатели могут размещать рекламные послания на нескольких платформах. Таким образом, получается, что платформы конкурируют за пользователей, но не за рекламодателей (*Anderson, Coate, 2005; Reisinger, 2012*).

Когда ИКТ-фирма предлагает потребителям новый продукт (а сделать это при цифровых технологиях становится все проще), отмечается наличие двух противоположных эффектов – эффекта расширения рынка (спрос на новый продукт растет) и эффекта конкуренции (спрос на предыдущий, старый продукт падает), которые в теории могут привести к множественному равновесию, как следствие горизонтальной продуктовой дифференциации (*Shaked, Sutton, 1990*).

Исследование 30 стран (29 стран ОЭСР и Китая) однозначным образом продемонстрировало, что скорость распространения новых продуктов, показывающая эффективность функционирования рынка, в области мобильной телефонии и мобильной сети возросла в среднем за 16 лет более чем в 40 раз: если в 1991 г. скорость распространения новых продуктов составляла 2% населения в год, то к 2006 г. она достигла 97% населения в год. Эконометрическое моделирование подтвердило, что для расширения рынка цифровизация играет такую же значимую роль, как и конкурентная структура рынка (переход от монополии к более конкурентной структуре) (*Li, Lyons, 2012*).

Традиционная дилемма стратегического планирования ИКТ-компании – выбор между технологическими и сервисными характеристиками продукта как фактор ее конкурентоспособности – с развитием цифровых платформ оказывается незначимым, можно одновременно развивать оба направления эффективно и успешно (*Marinelli, 2012*).

Появление и прогрессирование сетей следующего поколения (*next generation network – NGN*) сопровождается высокой скоростью передачи контента любого формата, что дает возможность

внедрять в сотовый телефон новые виды услуг, не характерные для данной отрасли (телевидение, социальные сети, интернет-игры), и позволяет поставщику контента непосредственно продавать контент потребителю, минуя телекоммуникационного оператора, что подрывает монопольные структуры двухстороннего рынка (*Ganuza, Viacens, 2013*).

Новые явления, сопровождающие эволюцию сетевых рынков в условиях цифровизации и наглядно демонстрирующие необходимость нового осмысления с позиции экономической теории, наиболее ярко высвечиваются в отрасли телевидения. Именно данная отрасль демонстрирует в явном виде специфические черты складывающейся принципиально новой конфигурации рыночной структуры сетевой экономики.

Рынок телевизионных услуг

Поскольку в телевидении важную роль играет масштаб охвата аудитории и скорость распространения того или иного стандарта вещания на массовый сегмент (эффект эскалации), предоставление телевизионных услуг также относят к сетевым рынкам (*Shy, 2001*).

В экономической литературе выделяют два подхода к анализу телевизионной отрасли:

- (1) подход с точки зрения двухстороннего рынка;
- (2) подход с точки зрения продуктовой дифференциации.

Первый подход предусматривает трактовку телевидения как самостоятельной технологической платформы, в рамках которой встречаются продавцы и производители видеоконтента и рекламы, с одной стороны, и потребители информационно-коммуникационной продукции, с другой. Уже в самых ранних работах про телевидение признается двухсторонний характер подобного рынка (*Spence, Owen, 1977*).

Конфигурация телевизионного рынка с позиции выбора телепередач может трактоваться в рамках модели горизонтальной продуктовой дифференциации по типу Хотеллинга (*Reisinger, 2012*). Здесь происходит конкуренция каналов за внимание аудитории, с точки зрения заменяемости/дополняемости программ, содержательности программ (*Carare, Zentner, 2012*), построения и изучения рейтинга передач (*Danaher, Dagger, 2012*).

И если первый подход подразумевает, в том или ином виде, ситуацию естественной монополии или олигополии – поскольку эффективная бизнес-модель телевизионной компании предусматривает использование эффекта эскалации, то во втором случае допускается несовершенная конкуренция в виде продуктовой дифференциации.

Делаются попытки объединить оба подхода в рамках единой модели. Это либо модель вертикальной продуктовой дифференциации для двухстороннего рынка (*Gabszewicz, Wauthy, 2014*), либо модель конкуренции между телевизионными станциями за зрителей и рекламодателей (*Anderson, Coate, 2005*).

Еще один альтернативный подход к моделированию конкуренции на медиарынке рассматривает репрезентативного потребителя вместо модели Хотеллинга, что предусматривает возможность выбора потребителями множественных платформ (*Kind et al., 2007; 2009*).

Выбор канала пользователем может моделироваться как стохастическая величина, которая выбирается с определенной вероятностью. На эту вероятность телевидение может воздействовать через контент. Благодаря относительно низкой стоимости производства и доставки контента телевидение трансформируется в рынок олигополии (*Bodil, Keiding, 2014*).

Все эти подходы, при всем разнообразии моделей, которые они предлагают, имеют одну общую черту. Во всех работах телевидение рассматривается как *самостоятельная* медиаотрасль сферы ИКТ. Какова бы ни была представленная в моделях конфигурация телевизионной отрасли, будь то естественная монополия/олигополия, рынок с вертикальной или горизонтальной продуктовой дифференциацией, олигопольный рынок, в одно- или двухстороннем варианте, конкурирующие участники рынка – это всегда крупные телевещательные компании.

Однако новые тенденции в развитии телевизионной отрасли ставят под сомнение целесообразность подобной трактовки.

Новые многочисленные средства доставки телевизионного контента неизбежно порождают процесс изменения существующих моделей коммуникативного поведения. Эти факторы ведут к

значительному изменению телевизионной среды, которая подвержена различным новым тенденциям.

Тенденции развития телевидения включают в себя несколько важных направлений.

Цифровизация

Цифровизация, будучи отраслью техники, связанной с использованием цифрового, а не аналогового способа передачи информации, оказывает серьезное влияние на самые разные стороны социальной активности, в том числе – сферы потребления, досуговой деятельности.

Телевизионная отрасль развивается в рамках трех основных платформ, каждая из которых в той или иной степени подвержена цифровизации. Это спутниковое ТВ, кабельное ТВ и эфирное ТВ. Главное достоинство цифрового телевидения на любой платформе заключается в том, что цифровые технологии совместимы в телекоммуникационном плане с интернет-трафиком. Используя возможности интернета, ТВ-зрители – потребители ИКТ – могут повысить уровень своей включенности в принятие решений о том, что в содержательном плане они могут смотреть, когда смотреть и в какой форме.

В ближайшее десятилетие, по оценкам экспертов (Назаров, 2011. С. 177), более 80% новых медиа будет связано с использованием цифровых технологий. Применение подобных технологий в новом контексте сопровождается увеличением объемов медиапотребления и снижением издержек на запуск новых медиа, что способствует росту конкуренции на рынке.

Эволюция внедрения цифровых средств представлена на рис. 1.

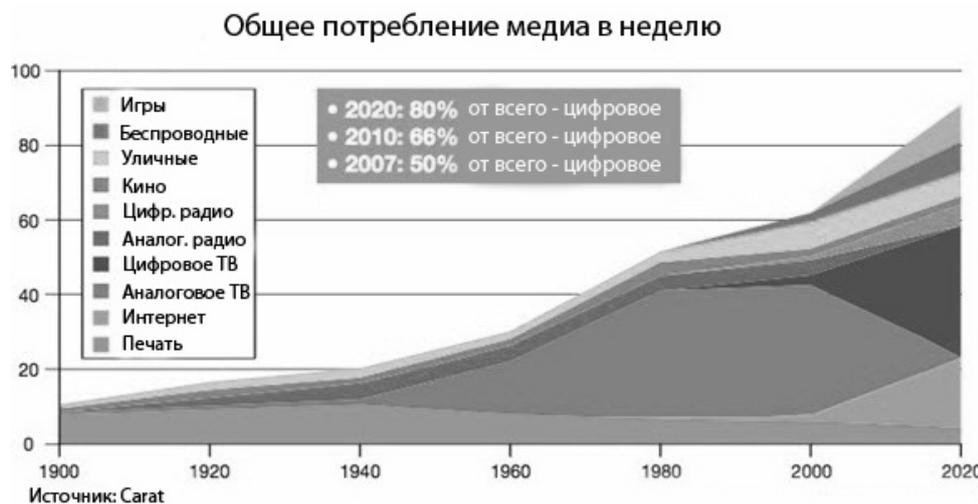


Рис. 1. Медиасреда: ретроспектива и прогноз
Источник: (Назаров, 2011. С. 177).

Цифровизация трансляции телевизионного сигнала и телевизионного контента в ее современном формате в виде телевидения высокой четкости (*HDTV, high-definition standards*) позволяет передавать большой объем контента более высокого качества через все ИК-устройства (телевизор, компьютер, мобильный телефон, планшет). Это позволяет решить проблему «узких мест» в производстве и распределении ТВ-программ.

На основе технологий цифровизации даже небольшие ИТ-, ИКТ- и ТВ-компании могут стать активными игроками сетевого рынка. Поэтому цифровизация неизбежно сопровождается фрагментацией предложения.

Существование малых и/или специализированных телевизионных каналов возможно только в случае цифрового вещания, при аналоговом вещании картина была бы заведомо другая. Одним из главных преимуществ цифрового вещания в сравнении с аналоговым является значительное увеличение числа ТВ-программ, передаваемых в том же частотном диапазоне. Вместе с процессом цифровизации стремительно растёт и развивается сегмент средств доставки контента до пользователя. Появляются новые платформы и методы доставки. 2013 г. стал переломным для рынка

платного ТВ в России, ведь впервые в его истории база подписчиков услуг цифрового телевидения превысила базу абонентов аналогового вещания.

Это во многом происходит благодаря росту таких сегментов, как спутниковое ТВ и IPTV. Развитие этих и других областей вызовет, в частности, рост количества игроков на рынке, в том числе и за счет прихода представителей других рынков – например, операторов связи. А увеличение емкости и возможности этих платформ позволяет жителям отдаленных регионов получать ТВ-сервисы в тех же объемах и качестве, в которых они доступны в крупных городах. Спрос порождает предложение, и в условиях инфраструктуры всей отрасли активно появляются специализированные небольшие телевизионные каналы, которые имеют возможность не только дешево производить контент, но и вещать его сразу на нескольких платформах.

Фрагментация предложения

Рост рентабельности небольших компаний, которые выпускают не массовый, а более нишевый продукт, вызывает заметную диверсификацию предложения. Это ведет к тому, что интерес потребителей обращается в сторону небольших источников, так называемому «длинному хвосту» (Anderson, 2006). Такой хвост всегда насчитывает огромное количество продуктов, это вызывает рост предложения в плане контента, однако, при этом не всегда происходит увеличение спроса, так как у людей не прибавляется времени для просмотра этого резко возросшего контента.

Анализ финансовых показателей телеведущих компаний России (рис. 2) показывает, что первая пятерка телеведущих характеризуется значительно превосходящим объемом выручки по сравнению с остальными игроками этого рынка.

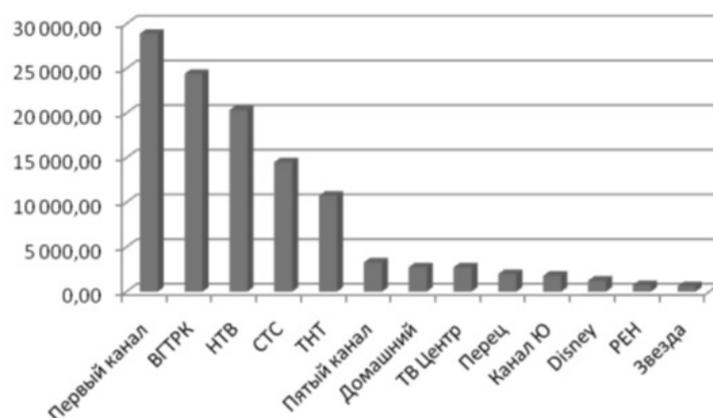


Рис. 2. Выручка федеральных телеведущих России (январь 2012 г., млн руб.)
Источник: ИА Интегрум. Компании (<http://companies.integrum.ru>) (Варпанова, 2013).

Тот факт, что выручка «большой пятерки» в разы превышает объемы малых компаний, наглядно иллюстрирует эффект «длинного хвоста» в данной отрасли.

Следствием эффекта «длинного хвоста» становится возможность ценовой конкуренции в рамках небольших ниш специального (тематического) контента, нацеленного на охват ранее недоступной аудитории. Так, согласно исследованию агентства *Initiative* (2014), доля аудитории тематического ТВ в общем объеме потребления телепередач в России заметно выросла: если в 2009 г. она составляла 5%, то в 2013-м – уже 11%.

Доступ к глобальным телевизионным рынкам возможен даже для региональных вещательных компаний, в том случае, если региональный потребитель не обеспечивает поступление необходимых финансовых ресурсов. Кроме того, за счет более полного охвата тематического сегмента, более глубоко и последовательно загружаются ТВ-мощности, а уменьшение затрат на хранение и распространение информации (по закону Мура) сокращает невозвратные капитальные расходы на строительство цифровой инфраструктуры.

Конвергенция

Формирование интегрированных платформ со смежными технологиями телефонии и интернет-провайдеров приводит к конвергенции различных сегментов медиа- и инфокоммуникационного рынка. Расширяется использование таких услуг, как *double-play* и *triple-play*, – технологий, связанных с объединением подачи телевизионного сигнала через интернет и телефонию.

Под действием эффекта конвергенции происходит радикальная трансформация телевидения (рис. 3). Модель доставки контента уходит от линейной и односторонней и преобразуется в нелинейную и многостороннюю. Это, скорее всего, приведет к появлению новых сегментов рынка, которые могут в более жесткой манере конкурировать за время телепотребления.

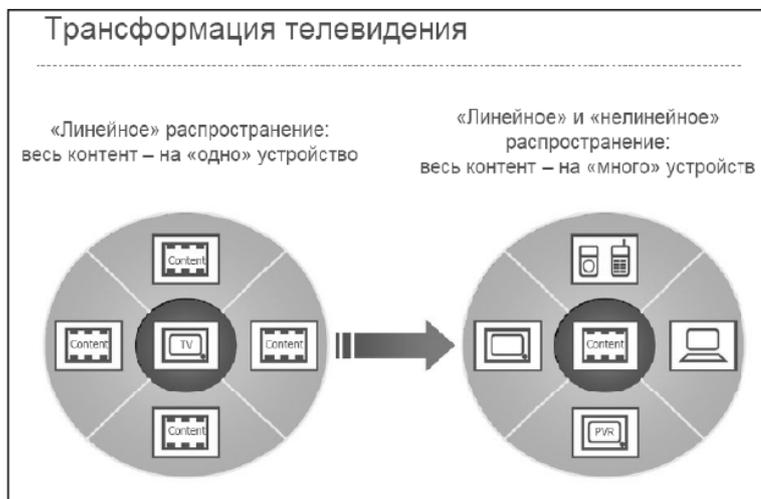


Рис. 3. Модель линейного и нелинейного распространения ТВ-контента
Источник: (Назаров, 2011. С. 183).

Конвергенция сопровождается также ростом числа и разнообразия медиаформатов. Если в эпоху аналогового вещания потребитель являлся по преимуществу пассивным объектом медиа-воздействия, то сейчас он приобретает гибкость, свободу действия, избирательность. Клиент может выбирать контент из множества источников, просматривать его на различных платформах (телевизор, телефон, планшет, компьютер). Таким образом, клиент может сам активно взаимодействовать с контентом, используя его в своих интересах. У потребителя появляются новые запросы, которые удовлетворяются с помощью новых медиа: «участвовать», «делиться», «самовыражаться».

Телевидение, благодаря инструменту *Internet Protocol Television (IPTV)*, становится новым эффективным каналом электронной коммерции (Blasco-Areas et al., 2013). Услуги телевидения предоставляются в рамках информационных услуг интернет-провайдеров. Потенциал этого канала электронной торговли довольно велик, так как он подчинен экспоненциальному росту самого цифрового устройства *IPTV*, что, по прогнозам экспертов, может привести к увеличению рынка с 54 млн долл. в 2011 г. до 113 млн долл. в 2015 г. (MRG, 2012).

На основе технологий цифровизации активно развивается мобильное телевидение (Ritala, 2012). На примере эволюции финской мобильной сети, авторы показывают, каким образом формируется рынок мобильного ТВ, драйвером которого вначале выступает сотовый оператор, поддержанный затем Техническим исследовательским центром Финляндии (гос. структура). В сетевую структуру данного рынка входят инфраструктурные провайдеры, поставщики мобильного оборудования, телекоммуникационные компании, поставщики контента и администрация города Хельсинки. По мере развития рынка происходит ротация лидерства и ключевых игроков.

Конкурентами в области вещательных услуг оказываются компании не из традиционной телевизионной области: Ethernet-сети, операторы *ADSL*-технологий, операторы сетей радиодоступа, операторы локальных сетей. Это расширяет возможности конкуренции, качества услуг и доступных цен.

Под действием государственного регулирования, а также вследствие глобальной конкуренции, происходит стандартизация телевидения с прочими программируемыми устройствами (игры, компьютеры, DVD), что усиливает как прямой, так и косвенный сетевой эффект в телевизионной отрасли (*Livingston et al., 2013*).

Персонализация и индивидуализация ТВ-потребления

Цифровые технологии позволяют телевидению реализовать эффект персонализации, интерактивные технологии (*Shankar, Malthouse, 2006; Bolton, Saxena-Iyer, 2009*). Уменьшается или даже полностью исчезает функция телевидения как средства массовой коммуникации, которое вещает на все население страны. Развитие интернет-телевидения позволяет получать тот контент в то время и в том масштабе, которые требуются каждому индивидуальному пользователю.

Однако при увеличении числа каналов пользователь все равно обращает свое внимание лишь на ограниченное количество каналов, к которым он привык; с увеличением числа каналов общая продолжительность времени просмотра не увеличивается; при этом каналы с малой аудиторией обретают новых зрителей, пусть и очень медленными темпами.

Большая часть новых функций и возможностей цифровых систем предполагает высокую вовлеченность и интерактивность пользователей в сервисы. Обратная сторона медали – появление тренда, который многие исследователи называют «*lazy interactivity*» (*Назаров, 2011. С. 182*) – потребитель не склонен тратить время на освоение новых сервисов и готов перейти к инновационным форматам лишь при упрощении условий их использования. Пользователи не хотят тратить большие усилия на то, чтобы разбираться с новыми системами.

«Умное» телевидение

Под действием эффекта цифровизации не только телевидение, но и вся отрасль ИКТ превращается в единый инфокоммуникационный комплект, под условным названием «умное» телевидение (*smart* или *connected TV*).

Возможности цифрового телевидения включают развитие тематического и нишевого ТВ, нацеленных на небольшие сегменты спроса, мобильное телевидение, платное ТВ, видео по требованию, интерактивное видео, предоставление дополнительных услуг для мультимедийного компьютера (дополнительная информация в виде статистики на экране просмотра ТВ-передачи – *datacast*). «Умный» телевизор может не только принимать, но и отсылать информацию, в частности, «работать» в качестве инструмента электронной торговли, электронного банкинга или электронной поликлиники, а также электронного правительства.

К новой конфигурации сетевого рынка

Сплошная и динамичная цифровизация, рост которой происходит на наших глазах, кардинальным образом меняет ландшафт сетевого рынка. Обобщим новые тенденции, выделив принципиально новые черты сетевого рынка в эпоху цифровизации.

В отличие от прежней эпохи разрозненного предоставления сетевых услуг, новейшие тенденции, начиная с телевидения, показывают, что *границы* сетевых рынков становятся *расплывчатыми*, ранее отдельные сетевые отрасли трансформируются в отнюдь не самостоятельные сегменты *единого мультимедийного пространства*, в котором поставщик любого ИТ-продукта конкурирует с любым другим поставщиком. Стираются различия между прежде обособленными электронными устройствами, между вещательными и адресными услугами.

Пакетный принцип формирования сетевого товара постепенно уступает место индивидуализации и персонализации потребления, клиент может приобретать как целый набор сетевых товаров и услуг, так и отдельные его компоненты (видео по требованию, интернет-игры как на консоли, так и через ТВ, множественность экранов ПК и телевизора). *Распаketирование* становится эффективной бизнес-стратегией ИТ-компаний, что позволяет выйти на сетевой, в том числе и медиарынок множеству небольших фирм.

Мультискринная среда и кросс-платформенные решения резко *снижают издержки переключения* между сетевыми товарами и сетевыми брендами, что уменьшает, если и не устраняет полностью, риск инвестиционной и потребительской ловушки (эффект блокировки). Все ИТ-компания-провайдеры могут одновременно поставлять все: телекоммуникационные и телевещательные ус-

луги, доступ в интернет, досуговые, развлекательные мероприятия, деловые новости, электронную коммерцию.

Развитие направления «умного» телевидения и облачных платформ для медиаиндустрии позволяет *преодолеть проблему эффекта эскалации*. Когда потребитель, обладая первоначально любым электронным устройством, может без особых затрат – и в плане денег, и в плане времени, и в плане обучения – подключиться к любому желаемому сервису, быстрое приобретение критической массы первоначальных пользователей не является более значимым фактором для сетевой компании. Эффект первоначальной базы и сопровождающий его эффект эскалации перестают играть ведущую роль на сетевом рынке.

Сетевой рынок из высококонцентрированного и монополизированного эволюционирует в высококонкурентную, *фрагментированную структуру*, в рамках которой все большее значение приобретает *ценовая конкуренция*.

Ценовая конкуренция в данном сегменте приводит к неизменному падению цен на услуги. Стоит отметить, это вызвано не только более жесткой борьбой конкурентов между собой, но также является следствием постоянного развития технологий, появления взаимозаменяющих средств массовой информации и коммуникации.

Конкуренция продуктов заменяется конкуренцией *за время потребления*. Наиболее ценным ресурсом становятся не деньги, а время, которое индивид готов посвятить тому или иному сервису. Бывшее соперничество телевизионных каналов за внимание аудитории распространяется теперь на весь мультимедийный сектор.

Сетевая конкуренция приобретает новые формы. Так как вещательных продуктов очень много и индивид не может охватить весь имеющийся и растущий день ото дня контент, потребитель в своем выборе приобретать или нет тот или иной сетевой товар, смотреть или нет ту или иную программу ориентируется на взаимодействия с другими покупателями – посетителями социальной сети. Сетевая конкуренция из технологической и экономической трансформируется в *социальное и культурное взаимодействие*.

Каковы ограничения и препятствия для динамической трансформации сетевого рынка? И какой теперь должна стать роль государственного регулятора?

Ограничения

Прежде всего, существуют технологические препятствия. Это множественность технологии построения систем передачи данных, множественность вариантов архитектуры мультисервисных сетей.

Продолжается борьба за стандарты, в том числе, между фирмами-старожилами и потенциальными конкурентами-новичками.

Определенную проблему в области производства и потребления контента составляет пиратство.

Поскольку цифровизация осуществляется на базе тех средств, которые уже представлены в домах потребителей, на первых порах возможно возникновение проблемы неоптимальной топологии сетей и отсутствие удобных технических решений на абонентской стороне.

Так как цифровые услуги базируются на доступе к интернету, то важным фактором рынка становится проблема интернет-безопасности (вирусы, дыры в безопасности программного обеспечения, спам и хакеры).

Кроме проблемы интернет-безопасности можно выделить проблему несовершенства каналов связи и оборудования, проводящего интернет. Сейчас даже в больших мегаполисах люди постоянно сталкиваются с проблемой некачественного покрытия сети, что же можно говорить о развитии инфраструктуры в регионах. Часто региональные провайдеры предоставляют услуги за счет устаревшего оборудования, которое не может дать достаточные мощности для полноценного использования цифровых технологий.

Кроме того, для России актуальна проблема «перешагивания через технологии»: в зарубежных странах технологии развиваются очень активно, быстро сменяя друг друга. До нас же они доходят с некоторым опозданием, часто некоторые технологии устаревают уже на этапе внедрения. Из-за этого в российской экономике накапливается большое число самых разных технологий, что сказывается на потере функциональности оборудования и сервисов.

Роль государства

Поскольку стирается граница между сетевыми благами, должна измениться роль регулятора. Государство должно отойти от регулирования доступа к сетевым рынкам, которые теперь становятся единым инновационным комплексом с множеством участников разного размера, и перейти к политике поддержки динамической конкуренции в таком многосоставном секторе.

В настоящее время во многих странах мира (в том числе и в России) наблюдается множественное равновесие на сетевом рынке. Хотя многие компании и потребители перешли на цифровое вещание и цифровые технологии, еще остается существенная часть экономики, где доминируют другие платформы. Переход к «цифре» – а значит, к более конкурентной рыночной структуре – может быть ускорен при помощи ведущей роли государства.

Так, в 2006 г. Конгресс США принял Закон о цифровом телевидении и общественной безопасности (*Digital Television Transition and Public Safety Act*), который обязал с 12 июня 2009 г. все национальные телевизионные станции прекратить аналоговое вещание. С этой даты телевизионные станции были обязаны передавать программы только в цифровом формате.

Отношения государства и телевидения в России и в других странах принципиально различаются. После приватизации телевизионных монополий в Европе и остальных государствах практически не осталось таких больших государственных предприятий, как РТРС – Российская телевизионная и радиовещательная сеть. В сложившейся ситуации государство взяло на себя роль регулирующего органа, который следит за предоставлением пользователям действительно качественных услуг, отвечающих техническим и социальным требованиям, принятым в тех или иных регионах.

В России, 90% телевещательной инфраструктуры принадлежит государству. Поэтому в процессе цифровизации в нашей стране «зеленый свет» и доступ в поддерживаемые государством мультиплексы получают «проверенные» крупные каналы либо новые государственные. Это в определенной степени порождает некую предсказуемость в программном формировании, что может лишать конкурентные силы цифровизации их потенциальной экономической мощности.

* * *

Мы присутствуем при формировании новой конфигурации сетевого рынка. Множественность четко определенных сетевых рынков в рамках естественно-монопольных процессов сменяется, под воздействием эффектов цифровизации, единой, аморфной по своей форме, рыночной структурой, с большим числом разнокалиберных участников, с более жесткой, главным образом, ценовой конкуренцией.

ЛИТЕРАТУРА

Агентство Initiative (2014). Анализ тематического ТВ. 19 мая (<http://www.advertology.ru/article123113.htm>).

Вартанова Е.Л. (общ. ред.) (2013). Телевидение в России: состояние, тенденции и перспективы развития. Отраслевой доклад. 9 апреля. Москва: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (<http://www.farnc.ru/rospechat/activities/reports/2013.html>).

Назаров М.М. (2011). Зарубежные рынки телевизионной рекламы: сравнительное исследование. М.: ООО «НИПКЦ Восход-А».

Стрелец И. (2008). Экономика сетевых благ // *Мировая экономика и международные отношения*, № 10, с. 77–83.

Стрелец И.А. (2006). Сетевая экономика. М: Эксмо.

Anderson C. (2006). *The Long Tail. Why the Future of Business is Selling Less of More*. New York: Hyperion.

Anderson S., Coate S. (2005). Market provision of broadcasting: a welfare analysis // *Review of Economic Studies*, vol. 72, pp. 947–972.

Armstrong M. (2006). Competition in two-sided-markets // *RAND Journal of Economics*, vol. 37, pp. 668–691.

Armstrong M., Wright J. (2007). Two-sided markets, competitive bottlenecks, and exclusive contracts // *Economic Theory*, vol. 32, pp. 353–380.

- Arthur W.B. (1989). Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // *The Economic Journal*, vol. 99, no. 394, pp. 116–131.
- Baldwin C., Woodard J. (2009). The architecture of platforms / In: Gawer A. (ed.). *Platforms, Markets and Innovation*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, pp. 19–44.
- Blasco-Areas L., Hernandez-Ortega B., Jimenez-Martinez J. (2013). Adopting television as a new channel for a-commerce. The influence of interactive technologies on consumer behavior // *Electron Commer Res.*, vol. 13, pp. 457–475.
- Bodil O., Keiding H. (2014). Equilibria in a random viewer model of television broadcasting // *Journal of Media Economics*, vol. 27, no. 1, pp. 3–19.
- Bolton R., Saxena-Iyer S. (2009). Interactive services: a framework, synthesis and research directions // *Journal of Interactive Marketing*, vol. 23, no. 1, pp. 91–104.
- Bourreau M., Cambini C., Dogan P. (2012). Access pricing competition and incentives to migrate from «old» to «new» technology // *International Journal of Industrial Organization*, vol. 30, pp. 713–723.
- Brito D., Pereira P., Vareda J. (2009). Can two-part tariffs promote efficient investment on next generation networks? // *International Journal of Industrial Organization*, vol. 28, pp. 323–333.
- Carare O., Zentner A. (2012). Program substitutability in network television: evidence from Argentina // *Information Economics and Policy*, vol. 24, pp. 145–160.
- Chou C., Shy O. (1996). Do consumers gain or lose when more people buy the same brand? // *European Journal of Political Economy*, vol. 12, pp. 309–330.
- Chou C., Shy O. (1993). Partial compatibility and supporting services // *Economics Letters*, vol. 41, pp. 193–197.
- Church J., Gandal N. (1993). Complementary network externalities and technological adoption // *International Journal of Industrial Organization*, vol. 11, pp. 239–260.
- Cowley P., Aronson J. (2012). *Transforming Global Information and Communication Markets: the Political Economy of Innovation*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Danaher P., Dagger T. (2012). Using a nested logit model to forecast television ratings // *International Journal of Forecasting*, vol. 28, pp. 607–622.
- Economides N. (1996). The Economics of Networks // *International Journal of Industrial Organization*, vol. 14, pp. 673–699.
- Evans D. (2003). Some empirical aspects of multi-sided platform industries // *Review of Network Economics*, vol. 2, no. 3, pp. 65–80.
- Evans D., Hagiu A., Schmalensee R. (2006). *Invisible engines: how software platforms drive innovation and transform industries*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Farrel J., Saloner G. (1985). Standardization, compatibility, and innovation // *RAND Journal of Economics*, vol. 16, pp. 70–83.
- Farrell J., Klemperer P. (2007). Coordination and lock-in: competition with switching costs and network effects / In: Armstrong M., Porter R. (eds.) *Handbook of Industrial Organization*, vol. 3. Amsterdam: Elsevier, Ch. 31, pp. 1967–2072.
- Freeman L.C. (1979). Centrality in Social Networks: Conceptual Clarification // *Social Networks*, no. 1, pp. 215–239.
- Gabszewicz J-J., Wauthy X. (2014). Vertical product differentiation and two-sided markets // *Economic Letters*, vol. 123, pp. 58–61.
- Gandal N. (1995). Competing compatibility standards and network externalities in the PC software market // *Review of Economics and Statistics*, vol. 77, no. 4, pp. 599–608.
- Ganuza J.J., Viacens M.F. (2013). Exclusive contents and next generation networks // *Information Economics and Policy*, vol. 25, pp. 154–170.
- Gawer A. (2014). Bridging differing perspectives on technological platforms: toward an integrative framework // *Research Policy*, vol. 43, pp. 1239–1249.
- Gawer A., Cusumano M.A. (2008). How companies become platform leaders // *MIT/Sloan Management Review*, vol. 49, no. 2, pp. 18–35.
- Gehrig Th., Shy O., Stenbacka R. (2011). History-based price discrimination and entry in markets with switching costs: a welfare analysis // *European Economic Review*, vol. 55, pp. 732–739.

- Grajek M., Kretschmer T. (2012). Identifying critical mass in the global cellular telephony market // *International Journal of Industrial Organization*, vol. 30, pp. 496–507.
- Hildebrand Th. (2012). Estimating network effects in two-sided markets without data on prices and quantities // *Economic Letters*, vol. 117, pp. 585–588.
- Hoernig S. (2014). Competition between multiple asymmetric networks: theory and applications // *International Journal of Industrial Organization*, no. 31, pp. 57–69.
- Iansiti M., Levien R. (2004). *The Keystone advantage: what the new dynamics of business ecosystems mean for strategy, innovation and sustainability*. Boston: Harvard Business School Press.
- Katz M., Shapiro C. (1994). Systems competition and network effects // *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, pp. 93–115.
- Katz M., Shapiro C. (1985). Network externalities, competition and compatibility // *American Economic Review*, vol. 75, pp. 424–440.
- Kind H., Nilssen T., Sorgard L. (2009). Business models for media firms: does competition matter for how they raise revenue? // *Marketing Science*, vol. 28, pp. 1112–1128.
- Kind H., Nilssen T., Sorgard L. (2007). Competition for viewers and advertisers in a tv oligopoly // *Journal of Media Economics*, vol. 20, pp. 211–233.
- Klemperer P. (1987). Markets with consumer switching costs // *Quarterly Journal of Economics*, vol. 102, pp. 375–394.
- Laussel D., Resende J. (2014). Dynamic price competition in aftermarket with network effects // *Journal of Mathematical Economics*, vol. 50, pp. 106–118.
- Li Y., Lyons B. (2012). Market structure, regulation and the speed of mobile network penetration // *International Journal of Industrial Organization*, vol. 30, pp. 697–707.
- Liebowitz S., Margolis S. (1994). Network externality: an uncommon tragedy // *The Journal of Economics Perspectives*, vol. 8, pp. 133–150.
- Liebowitz S., Margolis S. (1995). Are network externalities a new source of market failure? // *Research in Law and Economics*, vol. 17, pp. 1–22.
- Livingston J., Ortmeier D., Scholten P., Wong W. (2013). A hedonic approach to testing for indirect network effects in the LCD television market // *Applied Economics Letters*, vol. 20, no. 1, pp. 76–79.
- Marinelli A. (2012). An emerging paradigm or just another trajectory? Understanding the nature of technological changes using engineering heuristics in the telecommunications switching industry // *Research Policy*, no. 41, pp. 414–429.
- Matutes C., Regibeau P. (1988). Mix and match: product compatibility without network externalities // *RAND Journal of Economics*, vol. 19, pp. 221–234.
- MRG (2012). IPTV global forecast report: 2011–2015. August 2011 (<http://www.mrgco.com/index.html>).
- Narayanan V., Chen T. (2012). Research on technology standards: accomplishment and challenges // *Research Policy*, vol. 41, pp. 1375–1406.
- Navarro N. (2012). Price and quality decisions under network effects // *Journal of Mathematical Economics*, vol. 48, pp. 263–270.
- Norback P.-J., Persson L., Tag J. (2014). Acquisitions, entry, and innovation in oligopolistic network industries // *International Journal of Industrial Organization*, vol. 37, pp. 1–12.
- Reisinger M. (2012). Platform competition for advertisers and users in media markets // *International Journal of Industrial Organization*, vol. 30, pp. 243–252.
- Ritala P. (2012). Coordination in innovation-generating business networks – the case of Finnish Mobile TV development // *Journal of Business and Industrial Marketing*, vol. 27, no. 4, pp. 324–334.
- Rochet J.-C., Tirole J. (2003). Platform competition in two-sided markets // *Journal of the European Economic Association*, vol. 1, no. 4, pp. 990–1029.
- Rochet J.-C., Tirole J. (2006). Two-sided markets: a progress report // *RAND Journal of Economics*, vol. 71, no. 2, pp. 483–512.
- Schneider L. (2014). Firm value in emerging network industries // *Information Economics and Policy*, vol. 26, pp. 75–87.
- Shaked A., Sutton J. (1990). Multiproduct firms and market structure // *RAND Journal of Economics*, vol. 21, no. 1, pp. 45–62.

- Shankar V., Malthouse E. (2006). Moving interactive marketing forward // *Journal of Interactive Marketing*, vol. 20, no. 1, pp. 2–4.
- Shy O. (2001). *The Economics of Network Industries*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Shy O. (2002). A quick-and-easy method for estimating switching costs // *International Journal of Industrial Organization*, vol. 20, pp. 71–87.
- Spence M., Owen B. (1977). Television programming, monopolistic competition, and welfare // *Quarterly Journal of Economics*, vol. 91, pp. 103–126.
- Sutton J. (2007). Market structure: theory and evidence / In: *Armstrong M., Porter R. (eds.)*. *Handbook of Industrial Organization*, vol. 3. Amsterdam: Elsevier, Ch. 35, pp. 2303–2368.
- Sutton J. (1996). Technology and market structure // *European Economic Review*, vol. 40, issues 3–5, pp. 511–530.
- Sutton J. (1998). *Technology and Market Structure*. Cambridge: The MIT Press.
- Warf B. (2013). Geographies of global telephony in the age of the internet // *Geoforum*, vol. 45, pp. 219–229.

REFERENCES

- Agency Initiative (2014). Analysis of subject TV. May 19 (<http://www.advertology.ru/article123113.htm>). (In Russian.)
- Nazarov M.M. (2011). *Foreign markets of TV advertising: a comparative analysis*. Moscow: Voskhod-A Publ. (In Russian.)
- Strelets I. (2008). Network Economics // *Mirovaya ekonomika I mezhdunarodnye otnosheniya*, no. 10, pp. 77–83. (In Russian.)
- Strelets I.A. (2006). *Network Economics*. Moscow: Eksmo Publ. (In Russian.)
- Vartanova E.L. (ed.) (2013). *Television in Russia: conditions, tendencies and prospects*. Industry Report. April 9. Moscow: Federal Agency on Press and Mass Communication (<http://www.fapmc.ru/rospechat/activities/reports/2013.html>). (In Russian.)
- Anderson C. (2006). *The Long Tail. Why the Future of Business is Selling Less of More*. New York: Hyperion.
- Anderson S. and Coate S. (2005). Market provision of broadcasting: a welfare analysis. *Review of Economic Studies*, vol. 72, pp. 947–972.
- Armstrong M. (2006). Competition in two-sided-markets. *RAND Journal of Economics*, vol. 37, pp. 668–691.
- Armstrong M. and Wright J. (2007). Two-sided markets, competitive bottlenecks, and exclusive contracts. *Economic Theory*, vol. 32, pp. 353–380.
- Arthur W.B. (1989). Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events. *The Economic Journal*, vol. 99, no. 394, pp. 116–131.
- Baldwin C. and Woodard J. (2009). The architecture of platforms / In: *Gawer A. (ed.)*. *Platforms, Markets and Innovation*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, pp. 19–44.
- Blasco-Areas L., Hernandez-Ortega B. and Jimenez-Martinez J. (2013). Adopting television as a new channel for e-commerce. The influence of interactive technologies on consumer behavior. *Electron Commer Res.*, vol. 13, pp. 457–475.
- Bodil O. and Keiding H. (2014). Equilibria in a random viewer model of television broadcasting. *Journal of Media Economics*, vol. 27, no. 1, pp. 3–19.
- Bolton R. and Saxena-Iyer S. (2009). Interactive services: a framework, synthesis and research directions. *Journal of Interactive Marketing*, vol. 23, no. 1, pp. 91–104.
- Bourreau M., Cambini C. and Dogan P. (2012). Access pricing competition and incentives to migrate from «old» to «new» technology. *International Journal of Industrial Organization*, vol. 30, pp. 713–723.
- Brito D., Pereira P. and Varela J. (2009). Can two-part tariffs promote efficient investment on next generation networks? *International Journal of Industrial Organization*, vol. 28, pp. 323–333.
- Carare O. and Zentner A. (2012). Program substitutability in network television: evidence from Argentina. *Information Economics and Policy*, vol. 24, pp. 145–160.

- Chou C. and Shy O. (1996). Do consumers gain or lose when more people buy the same brand? *European Journal of Political Economy*, vol. 12, pp. 309–330.
- Chou C. and Shy O. (1993). Partial compatibility and supporting services. *Economics Letters*, vol. 41, pp. 193–197.
- Church J. and Gandal N. (1993). Complementary network externalities and technological adoption. *International Journal of Industrial Organization*, vol. 11, pp. 239–260.
- Cowley P. and Aronson J. (2012). *Transforming Global Information and Communication Markets: the Political Economy of Innovation*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Danaher P. and Dagger T. (2012). Using a nested logit model to forecast television ratings. *International Journal of Forecasting*, vol. 28, pp. 607–622.
- Economides N. (1996). The Economics of Networks. *International Journal of Industrial Organization*, vol. 14, pp. 673–699.
- Evans D. (2003). Some empirical aspects of multi-sided platform industries. *Review of Network Economics*, vol. 2, no. 3, pp. 65–80.
- Evans D., Hagiu A. and Schmalensee R. (2006). *Invisible engines: how software platforms drive innovation and transform industries*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Farrel J. and Saloner G. (1985). Standardization, compatibility, and innovation. *RAND Journal of Economics*, vol. 16, pp. 70–83.
- Farrell J. and Klemperer P. (2007). Coordination and lock-in: competition with switching costs and network effects / In: *Armstrong M., Porter R. (eds.) Handbook of Industrial Organization*, vol. 3. Amsterdam: Elsevier, Ch. 31, pp. 1967–2072.
- Freeman L.C. (1979). Centrality in Social Networks: Conceptual Clarification. *Social Networks*, no. 1, pp. 215–239.
- Gabszewicz J.-J. and Wauthy X. (2014). Vertical product differentiation and two-sided markets. *Economic Letters*, vol. 123, pp. 58–61.
- Gandal N. (1995). Competing compatibility standards and network externalities in the PC software market. *Review of Economics and Statistics*, vol. 77, no. 4, pp. 599–608.
- Ganuza J.J. and Viacens M.F. (2013). Exclusive contents and next generation networks. *Information Economics and Policy*, vol. 25, pp. 154–170.
- Gawer A. (2014). Bridging differing perspectives on technological platforms: toward an integrative framework. *Research Policy*, vol. 43, pp. 1239–1249.
- Gawer A. and Cusumano M.A. (2008). How companies become platform leaders. *MIT/Sloan Management Review*, vol. 49, no. 2, pp. 18–35.
- Gehrig Th., Shy O. and Stenbacka R. (2011). History-based price discrimination and entry in markets with switching costs: a welfare analysis. *European Economic Review*, vol. 55, pp. 732–739.
- Grajek M. and Kretschmer T. (2012). Identifying critical mass in the global cellular telephony market. *International Journal of Industrial Organization*, vol. 30, pp. 496–507.
- Hildebrand Th. (2012). Estimating network effects in two-sided markets without data on prices and quantities. *Economic Letters*, vol. 117, pp. 585–588.
- Hoernig S. (2014). Competition between multiple asymmetric networks: theory and applications. *International Journal of Industrial Organization*, no. 31, pp. 57–69.
- Iansiti M. and Levien R. (2004). *The Keystone advantage: what the new dynamics of business ecosystems mean for strategy, innovation and sustainability*. Boston: Harvard Business School Press.
- Katz M. and Shapiro C. (1994). Systems competition and network effects. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, pp. 93–115.
- Katz M. and Shapiro C. (1985). Network externalities, competition and compatibility. *American Economic Review*, vol. 75, pp. 424–440.
- Kind H., Nilssen T. and Sorgard L. (2009). Business models for media firms: does competition matter for how they raise revenue? *Marketing Science*, vol. 28, pp. 1112–1128.
- Kind H., Nilssen T. and Sorgard L. (2007). Competition for viewers and advertisers in a tv oligopoly. *Journal of Media Economics*, vol. 20, pp. 211–233.

Klemperer P. (1987). Markets with consumer switching costs. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 102, pp. 375–394.

Laussel D. and Resende J. (2014). Dynamic price competition in aftermarkets with network effects. *Journal of Mathematical Economics*, vol. 50, pp. 106–118.

Li Y. and Lyons B. (2012). Market structure, regulation and the speed of mobile network penetration. *International Journal of Industrial Organization*, vol. 30, pp. 697–707.

Liebowitz S. and Margolis S. (1994). Network externality: an uncommon tragedy. *The Journal of Economics Perspectives*, vol. 8, pp. 133–150.

Liebowitz S. and Margolis S. (1995). Are network externalities a new source of market failure? *Research in Law and Economics*, vol. 17, pp. 1–22.

Livingston J., Ortmeyer D., Scholten P. and Wong W. (2013). A hedonic approach to testing for indirect network effects in the LCD television market. *Applied Economics Letters*, vol. 20, no. 1, pp. 76–79.

Marinelli A. (2012). An emerging paradigm or just another trajectory? Understanding the nature of technological changes using engineering heuristics in the telecommunications switching industry. *Research Policy*, no. 41, pp. 414–429.

Matutes C. and Regibeau P. (1988). Mix and match: product compatibility without network externalities. *RAND Journal of Economics*, vol. 19, pp. 221–234.

MRG (2012). IPTV global forecast report: 2011–2015. August 2011 (<http://www.mrgco.com/index.html>).

Narayanan V. and Chen T. (2012). Research on technology standards: accomplishment and challenges. *Research Policy*, vol. 41, pp. 1375–1406.

Navarro N. (2012). Price and quality decisions under network effects. *Journal of Mathematical Economics*, vol. 48, pp. 263–270.

Norback P.-J., Persson L. and Tag J. (2014). Acquisitions, entry, and innovation in oligopolistic network industries. *International Journal of Industrial Organization*, vol. 37, pp. 1–12.

Reisinger M. (2012). Platform competition for advertisers and users in media markets. *International Journal of Industrial Organization*, vol. 30, pp. 243–252.

Ritala P. (2012). Coordination in innovation-generating business networks – the case of Finnish Mobile TV development. *Journal of Business and Industrial Marketing*, vol. 27, no. 4, pp. 324–334.

Rochet J.-C. and Tirole J. (2003). Platform competition in two-sided markets. *Journal of the European Economic Association*, vol. 1, no. 4, pp. 990–1029.

Rochet J.-C. and Tirole J. (2006). Two-sided markets: a progress report. *RAND Journal of Economics*, vol. 71, no. 2, pp. 483–512.

Schneider L. (2014). Firm value in emerging network industries. *Information Economics and Policy*, vol. 26, pp. 75–87.

Shaked A. and Sutton J. (1990). Multiproduct firms and market structure. *RAND Journal of Economics*, vol. 21, no. 1, pp. 45–62.

Shankar V. and Malthouse E. (2006). Moving interactive marketing forward. *Journal of Interactive Marketing*, vol. 20, no. 1, pp. 2–4.

Shy O. (2001). *The Economics of Network Industries*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.

Shy O. (2002). A quick-and-easy method for estimating switching costs. *International Journal of Industrial Organization*, vol. 20, pp. 71–87.

Spence M. and Owen B. (1977). Television programming, monopolistic competition, and welfare. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 91, pp. 103–126.

Sutton J. (2007). Market structure: theory and evidence / In: *Armstrong M., Porter R. (eds.)*. *Handbook of Industrial Organization*, vol. 3. Amsterdam: Elsevier, Ch. 35, pp. 2303–2368.

Sutton J. (1996). Technology and market structure. *European Economic Review*, vol. 40, issues 3–5, pp. 511–530.

Sutton J. (1998). *Technology and Market Structure*. Cambridge: The MIT Press.

Warf B. (2013). Geographies of global telephony in the age of the internet. *Geoforum*, vol. 45, pp. 219–229.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВЫХ УСТАНОВОК И ПОВЕДЕНИЯ РОССИЙСКИХ РАБОЧИХ

А.В. КАРАВАЙ,

научный сотрудник Института гуманитарного развития мегаполиса,
г. Москва, Россия,
e-mail: kaanva@gmail.com;

А.А. ТИХОНОВ,

референт отдела координации программ и проектов в области науки
Министерства образования Российской Федерации, г. Москва, Россия,
e-mail: ar.tikhonov@gmail.com

В статье на материалах общероссийского исследования Института социологии РАН 2014 г. анализируются особенности установок и реального поведения в отношении своих финансовых средств российских рабочих. Проведено их сравнение с установками и поведением населения страны в целом и лицами высококвалифицированного умственного труда в частности. Показано, что «запас прочности» рабочего класса очень мал как из-за относительно более низких доходов, так и потому, что свои свободные средства его представители, в отличие от лиц высококвалифицированного умственного труда, даже при равных доходах предпочитают тратить на текущее потребление, а не сберегать. Как это обстоятельство, так и низкий уровень доверия всех россиян и рабочих в особенности к любым организованным способам сбережений и инвестиций снижают внутренний инвестиционный потенциал страны. Зафиксировано, что в России слабо применимы сегодня традиционные концепции, объясняющие финансовое поведение населения. Продемонстрировано, что высококвалифицированные рабочие, рабочие средней и низкой квалификации, а также рядовые работники торговли и сферы услуг очень близки между собой в отношении их реального финансового поведения и доминирующих у них в этой сфере установок, и противостоят в этом отношении работникам, занимающим профессиональные позиции, традиционно относимые к среднему классу.

Ключевые слова: рабочие; финансовое поведение; сберегательное поведение; потребительское поведение; профессиональные группы; рабочий класс; социальная структура.

SPECIFICITY OF RUSSIAN WORKERS' ATTITUDES AND BEHAVIOR IN TERMS OF THEIR PERSONAL FINANCES

A.V. KARAVAY,

Researcher, Institute of Humanitarian Development of the Megalopolis,
Moscow, Russia,
e-mail: kaanva@gmail.com;

A.A. Tikhonov,

Advisor of the Department of Coordination of Programs and Projects in Science,
The Ministry of Education and Science of the Russian Federation, Moscow, Russia,
e-mail: ar.tikhonov@gmail.com

Features of the attitudes and behavior concerning the use of personal disposable funds of the working class are analyzed in the article on the basis of the materials of the all-Russian research of the Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences conducted in 2014. It is compared with the attitudes and behavior of the population of Russia in general, as well as of highly qualified persons engaged in intellectual labor. It is shown that the «margin of safety» of the working class is very small because of their low level of income and also because of their tendency to spend all disposable funds and not to save. Both this fact and the Russians' low level of trust in any organized savings and investments reduce the internal investment potential of the country. It is stated that traditional concepts explaining financial behavior of people are hardly applicable today in Russia. It is shown that highly skilled workers, workers of low and middle qualification and ordinary workers of trade and service are very similar among themselves concerning the dominating attitudes and real financial behavior, and differ in this sense from the workers taking professional positions which are traditionally considered to belong to the middle class.

Keywords: *working class; occupational structure; attitudes; household behavior; saving behavior; spending behavior; personal finances; spenders; savers; workers; social structure.*

JEL classifications: *D00, D1, D14, Z00, Z1.*

Введение

Способы распоряжения различными группами населения своими денежными средствами имеют большое значение для испытывающей недостаток инвестиционных ресурсов российской экономики, причем острота этой проблемы в результате экономических санкций Запада против России и падения цен на нефть значительно обострилась. В этих условиях финансовое поведение населения во всех его составляющих (сберегательная, кредитная, инвестиционная активность, действия на валютных и фондовых рынках, в области страхования и т. д.) становится одним из основных институциональных и инфраструктурных аспектов развития многих экономических систем.

С другой стороны, понимание ситуации со сбережениями и степенью закредитованности населения, мотивами и характером его финансового поведения позволяет точнее оценить «запас прочности», существующий как у россиян в целом, так и у отдельных социальных групп. Правильная оценка ситуации, сложившейся в этой области, особенно важна в контексте анализа социальной стабильности российского общества и точек локализации в нем протестных настроений и, прежде всего, такой обладающей способностью к коллективным действиям группы, как рабочие.

В рамках данной статьи, исходя из этих соображений, мы постарались показать, чем же руководствуются россияне, в первую очередь представители рабочего класса, в своем финансовом поведении, какие установки (сберегательные или потребительские) являются доминирующими в рабочей среде, а также каков «запас прочности» различных подгрупп российских рабочих.

Теоретические предпосылки и эмпирическая база анализа

Проблема особенностей финансового поведения населения и причин доминирования в нем тех или иных установок в отношении располагаемых средств является одной из тех «вечных» тем, которая вот уже более ста лет постоянно находится в фокусе внимания исследователей разных стран мира. Внимание экономистов оказалось привлечено к ней еще в начале XX в., когда в условиях резкого роста благосостояния населения с переходом во многих странах от раннеиндустриального к собственно индустриальному этапу развития поведение домохозяйств и отдельных индивидов стало представлять для экономистов самостоятельный интерес.

Первоначально экономическая теория пыталась ретранслировать на поведение индивидов и домохозяйств привычный для нее инструментарий, направленный на анализ поведения других экономических акторов (и прежде всего фирм) – сбережения рассматривались в ней как функция от ставки процента. Однако очень скоро выяснилось, что такой подход на уровне домохозяйств и индивидов «не работает», и реальное финансовое поведение населения с этих позиций объяснить нельзя.

Второй этап развития теоретических подходов к анализу финансового поведения населения связан с именем Дж. Кейнса и охватывает период примерно с середины 30-х до конца 40-х гг. прошлого века. Дж. Кейнс основывался при анализе финансового поведения населения на двух предпосылках: 1) уровень потребления зависит от величины текущего располагаемого дохода, и потребление растет с ростом дохода семьи; 2) хотя люди склонны увеличивать свое потребление с ростом дохода, однако это увеличение происходит на меньшую величину, нежели увеличение дохода (Кейнс, 1936). Происходит это потому, что приоритеты людей по мере роста дохода меняются. Дж. Кейнс ввел также понятия «склонность к потреблению» и «склонность к сбережению», отмечая, что по мере роста дохода все меньшая его часть потребляется и все большая его часть сберегается. Таким образом, именно Дж. Кейнс заложил многие базовые принципы рассмотрения финансового поведения населения, в частности, такие используемые в данной статье принципы, как необходимость учета в этом анализе приоритетов и установок населения, уровня и динамики его доходов, а также важность понимания роста потребительских стандартов по мере увеличения доходов.

Следующий шаг в изучении и моделировании финансового поведения домохозяйств сделали в 1950-е гг. представители неоклассической школы. Они стали рассматривать домохозяйство в качестве оптимизатора, который распределяет свои ресурсы между текущим и будущим потреблением, стабилизируя и оптимизируя потребление в течение всей жизни.

Так, Дж. Дьюзенберри (Duesenberry, 1949) предположил, в частности, что потребительские установки и финансовое поведение человека подчинены достижению двух стратегических целей: 1) жить не хуже, чем другие; 2) жить не хуже, чем раньше. Однако главное достижение Дж. Дьюзенберри заключалось в том, что именно он обратил внимание, что человек существует не сам по себе, а в определенном социальном слое, в котором сформированы свои ценности и стереотипы потребительского поведения. Естественно, что человек, принадлежащий к этому социальному слою, стремится соответствовать его стандартам по потреблению, с одной стороны, и воспроизводит привычные для его окружения потребительские паттерны, с другой. Соответственно, сбережения будут формироваться им в этих условиях по «остаточному принципу», т. е. только после достижения желаемого уровня потребления¹. Эта теоретическая посылка также являлась одной из основных в нашем анализе, причем уже при выделении самого его предмета. Учитывая связь моделей потребления и финансового поведения в целом с определенной групповой принадлежностью, мы выделили в качестве самостоятельного предмета нашего анализа особенности установок и финансового поведения такой социальной группы, как рабочий класс.

Дальнейшее развитие теоретических основ анализа финансового поведения населения было осуществлено в концепции жизненного цикла Ф. Модильяни (Modigliani, 1954; 1957; 1963). Он утверждал, что домохозяйства планируют свое потребление так, чтобы поддерживать стабильный уровень потребления в течение всей жизни, амортизируя колебания дохода посредством осуществления соответствующей сберегательной стратегии. Один из основных выводов его концепции состоит при этом в том, что изменение текущего дохода влияет на изменение соотношения текущего потребления и сбережений только если семья не находится близко к концу жизненного цикла (что означает превращение возраста в один из ключевых факторов, определяющих финансовое поведение индивидов и домохозяйств) либо если изменение величины дохода носит долгосрочный характер.

Теория перманентного дохода, предложенная известным экономистом, основателем монетаризма М. Фридманом, схожа по базовым принципам анализа с концепцией Ф. Модильяни – в модели М. Фридмана домохозяйства также существуют в условиях двухпериодного жизненного цикла (работа и пенсионный период) и стремятся к некоторому постоянному уровню потребления. Однако М. Фридман исходил из того, что они не могут точно предсказать время окончания определенного этапа жизненного цикла, что отражается и на их поведении.

¹ Заметим в этой связи, что у Дж. Дьюзенберри речь шла о реальном пребывании в той или иной социальной группе или слое. Однако применительно к условиям России особый интерес в данном контексте представляет концепция референтных групп, т. е. групп, к пребыванию в которых человек стремится, которым он старается подражать и которые являются для него образцом. При этом, не будучи их членом и глядя на них «со стороны», человек далеко не всегда правильно представляет себе характерные для своей референтной группы нормы и поведенческие паттерны, что отражается и на его поведении, зачастую выглядящим под влиянием этих обстоятельств как иррациональное.

Мы остановились на истории развития теоретической базы концепций финансового поведения потому, что именно в том виде, как она сформировалась к началу 1970-х гг., она была очень детально разработана и подкреплена массой эмпирических фактов, а макромоделли в ней были хорошо обоснованы на микроуровне. Именно к этому моменту были определены и многие ключевые факторы, определяющие финансовое поведение населения – групповая принадлежность, возраст, отражающий определенный этап жизненного цикла, уровень дохода, реальная и ожидаемая динамика последнего и т. п. От этого набора факторов мы и отталкивались в первую очередь в своем исследовании финансового поведения российских рабочих. Кроме того, что также очень важно, этот период разработки концепций анализа финансового поведения населения соответствовал периоду перехода от индустриального к позднеиндустриальному обществу, т. е. периоду, который переживает в настоящее время и Россия.

Однако нельзя в контексте анализа теоретических предпосылок нашего исследования не отметить и то, что, начиная с 1980-х гг., т. е. по мере перехода развитых стран к постиндустриальному этапу развития, эмпирические исследования стали накапливать факты устойчивых отклонений реального сберегательного поведения домохозяйств от того, которое прогнозировалось стандартными моделями. Перечислим наиболее важные из этих фактов. Во-первых, в последние десятилетия сберегательные установки доминируют, по крайней мере, в США, во всех возрастных группах: нет отрицательных сбережений в молодом и пожилом возрасте. Во-вторых, сберегательная активность неравномерно представлена среди населения: довольно много домохозяйств не делают сбережений вообще, при том что сбережения делаются в основном высокодоходными семьями, находящимися в верхнем доходном дециле. Кроме того, большая группа домохозяйств не только не делает сбережений, потребляя весь текущий доход, но вообще характеризуется пассивным финансовым поведением, поскольку кредитов и долгов они также не имеют. В-третьих, уровень образования заметно сказывается на склонности к сбережениям. Для каждого из уровней образования при анализе профилей взаимосвязи возраста и сбережений наблюдается горб, характерный для модели жизненного цикла, но для наиболее образованных он значительно круче (Browningetal, 1996).

Важнейшим открытием последних десятилетий стало также обнаружение того, как неопределенность влияет на финансовое поведение домохозяйств, поскольку, как оказалось, даже при незначительной неопределенности будущих доходов сберегательное поведение человека начинает заметно отклоняться от предсказаний неоклассических моделей. Семьи в период низких доходов предпочитают экономить на текущем потреблении, оставляя по возможности нетронутыми накопления. Пожилые домохозяйства не растрачивают свои сбережения. Покупки же в кредит чаще делаются в период финансовой устойчивости домохозяйства (Carroll, 1996; Hall, 1978; Deaton, 1989). В работах К. Кэролла и других авторов высокая чувствительность потребления к изменениям текущего дохода связывалась с формированием сбережений «на черный день», особенно у семей с высокой неопределенностью будущих доходов. Домохозяйства, согласно взглядам сторонников этого направления, формируют сбережения «на черный день» такого объема, который позволял бы им справиться с потенциальной проблемой. Поэтому, если «страховой фонд» уже сформирован, то домохозяйство более не делает текущих сбережений и начинает потреблять весь текущий доход. Таким образом, сбережения домохозяйства остаются практически неизменными до достижения людьми 50-летнего возраста, после чего они начинают копить на старость.

Суммируем изложенное выше. Существует несколько основных² подходов к анализу финансового поведения населения. Суть их, сильно огрубляя в целях более наглядной демонстрации различий между ними, можно сформулировать следующим образом: 1) формирование сбережений – это «накопление излишков» при наличии соответствующего уровня доходов (концепция Дж. Кейнса); 2) формирование сбережений – это накопление излишков после достижения уровня потребления, характерного для определенной социальной группы, к которой принадлежит или хочет принадлежать человек (Дж. Дьюзенберри); 3) формирование сбережений – это накопление «стратегическо-

² Естественно, что концепций, объясняющих финансовое поведение населения, на самом деле было выдвинуто гораздо больше – мы привели здесь лишь те из них, на которые непосредственно опирались в своем анализе.

го запаса» на отдаленное будущее, прежде всего – пенсионный период (концепции Ф. Модильяни и М. Фридмана); 4) формирование сбережений – это накопление страхового запаса на случай каких-то возможных уже в ближайшем будущем непредвиденных ситуаций в условиях высокой неопределенности (концепция К. Кэрлла).

Какая из этих концепций лучше описывает существующие в российском обществе реалии вообще и применительно к рабочим, в частности, – отдельный вопрос, на который мы постараемся частично ответить в данной статье. При этом ключевой для анализа финансового поведения в целом в любом случае является именно проблема выбора между потреблением и сбережением, поскольку все остальные формы финансового поведения (инвестиционная, кредитная, страховая и т. п. активность) выступают либо разновидностью сберегательного поведения в широком смысле этого понятия, либо следствием доминирования у человека потребительских установок.

Использовали мы в качестве базы своего анализа и многочисленные работы российских авторов на тему финансового поведения населения. В то же время стоит отметить, что, хотя интерес к этой проблематике среди российских специалистов достаточно велик, в теоретическом плане ими не предлагаются альтернативные описанным выше концепции финансового поведения населения. Не проводилась пока, насколько нам известно, и сравнительная оценка эвристических возможностей этих концепций применительно к российским условиям. В значительной степени это объясняется тем, что данные, необходимые для такого масштабного анализа эмпирических исследований, являются, как правило, закрытыми для широкой научной общественности (в качестве примера можно привести широко известные исследования финансового поведения населения КОМКОНа, ЦИРКОНа, ВЦИОМа и других центров). Из числа последних крупных исследований такого рода стоит назвать прежде всего исследование «Изучение финансового поведения населения и привычки к накоплению сбережений» (2014) Центра «Демоскоп», проведенное в рамках совместного проекта Минфина России и Всемирного банка.

Тем не менее, несмотря на сложности с эмпирическими данными, рядом российских авторов (Е.М. Аврамова, В.С. Вахштайн, И.В. Задорин, В.В. Радаев, Я.М. Рошина и др.), занимавшихся этими проблемами на протяжении 1990–2000-х гг., было многое сделано для понимания специфики финансового поведения российского населения. В последние же годы основное внимание российскими специалистами уделялось более конкретным вопросам – особенностям кредитного поведения населения (Стребков, 2007; Кузина, 2012), финансовому поведению россиян в предкризисные и кризисные периоды (Ибрагимова, 2008; Красильникова, 2010; Кузина, 2009), специфике финансового поведения с учетом стратегий адаптации различных социальных групп (Козырева, 2012) и т. д. Однако при этом, как представляется, осталось еще немало вопросов более общего характера, не получивших пока достаточного освещения в литературе. Так, например, до сих пор неясны классово³-слоевые особенности финансового поведения разных групп россиян, а также соотношение в нем собственно экономических факторов (наличие у человека свободных средств, которые он мог бы пустить на потребление или на сбережение, их объем, который определяет диапазон возможностей, динамика и т. д.) и стилевых особенностей потребления, вытекающих, в том числе, и из классовой принадлежности⁴.

Именно на этих вопросах мы и постарались сосредоточиться в своей работе. Цель ее заключалась в том, чтобы показать, какие установки характеризуют россиян в целом и рабочих в особенности в их поведении по отношению к имеющимся у них финансовым средствам, а также каковы наиболее распространенные способы использования этих средств в рабочей среде. При этом мы стремились определить специфику рабочего класса как в сравнении с лицами квалифицированного нефизического труда, так и по отношению ко всему населению страны, включая пенсионеров, студентов и т. д.

³ Классы понимаются нами в соответствии с идущей от классификатора профессий ISCO-88 и используемой рядом западных авторов (напр., Grusky, 2005 и др.) их интерпретацией, при которой они рассматриваются как группы, объединяющие людей со сходным характером профессиональной деятельности и необходимым для нее уровнем квалификации. То есть в нашей работе речь идет не о социальных классах, а так называемых «профессиональных классах».

⁴ Среди исключений в этом плане стоит назвать в первую очередь анализ финансового поведения среднего класса (Средние классы в России, 2003) и такой весьма специфической группы, как фрилансеры (Вязникова и др., 2009).

Эмпирической базой исследования послужили данные проведенного в феврале 2014 г. общероссийского опроса Института социологии РАН «Средний класс в современной России» (рук. акад. РАН М.К. Горшков), позволяющие проанализировать ситуацию с отношением россиян к их свободным средствам в условиях начавшейся финансовой стагнации и выделить рабочих разного уровня квалификации как самостоятельный предмет анализа. Опрос в рамках данного исследования был проведен по репрезентативной общенациональной выборке, включающей 1600 чел. в возрасте от 16 до 87 лет.

Сберегательные и потребительские установки россиян и их отражение в реальном финансовом поведении населения

Главная проблема, связанная с анализом отношения российских рабочих и населения страны в целом к своим финансовым средствам, заключается в том, что каждый человек имеет особое представление о том, что для него важнее – повышение стандарта его жизни, связанное с ростом текущего потребления, или же «чувство уверенности в завтрашнем дне», формированию которого в немалой степени способствует наличие у него сбережений. При этом выбор между этими двумя приоритетами человек может осуществлять фактически только в отношении своих «свободных» средств, т. е. тех средств, которые остаются после трат, необходимых для поддержания привычного для него и присущего его социальному окружению уровня жизни. Конечно, здесь также есть проблема, связанная с тем, что объем и характер необходимых трат сильно различаются в отдельных социальных группах. Однако в дилемме «потребление vs сбережения» речь всегда идет все-таки о целях использования той дельты, которая превышает объем необходимых текущих расходов.

При такой постановке вопроса можно говорить о том, что *проверить приоритеты реального использования располагаемых средств можно только применительно к половине россиян, поскольку в начале 2014 г. только половина взрослого населения страны считала, что имеет свободные средства*. У остальных же все доходы уходило на необходимое и не допускающее вариативности трат текущее потребление. Причем, судя по тому, что и средние, и модальные, и медианные доходы в группе не имеющих свободных средств были почти в полтора раза ниже, чем в группе свидетельствовавших об их наличии, оценки россиянами своих возможностей в этом вопросе носят вполне объективный характер. Более того, типичными для группы не имеющих свободных средств являются доходы менее 1,5 медиан доходного распределения для соответствующих типов поселений (именно такой уровень доходов характеризовал свыше 90% представителей данной группы, при этом почти 60% в ней имели доходы ниже медианного уровня доходов). В других группах доля имеющих доходы ниже медианных составляла меньшинство, а число их представителей с доходами более 1,5 медиан было в разы выше, чем среди не имеющих свободных средств.

Свободные средства используются россиянами по-разному, но в целом варианты их использования можно разделить, в соответствии с классической схемой, принятой в экономической теории, на способы, связанные с потреблением сверх своего «обычного стандарта», сбережением свободных средств или их комбинацией. Соответственно, *можно выделить три группы установок в отношении распоряжения своими свободными средствами: **сохранение, потребление** или **смешанные** установки*. Судя по эмпирическим данным, *доминирующей в российском обществе выступает на данный момент установка на сохранение своих свободных средств – 43% всех, кто считают, что у них эти средства есть, ориентированы на сбережения*. Почти треть (31%) использует свободные средства только на приращение потребления, и лишь чуть более четверти (26%), действуя «по Кейнсу», комбинируют задачи сохранения части этих средств и одновременного увеличения своего потребления.

Целью формирования сбережений выступает чаще всего создание финансового резерва «на черный день», и в половине случаев эти деньги при таком их целевом назначении просто хранятся дома. Этот факт, если оценивать его через призму различных теорий финансового поведения, свидетельствует, «по Кэроллу», о восприятии россиянами их жизни

как протекающей в условиях высокой неопределенности. В остальном среди населения со свободными средствами наибольшей популярностью пользуются депозитные счета в Сбербанке. Коммерческие банки, предлагающие более выгодные условия, вызывают меньше доверия у россиян, обладающих свободной ликвидностью. Еще менее популярны среди них такие способы инвестирования, как, например, покупка недвижимости или ценных бумаг.

Однако эти общие приоритеты действий значительно различаются в группах с разными установками в отношении использования своих свободных средств (табл. 1).

Таблица 1

Виды использования россиянами своих свободных средств, 2014 г., % от имеющих эти средства⁵ (допускалось неограниченное число ответов)

Виды и цели использования свободных средств	Есть свободные средства, и в отношении них существуют установки на:			Россияне, имеющие свободные средства
	сбережение	потребление	смешанные	
Тратят на развлечения и/или поездки (туристические, на отдых и т. п.)	0,0	43,0	50,0	26,4
Покупают дорогостоящие предметы длительного пользования	0,0	50,2	39,0	25,8
Стараются помочь материально родственникам, друзьям или знакомым	0,0	25,7	45,7	19,9
Откладывают деньги на «черный день»	54,9	0,0	54,3	37,7
Держат в Сбербанке	44,5	0,0	37,6	28,9
Вкладывают в другие банки	7,8	0,0	17,1	7,8
Инвестируют в недвижимость	6,1	0,0	12,4	5,9
Покупают валюту	2,6	0,0	8,6	3,4
Дают в долг под проценты	2,0	0,0	1,9	1,4
Покупают ценные бумаги	0,6	0,0	3,3	1,1

Наиболее разнообразны виды использования свободных средств, как видно из табл. 1, в группе со смешанными установками. В ней присутствуют как траты свободных средств на потребление, так и их сбережение различными способами. Ее представители чаще остальных пользуются услугами коммерческих банков, инвестируют в недвижимость или фондовый рынок, приобретают валюту. Характер трат этой категории граждан тоже отличается от остальных. Они чаще предпочитают «покупать впечатления», поскольку тратят свободные средства на отдых, путешествия, развлечения. В группе же, ориентированной на использование свободных средств только в целях потребления, безусловным лидером выступает покупка товаров длительного пользования. Как будет показано ниже, такая ситуация отчасти связана с особенностями уровня материального благосостояния этих групп, включая их обеспеченность товарами длительного пользования, а отчасти – со спецификой их состава, влияющей на установки и нормативно-ценностные системы их представителей.

Глубже понять не только специфику действий трех групп, выделенных по их установкам в отношении использования своих свободных средств, но и то, что они вкладывают в само это понятие, помогает анализ реального наличия сбережений, как положительных, так и отрицательных, у их представителей (см. табл. 2).

⁵ Выделение установок в отношении приоритетов распоряжения своими свободными средствами производилось на основании вопроса о том, как респонденты предпочитают использовать свои свободные средства, когда они появляются, чем и объясняются нулевые значения в ряде ячеек табл. 1.

Таблица 2

**Наличие сбережений и долгов в различных группах населения, 2014 г.,
% от характеризующихся активным финансовым поведением их представителей⁶**

Виды сбережений и долгов	Не имеют свободных средств:	Имеют свободные средства, и в отношении них существуют установки на:		
		сбережение	потребление	смешанные
Сбережения, в т.ч.:	25,6	73,9	43,3	81,4
крупные ⁷	4,0	21,8	11,5	32,0
мелкие	21,6	52,5	31,8	51,7
Долги, в т.ч.:	79,7	34,6	61,1	40,1
кредиты, в т.ч.:	52,2	21,4	43,9	32,5
банкам	50,9	20,6	42,0	30,8
на работе	2,4	1,6	2,5	1,7
«бытовые» долги, в т.ч.:	44,9	17,9	24,2	12,8
крупные – частным лицам	4,5	1,9	4,5	1,7
накопившиеся мелкие	35,1	15,6	16,6	9,9
по оплате ЖКХ более чем за 2 месяца	11,1	5,1	5,1	2,3
Справочно: доля лиц с пассивным финансовым поведением ⁸	51,8	25,3	36,9	18,1

Из табл. 2 видно, что, во-первых, *наибольшее финансовое благополучие характеризует группу ориентированных одновременно на трату и сохранение своих свободных средств*. В ней очень низка (18%) доля граждан с пассивным финансовым поведением, а среди тех, у кого оно имеет активный характер, 81% имеют сбережения (причем треть всей группы имеет крупные сбережения). Кроме того, в данной группе минимален показатель имеющих «бытовые» долги, свидетельствующие обычно о хронической нехватке денег «на жизнь» – всего 13%. Во-вторых, из таблицы видно, что *наибольшее финансовое неблагополучие характеризует тех, кто говорит об отсутствии у них свободных средств*. Оно проявляется как в максимальной (52%) доле лиц, имеющих пассивное финансовое поведение, так и в очень высокой, около четырех пятых группы, доле «должников» среди тех ее представителей, кто характеризуется активным финансовым поведением. Наконец, в-третьих, из табл. 2 видно, что *установки на использование свободных средств и реальные способы распоряжения ими в наибольшей степени расходятся между собой в двух промежуточных с точки зрения их благополучия группах*. Это связано с тем, что их реальное поведение в отношении своих свободных средств зависит не только от их субъективных приоритетов в отношении распоряжения ими, но и от объективных реалий их жизни, вносящих заметные коррективы в реализацию этих установок. В итоге, например, значительная часть группы граждан, ориентированных на использование своих свободных средств только на потребление (43% всех ее представителей с активным финансовым поведением), все же имеют сбережения⁹.

Если говорить о других характерных особенностях представителей выделенных групп, то их достаточно много. Так, **группа со смешанными установками в отношении использо-**

⁶ Темным фоном в таблице выделены ячейки, значения в которых превосходят соответствующие средние показатели по населению в целом. Жирным шрифтом – расчетные интегральные показатели. Часть представителей каждой группы имела одновременно и сбережения, и долги, поэтому сумма имеющих сбережения и долги по столбцу составляет более 100%.

⁷ Под крупными сбережениями имелись в виду накопления, позволяющие прожить на них не менее года при утрате всех источников дохода. При этом подразумевались не только депозиты в банках, но и разного рода инвестиции.

⁸ Под населением с пассивным финансовым поведением подразумеваются россияне без долгов и сбережений.

⁹ Такое сочетание ответов означает, что сбережения не рассматриваются их обладателями в качестве свободных средств – видимо, это «целевые деньги», предназначенные для каких-то будущих покупок или имеющие иное жесткое целевое предназначение, не позволявшее респондентам считать их свободными средствами.

вания своих свободных средств характеризуется в целом относительно низким уровнем закредитованности. Тем не менее, некоторые ее представители, даже имеющие крупные сбережения, все же имеют долги. Более чем в половине случаев это ипотека и автокредиты. Это происходит отчасти из-за того, что сбережения инвестированы в доходные активы, и их нельзя в один момент изъять из оборота и пустить на потребление, а отчасти – из-за того, что люди стараются иметь некий «страховой запас», который при возникновении текущих сложностей с доходами обеспечил бы им некое «пространство маневра», в том числе и для обслуживания кредитов. Таким образом, *для этой группы характерно выстраивание сложных стратегий по управлению своими свободными средствами «в потоке», т. е. как нынешними, так и предстоящими доходами и расходами.* В отношении других особенностей стоит отметить, что это наиболее сбалансированная по своему возрастному составу группа, имеющая к тому же максимально высокие доходы (среднедушевые доходы составляли в ней по состоянию на начало 2014 г. 17 930 руб.). Интересно также, что в ней максимальная из всех групп доля имеющих высшее образование – 44%.

Другое финансовое поведение наблюдается в **группе, члены которой все свободные средства пускают на потребление.** Долги здесь куда более популярны, чем сбережения – почти две трети представителей данной группы имели долги, преимущественно кредиты в банках. Интересны и цели этого кредитования: 40% «должников» использовали потребительское кредитование, почти треть брала автокредит и лишь каждый десятый имел ипотеку. Это значит, что россияне, ориентированные на потребление, используют получаемые кредиты для покупки, прежде всего, разного рода товаров длительного пользования, включая автомобили. С точки зрения уровня доходов они мало чем отличаются при этом от тех, кто ориентирован не только на траты, но и на сохранение свободных средств – среднедушевые доходы в этой группе на начало 2014 г. составляли 16 572 руб., а медианные, как и в группе со смешанными установками, – 15 000 руб. Для обеих этих групп была характерна также достаточно высокая оценка своего социального статуса – свыше 60% в них считали себя представителями среднего и верхнего среднего слоев. Однако образовательный уровень ориентированной только на потребление группы был заметно ниже, чем в группе со смешанными установками – в ней была максимальная из всех групп доля (54%) имеющих среднее специальное образование, а 14% имели даже более низкий образовательный уровень.

Это значит, что *стандарт жизни, задаваемый себе представителями ориентированной только на потребление группы и вытекающий из представлений ее членов о собственном статусе, достаточно высок. В то же время их образование и профессиональные позиции данные статусные притязания никак не подкрепляют. В этих условиях они вынуждены компенсировать нехватку престижных составляющих своего социального статуса за счет экономических его компонентов («престижного потребления»).* Отсюда и их стремление к максимизации обладания престижными товарами длительного пользования (ТДП).

Что же касается **группы, ориентированной на сбережение свободных средств**, то в ней сравнительно мало распространено пассивное финансовое поведение. Если же говорить о наиболее характерных способах проявления реальной активности в этой сфере ее представителей, то три четверти их действительно имеют сбережения и лишь около трети (что заметно меньше, чем во всех других группах) имеют долги, в основном – кредиты в банках. Кредиты брались в этой группе, в основном, из-за нехватки текущих доходов для необходимых семье покупок, поскольку уровень доходов в ней относительно ниже, чем в первых двух (среднедушевые доходы составляли в ней в феврале 2014 г. лишь 13 441 руб., а медианные – 12 000 руб.). Уровень социальных притязаний представителей этой группы, вытекающий из характера их идентичностей, ниже, чем в первых двух (к среднему и верхнему среднему слоям относят себя менее половины её представителей), хотя образовательный уровень и профессиональный статус работающих ее членов очень близки к ситуации в группе, ориентированной только на потребление. Отчасти такой портрет группы объясняется её возрастным составом: в ней относительно большая доля тех, кому за 60 (27% при 8% в группе ориентированных только на потребление) и относительно маленькая доля молодежи до 30 лет

(23% против 34% соответственно). Установленная же еще Ф. Модильяни бóльшая склонность к сбережениям у лиц пожилых возрастов и относительно бóльшая склонность молодежи к использованию кредитов прослеживается и в России.

Наконец, самая многочисленная (50% всех россиян), хотя и представляющая относительно меньший интерес для анализа в контексте наших задач, **группа считающих, что у них нет свободных средств**, является наиболее пассивной в плане финансового поведения: более половины ее (52%) не имеют ни долгов, ни сбережений. Видимо, принимая во внимание их скромные доходы (средний уровень которых в данной группе составлял в феврале 2014 г. 12 167 руб., а медианный – 11 000 руб.), сбережения им делать «не из чего», а в долг им, учитывая их низкую кредитоспособность, стараются не давать. Тем не менее, 36% данной группы (и 80% всех ее представителей с активным финансовым поведением) имеют долги. Причем это группа, в которой доля имеющих «бытовые долги» граждан максимально велика. По ряду особенностей ее представителей видно также, что ее члены относятся к нижней части социальной структуры российского общества. Если же в этой группе и появляются сбережения, то, как и в группе, ориентированной на потребление, они имеют целевой характер.

Более полную картину портретов этих четырех групп и способов их распоряжения своими средствами в части потребительских расходов позволяет получить анализ их обеспеченности разного рода движимым имуществом (табл. 3).

Таблица 3

**Оснащенность товарами длительного пользования домохозяйств
из различных групп населения, 2014 г., %¹⁰**

Товары длительного пользования (ТДП)	Не имеют свободных средств	Имеют свободные средства, и в отношении них существуют установки на:			Население в целом
		сбережение	потребление	смешанные	
ТДП, присутствующие даже у нуждающихся ¹¹					
Телевизор	98,7	98,3	97,2	98,1	98,3
Холодильник	98,6	98,5	97,2	97,6	98,2
Мобильный телефон	91,2	90,4	88,0	93,8	90,9
Пылесос	86,7	93,6	93,2	91,4	89,8
Стиральная машина	81,8	85,2	92,4	92,4	85,6
ТДП, присутствующие даже у малообеспеченных					
Мелкая кухонная техника	65,4	76,5	82,7	84,8	73,1
Компьютер, в т. ч. ноутбук	64,4	66,6	82,3	85,7	70,5
Телевизор с «плоским» экраном	52,2	60,2	69,9	80,5	60,4
Стилевые ТДП, характеризующие образ жизни обеспеченных и среднеобеспеченных слоев					
Цифровая фото- и видеотехника	38,6	45,1	60,6	67,6	47,3
Спутниковое ТВ	24,7	36,3	34,5	45,2	31,4
Смартфон	19,4	31,1	44,2	42,4	28,9
Планшет	17,9	27,0	42,2	39,5	26,5
Кондиционер	11,8	16,3	16,9	25,2	15,3
Посудомоечная машина	4,4	8,1	12,0	20,5	8,6

¹⁰ Фоном выделены три максимальных значения в каждой строке, более насыщенный фон соответствует большему значению. По наиболее распространенным видам ТДП, присутствующим даже в большинстве домохозяйств нуждающихся россиян, указанное выделение не проводилось ввиду близости соответствующих показателей по этим ТДП в разных группах.

¹¹ Использовалась типологизация социальных слоев, выделенных по их уровню жизни Н.Е.Тихоновой (Тихонова, 2014).

Окончание табл. 3

Товары длительного пользования (ТДП)	Не имеют свободных средств	Имеют свободные средства, и в отношении них существуют установки на:			Население в целом
		сбережение	потребление	смешанные	
Автомобили					
Автомобили всего, в т. ч. ¹² :	46,5	52,3	63,5	72,9	53,9
Отечественный автомобиль	28,6	29,7	31,7	30,0	29,5
Автомобиль-иномарка	22,0	27,3	40,2	51,4	29,9
Общее число видов ТДП, включая автомобили, в домохозяйствах:					
Среднее	7,85	8,57	9,64	10,17	8,63
Медианное	8	9	10	10	9
Модальное	7	7	11	12	7

Как видно из табл. 3, группы со смешанными приоритетами использования своих свободных средств, а также ориентированных только на потребление, характеризуются гораздо большей оснащенностью их домохозяйств разного рода ТДП. Это отчасти связано с более высоким уровнем их доходов. Однако полностью объяснить разницу между этими и двумя другими группами в оснащенности домашним имуществом чисто экономические факторы не могут – так, даже при одинаковом уровне доходов в группе ориентированных на потребление и группе ориентированных на сбережение у первых оказывается гораздо более полный набор видов домашнего имущества. Так что здесь речь должна идти именно о влиянии установок на реальное потребительское и сберегательное поведение и о связи экономического положения и стилевых характеристик жизни представителей различных групп.

Наличием в их домохозяйствах разного числа видов ТДП различия потребительского поведения между группами, выделенными по их установкам в отношении своих свободных средств, не исчерпываются. Не менее важно с учетом проблемы взаимосвязи экономических и стилевых факторов поведения и то, какие именно из ТДП приобретались в первую очередь. Как видно из табл. 3, россияне, ориентированные как на сбережение своих свободных средств, так и на использование их для наращивания потребления, более остальных склонны к обеспечению максимальной комфортности своего повседневного бытия и поэтому активнее других оснащают свои дома кондиционерами, посудомоечными машинами, современными видами телевизоров и т. п. В то же время группа, ориентированная только на потребление, чаще склонна к покупкам ТДП, которые в большей степени свидетельствуют о наличии у них стремления к демонстративному потреблению (смартфоны, планшеты, автомобили). Добавим, что структура покупок, совершенных за последний год, подтверждает эти особенности использования разными группами населения своих свободных средств: лидерами по покупкам планшетов и смартфонов, в большей степени характерных для демонстративного потребления, и в этом случае выступает группа ориентированных на потребление, а лидерами в покупке телевизоров последнего поколения – ориентированная на домашний комфорт группа со смешанными установками в области своего финансового поведения.

Таким образом, наряду с чисто экономическими факторами, в определении реального финансового поведения россиян очень заметную роль играют сегодня и стилевые факторы, обусловленные спецификой установок и ценностей. Более того, повышение доходов ведет к росту распространенности сбережений только при изначальном наличии сберегательных установок, и в этом плане можно говорить об ограниченных возможностях использования концепции Дж. Кейнса в России. При этом роль статусных притязаний в определении характера потребительского поведения оказывается весьма велика, что в целом (с поправкой на референтные, а не членские группы) укладывается в концепцию Дж. Дьюзенберри.

¹² В ряде домохозяйств присутствовала как традиционная продукция отечественного автопрома, так и иномарки, в том числе собранные в России, поэтому показатели доли домохозяйств, имевших автомобили, меньше суммы показателей имеющих отечественные автомобили и иномарки.

Особенности финансового поведения представителей рабочего класса

Выше мы постарались показать, как выглядят установки в отношении своих свободных средств и реальные способы распоряжения ими среди россиян в целом. Зафиксировали мы и то, что они зависят от многих факторов: реального объема располагаемых средств, характера статусных притязаний и т. д. Рассмотрим теперь, в чем заключаются на этом общем фоне характерные особенности установок и реального поведения в данной области рабочего класса.

Однако, кого можно относить к рабочим в сегодняшней России? Этот вопрос далеко не очевиден и требует некоторых комментариев. В соответствии с идущей еще с советских времен традицией, рабочих в России отождествляют обычно с лицами физического труда. Однако в зарубежных исследованиях подход к этой проблеме гораздо шире, и, наряду с «синими воротничками», соответствующими лицам физического труда, в них зачастую включают также «розовые воротнички» – кассиров, продавщиц, приемщиц химчисток и т. п. При этом одни западные авторы, как это делает, например, американский классик стратификационных исследований Э.О. Райт, выделяют рабочих на основе их квалификации, а также степени автономности их труда и отсутствия у них собственности (Wright, 1985; 2004). Другие же, не менее известные исследователи, выделяют рабочих с учетом их сферы занятости (Goldthorpe, 2004; 2010), в результате чего рабочие в сельском хозяйстве и строительстве, например, оказываются отнесены к разным классам.

Учитывая сохраняющуюся неопределенность понятия рабочего класса в современной социологии, мы выделили для анализа три группы работников, которые теоретически могут претендовать на то, чтобы рассматривать их как представителей рабочего класса: 1) высококвалифицированных рабочих 5–6 разряда; 2) рабочих средней квалификации и неквалифицированных работников физического труда, а также 3) рядовых работников торговли и бытового обслуживания. Остальных работающих мы объединили в группу, представители которой занимают позиции, традиционно относимые к среднему классу (предпринимателей, руководителей, профессионалов, полупрофессионалов, самозанятых)¹³. Неработающие, в том числе пенсионеры, были исключены на этой фазе из анализа.

Если говорить об уровне среднедушевых доходов рассматриваемых профессиональных групп (рис. 1), то по структуре доходов группа высококвалифицированных рабочих близка к работающим на позициях среднего класса, а остальные две группы заметно отличаются от них и очень близки при этом друг к другу. Это позволяет говорить о том, что если рассматривать слоевое деление общества, то представители среднего класса и высококвалифицированных рабочих будут образовывать средние слои общества.

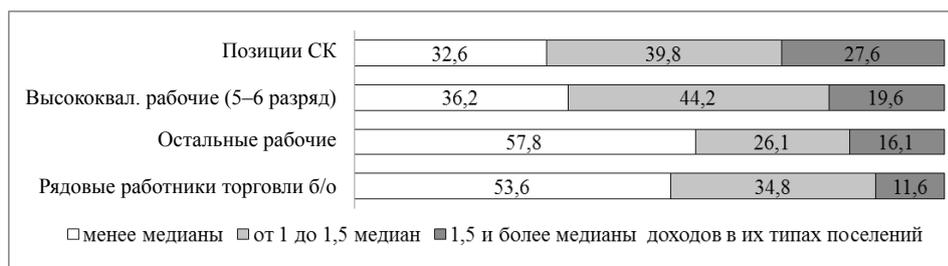


Рис. 1. Доходы представителей разных профессиональных групп, февраль 2014 г., % от работающего населения

На этом сходство высококвалифицированных рабочих и среднего класса заканчивается, и при рассмотрении профессиональных групп через призму их установок в сфере распоряжения свободными средствами картина становится существенно иной. На первый план выходит схожесть между собой трех укрупненных профессиональных групп, которые потенциально могут рассматриваться как представители рабочего класса; а также их противоположность представителям

¹³ От вопроса о том, насколько занимающие эти позиции могут выступать в условиях России представителями реального среднего класса как особого социального субъекта, мы при этом уклоняемся. Как и в случае с рабочим классом, речь идет лишь о так называемом «профессиональном классе».

профессионального среднего класса. Оказывается, например, что ориентация только на потребление характерна именно для представителей тех трех групп, которые потенциально могут рассматриваться как профессиональный класс рабочих. В отличие от них россияне, занимающие позиции профессионального среднего класса, ориентированы, прежде всего, на сбережение своих свободных средств. Напомним, сберегательные установки доминируют и среди россиян в целом, включая пенсионеров.

При этом качественные различия между двумя укрупненными профессиональными классами в отношении их финансовых установок не связаны с уровнем доходов и сохраняются даже в подгруппах с одинаковыми доходами. Кроме того, рабочие в меньшей степени, чем занимающие профессиональные позиции среднего класса, склонны к выстраиванию сложных финансовых стратегий и использованию свободных средств одновременно и на накопление, и на потребление. И эта тенденция сохраняется даже при наличии у представителей разных классов одинаковых доходов (табл. 4). Такая разница установок в отношении своих свободных средств в разных профессиональных классах и распространенность установок на потребление даже среди высококвалифицированных рабочих (доходы которых, казалось бы, позволяют реализовать смешанные финансовые установки) выглядит тем более парадоксальной, что именно среди них максимальна доля тех, кому за 40 (почти 60%, в т. ч. 21% тех, кому за 50), а для этого возраста в наибольшей степени характерны, как свидетельствуют данные насчитывающих уже многие десятилетия зарубежных исследований, установки на сохранение свободных средств. Да и в России склонность к сбережениям с годами увеличивается. Однако, как видим, *классовые характеристики, определяющие установки на потребление или сбережение, оказываются в случае с рабочими важнее возрастных предпочтений.*

Таблица 4

Наличие и использование свободных средств в различных группах работающих россиян, 2014 г., % от имеющих свободных средств

Ситуация со свободными средствами	Основные профессиональные группы				Работающие в целом
	Позиции СК	Высококвалифицированные рабочие	Рядовые работники торговли и б/о	Средне- и низкоквалифицированные рабочие	
Имеют свободные средства и их:					
Сохраняют	35,7	39,1	37,7	45,3	38,0
Тратят и сохраняют	30,9	21,8	22,6	20,9	27,0
Тратят	33,4	39,1	39,6	33,7	35,0
Справочно: нет свободных средств	38,1	57,6	62,1	59,8	49,3
Среди имеющих доходы от 1 до 1,5 медиан имеют свободные средства и их:					
Сохраняют	40,5	37,8	34,8	33,3	38,6
Тратят и сохраняют	33,6	21,6	26,1	23,8	29,4
Тратят	25,9	40,5	39,1	42,9	32,0
Справочно: нет свободных средств	39,6	58,0	52,1	61,8	48,6

Роль классовой принадлежности становится еще более наглядной, если от анализа установок перейти к реальному финансовому поведению представителей разных профессиональных групп. Как видно на рис. 2, представители среднего класса в большей мере, чем остальные три группы, имеют сбережения, а не долги, и это единственная массовая группа работающих россиян с такой моделью финансового поведения. *Среди трех профессиональных групп рабочих доминирует иная модель: гораздо шире распространено пассивное финансовое поведение, а среди их представителей с активным финансовым поведением с огромным перевесом преобладают имеющие долги, а не сбережения.*

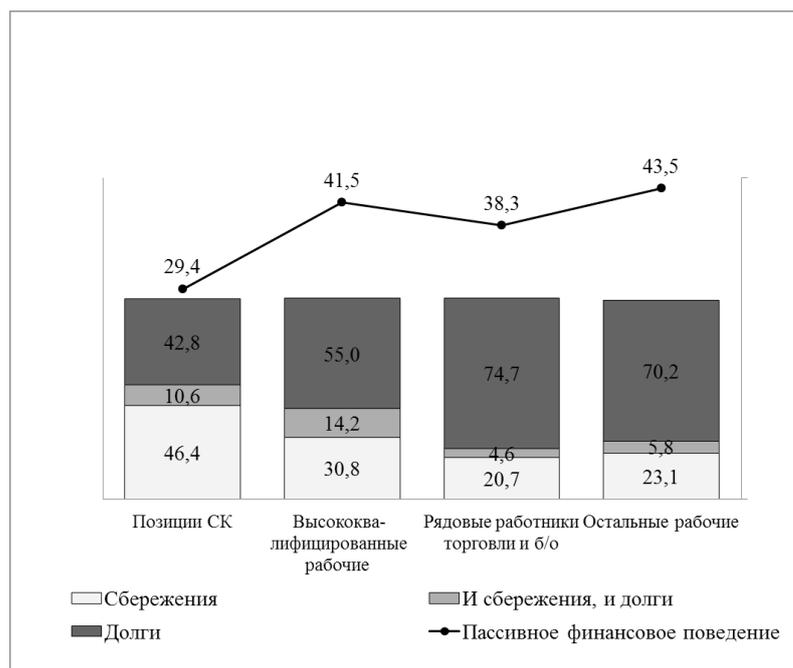


Рис. 2. Распределение сбережений и долгов среди профессиональных групп, февраль 2014 г., % от финансово активной части этих групп¹⁴

Таким образом, финансовое поведение разных профессиональных групп, как и их установки, в значительной степени определяются классовой принадлежностью. Однако для относительно более молодых¹⁵ рядовых работников торговли и бытового обслуживания при формировании долгов характерно заметно более выраженное тяготение к использованию потребительских банковских кредитов (половина всех рядовых работников торговли и бытового обслуживания имеют этот вид займов). Для сравнения, среди высококвалифицированных рабочих соответствующий показатель составляет 31%, средне- и неквалифицированных рабочих – 37%. Это говорит о *возможной вариативности финансового поведения в зависимости от такого фактора, как возраст, в рамках действия общих тенденций, характерных для представителей близких по их классовой принадлежности профессиональных групп.*

Если же говорить в контексте роли возраста в разных профессиональных классах не о долгах, а о сбережениях, то и на их примере роль классовой принадлежности в определении финансового поведения также подтверждается. Так, в когортах 40–60-летних, когда люди уже начинают обычно задумываться о старости, накопления имеют свыше трети занимающих позиции, характерные для среднего класса, и лишь по 13–17% в трех остальных профессиональных группах. Это также связано со спецификой классовых поведенческих паттернов, а не только с разницей в уровнях дохода представителей этих групп. Даже в их подгруппах с одинаковыми доходами (например, от 1 до 1,5 медиан, т. е. с того уровня, когда сбережения уже начинают появляться относительно массово) доля имеющих сбережения в потенциальном среднем классе в разы больше, чем у трех других профессиональных групп.

Такая значительная разница в доминировании как различных установок в отношении своих свободных средств, так и реальных способов распоряжения ими в разных группах во многом связана со спецификой их временного горизонта планирования. Сегодня в России планируют свою жизнь преимущественно те, кто занимают профессиональные позиции, характерные для представителей среднего класса (61% их планируют свою жизнь не менее чем на год). В то же время в трех

¹⁴ На графике для справки отображается доля финансово пассивных людей, т. е. тех, которые не имеют ни долгов, ни сбережений, от соответствующей группы в целом.

¹⁵ Рядовые работники торговли и бытового обслуживания заметно моложе представителей остальных групп. Старше 40 лет среди них в нашей выборке оказалось лишь чуть более трети.

остальных профессиональных группах большинство свою жизнь вообще не планируют (среди высококвалифицированных рабочих заявляют о том, что они вообще не планируют свою жизнь 54%, рядовых работников торговли и бытового обслуживания – 59%, средне- и неквалифицированных рабочих – 63%). Та же тенденция сохраняется, если рассматривать однотипные по их доходу или возрасту подгруппы внутри среднего и рабочего классов. Так, в подгруппе 31–40 лет планируют свою жизнь 62% работающих на позициях среднего класса, в то время как в остальных трех профессиональных группах это делают от трети до 49%. Менее значим, чем классовая принадлежность, в этом отношении и уровень доходов: в группе с доходом от 1 до 1,5 медиан соответствующие показатели составляют 64% для среднего класса и 40–50% – для трех других профессиональных групп.

Таким образом, можно говорить о наличии у всех трех профессиональных групп, которые мы изначально рассматривали в порядке предположения как потенциальный рабочий класс, общих характерных установок и паттернов поведения в финансовой сфере. Главными их особенностями выступают склонность к наращиванию потребления в ущерб сбережениям, готовность ради максимизации потребления на товарных рынках «залезать в долги», а также относительно большая роль демонстративного потребления. Эти особенности отличают их и от людей, занимающих позиции среднего класса, и от населения страны в целом, включая неработающих россиян. Более того, указанные особенности являются следствием отношения представителей разных профессиональных классов к миру в целом, прежде всего, их очень ограниченного временного горизонта планирования, и лишь частично корректируются спецификой их возраста или экономическими возможностями. Но в любом случае, эти корректировки не отменяют главного – близости между собой трех составляющих сегодня в современной России рабочий класс профессиональных групп, что подтверждается и другими особенностями их финансового поведения (приоритетами в приобретении тех или иных ТДП, характером отложенного спроса, временем формирования и размером сбережений и др.).

Выводы

1. Ключевым обстоятельством для понимания финансового поведения россиян вообще, и рабочих в особенности, в современной России выступает отсутствие у более чем значительной их части свободных средств, которые могли бы быть использованы на что-то сверх абсолютно необходимых расходов. При этом, если у россиян в целом доля не имеющих свободных средств составляет половину, то среди рабочих она достигает 60%, и лишь 20% рабочих имели в 2014 г. хоть какие-то сбережения. Если же исключить из их числа имевших, наряду со сбережениями, долговую нагрузку, то эта цифра сокращается до 15%, что говорит об очень низком «запасе прочности» в рабочем классе. Отчасти это является следствием их более низких, чем у квалифицированных работников интеллектуального труда, доходов, а отчасти – результатом большей распространенности у них установок на потребление, а не на сбережения. Даже среди относительно более возрастных и имеющих сопоставимые с работниками умственного труда доходы высококвалифицированных рабочих около 40% тех из них, кто имеет свободные средства, ориентированы только на наращивание потребления. Максимум доли ориентированных только на потребление достигает среди рядовых работников торговли и бытового обслуживания.

2. Те россияне, которые формируют из своих свободных средств сбережения, распадаются на две большие подгруппы. Одна из них, большая по численности, ориентирована на организованные формы сбережений. Доминирующей среди этих форм выступает депозит в Сбербанке. Для подавляющего большинства остальных членов данной подгруппы это тоже вклады в банках, но других. Какие-либо иные формы распоряжения свободными средствами, связанные с инвестиционными целями, распространены в ней очень мало. Вторая подгруппа, насчитывающая около трети всех, имеющих сбережения (т. е. около 10% всех россиян), держит располагаемые средства дома – это их резерв «на черный день». Таким образом, потенциальные инвестиционные ресурсы, находящиеся в распоряжении россиян и никак не вовлеченные пока в экономику, довольно велики. Однако привлечь их как дополнительный инвестиционный ресурс очень непросто. Если даже в спокойное время, каким являлось начало 2014 г., обладатели боялись доверить свои средства Сбербанку, не говоря уж об остальных банках или, тем более, инвестиционной деятельности, то в условиях усиления нестабильности простимулировать население «вынуть средства из кубышек» тем более сложно.

Наиболее пассивную позицию в этом отношении занимают представители рабочего класса, в котором неорганизованные сбережения «на черный день» более популярны, чем среди занимающих профессиональные позиции, характерные для среднего класса. Таким образом, проблема дополнительных инвестиционных ресурсов сегодня отчасти проблема доверия и отчасти – доминирования в различных классах разных поведенческих паттернов.

3. В России слабо применимы традиционные концепции, объясняющие финансовое поведение людей. Так, плохо работает концепция К. Кейнса, согласно которой формирование сбережений – это «накопление излишков», а склонность к сберегательному поведению растет по мере роста уровня доходов. Точнее, она работает лишь для гомогенных по их профессиональному, образовательному, возрастному и т. п. составу групп. Классовая принадлежность оказывается в российском обществе более значимым фактором для распоряжения личными средствами, чем уровень доходов сам по себе. Фиксируемая же при обработке эмпирических данных по населению в целом статистическая связь показателей доходов, с одной стороны, и финансовых установок и поведения населения, с другой, объясняется прежде всего разницей в доходах этих классов. Плохо работает в России и концепция Ф. Модильяни, предполагающая, что формирование сбережений – это накопление «стратегического запаса» на пенсионный период. Для старших возрастов действительно характерна несколько большая готовность к сбережениям, однако, наиболее выраженной она становится не за 10–15 лет до наступления пенсии, как предполагается среди сторонников этой концепции, а уже при нахождении на пенсии. Таким образом, речь идет в данном случае скорее о целевых деньгах (на лечение, «гробовых» и т. п.) и сбережениях «на черный день», чем о перераспределении денежного потока в рамках этапов жизненного цикла для поддержания устойчивости определенного уровня жизни. Лучше остальных работает в России концепция К. Кэрлла, согласно которой формирование сбережений – это накопление страхового запаса на случай каких-то возможных в ближайшем будущем непредвиденных ситуаций. При завершении формирования этого запаса дальнейшее активное наращивание его прекращается, а свободные средства начинают использоваться на прирост потребления.

4. И высококвалифицированные рабочие, и рабочие средней и низкой квалификации, и рядовые работники торговли и сферы услуг, несмотря на разницу их доходов, очень близки между собой в отношении доминирующих у них установок и реального использования свободных средств и противостоят в этом отношении классу работников, занимающих в экономике профессиональные позиции, традиционно относимые к среднему классу. Главными особенностями их финансового поведения выступают при этом склонность к наращиванию потребления в ущерб сбережениям, готовность ради максимизации потребления на товарных рынках «залезать в долги», а также относительно большая роль в их среде демонстративного потребления. Это позволяет говорить о том, что применительно к условиям современной России стилевые характеристики поведения, связанные с классовой принадлежностью, оказываются более значимыми, чем такая экономическая характеристика, как размер доходов.

ЛИТЕРАТУРА

Вязникова В.В., Стребков Д.О. (2009). Финансовое поведение российских фрилансеров: возможности и ограничения // *Социологический журнал*, № 4, с. 41–64.

Ибрагимов Д.Х. (2008). Финансовые практики российского населения // *Овчарова Л.Н. (отв. ред.). Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение*. М.: Независимый институт социальной политики.

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

Красильникова М.Д. (2010). Как российское население переживает очередной экономический кризис // *Мир России*, № 4, с. 106–123.

Кузина О.Е. (2009). Влияние финансового кризиса на ожидания и поведение россиян // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*, т. 1, № 89.

Кузина О.Е. (2012). Потребитель и кредит: портрет в статистическом интерьере // *Экономическая социология*, т. 13, № 5, с. 153–162.

- Малева Т.М. (ред.) (2003). Средние классы в России: экономические и социальные стратегии. Московский Центр Карнеги. М.: Гендальф, 506 с.
- Стребков Д.О. (2007). Социальные аспекты кредитного поведения населения // *Социологический журнал*, № 1, с. 83–102.
- Тихонова Н.Е. (2014). Социальная структура России: теории и реальность. М.: Новый хронограф: Ин-т социологии РАН, 408 с.
- Browning M., Lusardi A. (1996). Household saving: Micro theories and micro facts // *Journal of Economic literature*, vol. 34, no. 4, pp. 1797–1855.
- Carroll C.D. (1996). Buffer-stock saving and the life cycle/permanent income hypothesis // *National bureau of economic research, NBER Working Paper 5788*. Cambridge, MA (<http://www.nber.org/reporter/spring06/carroll.html>).
- Deaton A. (1989). Saving and liquidity constraints // *National bureau of economic research, NBER Working Paper 3196*. Cambridge, MA (<http://www.nber.org/papers/w3196>).
- Duesenberry J.S. (1949). *Income, saving, and the theory of consumer behavior*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Goldthorpe J.H. (2004). *The economic basis of social class*. London: Centre for Analysis of Social Exclusion.
- Goldthorpe J.H. (2010). Class Analysis and the Reorientation of Class Theory: The Case of Persisting Differentials in Educational Attainment // *The British Journal of Sociology*, vol. 61, pp. 311–335. [Originally published in 1996 *British Journal of Sociology*].
- Grusky D. (2005). The Case for a New Class Map // *American Journal of Sociology*, vol. 111, pp. 141–212.
- Hall R.E. (1978). Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence // *Journal of Political Economy*, vol. 86, no. 6, pp. 971–987.
- Keynes J.M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London: Macmillan.
- Modigliani F., Ando A.K. (1957). Tests of the Life Cycle Hypothesis of Saving // *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*, vol. 19, no. 2, pp. 99–124.
- Modigliani F., Ando A. (1963). The Life Cycle Hypothesis of Savings: Aggregate Implications and Tests // *American Economic Review*, vol. 53, no. 1, pp. 55–84.
- Modigliani F., Brumberg R. (1954). Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross section data / In: *Kenneth K.K. (ed.) Post-Keynesian Economics*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press, pp. 388–436.
- Wright E.O. (1985). *Classes*. L.: Verso.
- Wright E.O. (2004). Foundations of a Neo-Marxist Class Analysis / In: *Wright E.O. (ed.) Alternative Foundations of Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

REFERENCES

- Ibragimova D.H. (2008). Financial practices of the Russian population / In: *Ovcharova L.N. (resp. ed.) Russian households on the eve of the financial crisis: revenue and financial behavior*. Moscow: Independent Institute for Social Policy. (In Russian.)
- Kozyreva P.M. (2012). Financial behavior in the context of socio-economic adaptation of the population (sociological analysis). *Sociological research*, no. 7, pp. 54–66. (In Russian.)
- Krasilnikova M.D. (2010). As the Russian population endures the next economic crisis. *World of Russia*, vol. 19, no. 4, pp. 162–181. (In Russian.)
- Kuzina O.E. (2009). Influence of financial crisis on expectations and behavior of Russians. *Monitoring of public opinion: economic and social changes*, vol. 1, no. 89, pp. 25–50. (In Russian.)
- Kuzina O.E. (2012). Consumer and credit: a portrait in a statistical interior. *Economic sociology*, vol. 13, no. 5, pp. 153–162. (In Russian.)
- Maleva T.M. (ed.) (2003). *Middle classes in Russia: economic and social strategy*. Moscow Center of Carnegie. Moscow: Gandalf, 506 p. (In Russian.)
- Strebkov D.O. (2007). Social aspects of credit behavior of the population. *Sociological magazine*, no. 1, pp. 83–102. (In Russian.)

- Tikhonova N.E.* (2014). Social structure of Russia: theories and reality. Moscow: New Chronograph, The Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences, 408 p. (In Russian.)
- Vyaznikova V.V.* and *Strebkov D.O.* (2009). Financial behavior of Russian freelancers: opportunities and limitations. *Sociological journal*, no. 4, pp. 41–64. (In Russian.)
- Browning M.* and *Lusardi A.* (1996). Household saving: Micro theories and micro facts. *Journal of Economic literature*, vol. 34, no. 4, pp. 1797–1855.
- Carroll C.D.* (1996). Buffer-stock saving and the life cycle/permanent income hypothesis. *National bureau of economic research, NBER Working Paper 5788*. Cambridge, MA (<http://www.nber.org/reporter/spring06/carroll.html>).
- Deaton A.* (1989). Saving and liquidity constraints. *National bureau of economic research, NBER Working Paper 3196*. Cambridge, MA (<http://www.nber.org/papers/w3196>).
- Duesenberry J.S.* (1949). *Income, saving, and the theory of consumer behavior*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Goldthorpe J.H.* (2004). *The economic basis of social class*. London: Centre for Analysis of Social Exclusion.
- Goldthorpe J.H.* (2010). Class Analysis and the Reorientation of Class Theory: The Case of Persisting Differentials in Educational Attainment. *The British Journal of Sociology*, vol. 61, pp. 311–335. [Originally published in 1996 *British Journal of Sociology*].
- Grusky D.* (2005). The Case for a New Class Map. *American Journal of Sociology*, vol. 111, pp. 141–212.
- Hall R.E.* (1978). Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence. *Journal of Political Economy*, vol. 86, no. 6, pp. 971–987.
- Keynes J.M.* (1936). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London: Macmillan.
- Modigliani F.* and *Ando A.K.* (1957). Tests of the Life Cycle Hypothesis of Saving. *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*, vol. 19, no. 2, pp. 99–124.
- Modigliani F.* and *Ando A.* (1963). The Life Cycle Hypothesis of Savings: Aggregate Implications and Tests. *American Economic Review*, vol. 53, no. 1, pp. 55–84.
- Modigliani F.* and *Brumberg R.* (1954). Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross section data / In: *Kenneth K.K. (ed.)*. *Post-Keynesian Economics*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press, pp. 388–436.
- Wright E.O.* (1985). *Classes*. L.: Verso.
- Wright E.O.* (2004). Foundations of a Neo-Marxist Class Analysis / In: *Wright E.O. (ed.)*. *Alternative Foundations of Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

ТЕОРИЯ ДАРА И ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ НАУКИ

В.П. МАКАРЕНКО,

доктор политических и философских наук, профессор,
заслуженный деятель науки РФ,
академик Национальной академии педагогических наук Украины,
Высшая школа бизнеса Южного федерального университета,
директор Центра политической концептологии, г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: vpmakar@gmail.com

В статье описана связь социологии науки М.К. Петрова с теорией дара и современными исследованиями проблемы анархизма. Показано, что индивидуальный обмен дарами базируется на чувствах индивидов, а групповой обмен дарами является гарантией анархической стабильности. Способы решения проблемы добровольной и вынужденной солидарности фиксируют универсальность конфликта между обществом и индивидом. Рыночный механизм не годится для нормального функционирования научного сообщества. В науке получают высокое признание и статус только те, кто дарит коллегам свои идеи. Остальные формальные члены научного сообщества являются паразитами и ростовщиками. Ценности научного сообщества связывают архаику и современность. Ученый – это когнитивный донор. Институты современной науки (университеты, военные ведомства и промышленные организации) не соответствуют этой функции. Научное сообщество является таковым только в той мере, в какой идеи перемещаются в нем как дары. Обмен идеями образует суть коллективного разума. Для прогресса в науке надо объединять не столько людей, сколько идеи. Превращенные в товар идеи сдерживают прогресс и интеграцию знаний. Строгий смысл термина «академическая свобода» означает свободу идей, а не индивидов. Если идеи рассматриваются как товар, они не могут обращаться свободно. На свободном рынке люди вышли на свободу, но идеи оказались под замком. В большинстве современных научно-академических учреждений результаты исследований тривиальны. Контрактная теория организации науки дезорганизует науку. Наука – это аномальное сообщество, возникшее на основе обращения даров. Социология науки Петрова получила неожиданную поддержку со стороны современных антропологических исследований и теории анархизма.

Ключевые слова: социология науки М.К. Петрова; теория дара Л. Хайда; проблемы организации науки; современный анархизм.

GIFT THEORY AND PROBLEMS OF ORGANIZATION OF SCIENCE

V.P. MAKARENKO,

Doctor of Political and Philosophical Sciences (DSc), Professor,
Honored Scientist of the Russian Federation,
Academician of the National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine,
Graduate School of Business, Southern Federal University,
Director of the Center for Political Conceptology, Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: vpmakar@gmail.com

The article describes the relationship of M.K. Petrov's sociology of science with the theory of gift and modern research problems of anarchism. It is shown that the individual gifts exchange is based on the feelings of individuals, and the gifts exchange is a guarantee of anarchic stability. Methods

for solution of the problem of voluntary and involuntary solidarity demonstrate the universality of conflict between society and individual. Market mechanism cannot provide normal functioning of the scientific community. In the latter, only those who gives their ideas to colleagues without charge, become recognized and obtain high status. The rest of the formal members of the scientific community are parasites and usurers. Values of the scientific community tie archaics and modernity together. Scientist is a cognitive donor. Institutions of modern science (universities, military agencies and industrial organizations) do not fulfill this function. The scientific community is such as it is only to the extent that the ideas are moving as gifts within it. Ideas exchange forms the essence of collective intelligence. It is rather sharing ideas that cooperating people that can provide the scientific progress. Commodification of ideas impedes the progress and knowledge integration. Strict sense of the term «academic freedom» implies freedom of ideas, not individuals. If the ideas are treated as a commodity, they cannot circulate freely. In a free market people had become free, but the ideas were not. Most modern academic institutions demonstrate trivial research results. The contract theory of the organization of science disorganizes science. Scientific community is anomalous one that emerged on the basis of gifts exchange. Petrov's sociology of science received unexpected support from the modern anthropological research and the theory of anarchism.

Keywords: *M.K. Petrov's sociology of science; gift theory by L. Hyde; problems of organization of science; modern anarchism.*

JEL classification: *N01, A13, A14.*

На обсуждении книги «Научно-техническая контрреволюция: идеи М.К. Петрова как источник мысли» А.М. Старостин задал мне вопрос: «В книге вы правильно сказали, что есть много вещей, которые вызывают изжогу, аллергию органическую, нерв, который болит и его надо удалить. Но есть ли у вас позитивный образ науки? У вас все не годится, неправильно, не так. А какую науку вы хотели видеть? Мне это вдвойне интересно, потому что я в двух вузах проректор по науке, ищу некий позитивный прикладной образец. А что мне строить – в оправдание для тех, кого я выпускаю? Можно вам заказать такой проект? Здесь сидящие разрабатывают для аспирантов философию и историю науки. Как вы позиционируете себя по отношению к Холтону, к Куну?»

На вопрос я отвечал так: «Я согласен с идеями Петрова относительно науки. Но предлагаю их дополнить соображениями Льюиса Хайда. В его книге «Дар. Как творческий дух преобразует мир» (вышла на русском языке в 2007 г.) есть глава, в которой наука рассматривается не столько как область конкуренции, сколько как сфера и чувство солидарности, объединяющее людей... Михаил Константинович Петров отвергал «науку для должности». Вот это и есть позитивная программа».

Здесь я попытаюсь развить высказанные соображения. Мой тезис звучит так: эта часть творчества М.К. Петрова связывает его социологию науки с современными исследованиями проблемы анархизма. В частности, концепция Хайда базируется на изучении громадного исторического, этнографического, экономического, социологического и юридического материала. Я подчиню изложение данного материала задаче систематизации тех моментов концепции Хайда, которые относятся к науке и совпадают с идеями Петрова.

Добровольная и вынужденная солидарность

Л. Хайд обсуждает проблемы науки в главе под названием «Общество». В начале Хайд приводит две истории. Одна из жизни бушменов, вторая – из быта современного гетто.

В 1950-е гг. этнографы Лорна Маршалл с мужем жили в племени бушменов. При отъезде они подарили каждой женщине племени по одной большой и по двадцать мелких раковин – чтобы каждая сделала ожерелье. На следующий год супруги вернулись. Все раковины по одной были розданы всем членам племени. Такой способ распространения даров позволяет заменить атомизированные отношения индивидов обществом с более сложной организацией. Дар устанавливает и поддерживает связи между людьми, основанные на дружбе и любви. Если расширить циркуляцию дара за пределы обмена между двумя людьми, возникают сообщества (семья, гильдия, братство, шай-

ка, община). Их структура основана на доверии и благодарности. Индивидуальный обмен дарами предполагает чувства отдельных личностей. Групповой обмен дарами – это гарантия анархической стабильности. Если группа связана дарами, то превращение их в товар вызовет ее раскол или уничтожение.

Вторую историю Хайд почерпнул из книги Кэрол Стэк «Вся наша родня». Она описывает отношение к собственности в городском гетто близ Чикаго. В этом черном квартале «родней» именуют всех, «на кого можно положиться». Каждая сеть состоит примерно из 100 человек.

Однажды Кальвин и Магнолия Уотерс получили наследство. Умер дядя Магнолии. Оставил ей по завещанию 1500 долларов. Впервые в семье возник запас денег. Пара надеялась купить на них дом. Но слух о привалившем богатстве распространился по родне. Появилась племянница и попросила у Магнолии одолжить ей 25 долларов – заплатить за телефон. Узнав о наследстве, Общество социального страхования урезало медицинскую страховку и лишило детей Магнолии талонов на бесплатные обеды. Потом заболел другой дядя Магнолии. Она с сестрой Огастой поехала за ним ухаживать. Купила билеты на поезд себе, сестре, трем племянникам. Едва вернулись, дядя умер. Пришлось опять тратиться на поездку. Затем умер «первый старик» Огасты, не оставив и цента на похороны. Сестра попросила Магнолию расплатиться с гробокопателями. Другая сестра просрочила за два месяца плату за квартиру. Магнолия оплатила и этот счет. Настала зима, дети и внуки (15 душ) были вынуждены сидеть дома – не было зимней одежды и теплой обуви для посещения школы. Магнолия и Кальвин купили всем пальто, шапки, ботинки. Кальвин купил себе башмаки. Через 6 недель деньги закончились.

На основе приведенных примеров Хайд фиксирует и анализирует три способа решения проблемы. Пара могла превратить свое состояние в капитал путем отделения от группы. Для этого надо было прекратить участие в оказании помощи родне. Третьим способом является обман.

Какая же сестра «лучше» – жестокосердная или мягкосердечная? На этот трудный моральный вопрос нет однозначного ответа. Первая сестра отделилась от группы. Вторая мечтала выбраться из нищеты, а на деле раздала свое богатство и осталась в группе. Значит, конфликт между обществом и индивидом пронизывает политические и этические аспекты нашей жизни. Но приведенные истории иллюстрируют основной тезис Хайда: группа организуется, соединяется в целое и остается устойчивой лишь тогда, когда собственность внутри нее циркулирует как дар. Если обмен дарами прерывается или они превращаются в товар, группа распадается. Магнолия могла превратить свои деньги в товар, одолжив их под проценты. Чтобы получить свои долги назад, ей потребовались бы вышибалы долгов, полицейские, судьи и прочие атрибуты государства. Но тогда конфликт с родней стал бы очевидным.

Приведенные истории описывают группы бедняков. Они трижды думают, прежде чем хвалить свое общество. Не романтизируют угнетение и нужду. Вынужденно прибегают к взаимопомощи. Она теряет блеск, если у людей нет выбора. Однако суть дела не сводится к пустыне и гетто. Такое видение «общества дарения» подтверждается анализом научного сообщества.

Анализ научного сообщества

Что происходит, когда научное знание циркулирует как дар или же превращается в товар для продажи и извлечения прибыли? Для ответа на вопрос Хайд опирается на работы американского социолога Уоррена Хагстрема, который изучил организацию науки в США с точки зрения обмена идеями в науке. Обычно направляемые в журналы рукописи называют вкладами в науку. А по сути это дары – ведь журналы почти не платят гонораров таким «вкладчикам». Наоборот, журналы обращаются в учреждение, где работает ученый, с просьбой оплатить стоимость публикации. «С другой стороны, – продолжает Хагстрем, – рукописи, за которые ученые получают плату, например, учебники или популярные книги, если не подвергаются пренебрежительному отношению, то и не заслуживают такой высокой оценки, как статьи, содержащие данные об оригинальных исследованиях» (Хайд, 2007. С. 130).

Получают признание и высокий статус в науке только те ученые, кто дарит коллегам свои идеи. Признание за написанный ради денег учебник не бывает высоким. «Если кто-то не написал в своей жизни ничего, кроме компилятивных текстов, то его ценность для науки равна нулю или даже

отрицательной величине. Поскольку эта работа не приносит награды в виде признания, она оплачивается наличными. В отличие от признания коллег, наличные деньги можно использовать за пределами чистой науки», — подчеркивает Хагстрем. В отличие от признания и статуса деньги являются универсальным средством обмена. Причиной отрицательной оценки компиляций является тот факт, что автор учебника присваивает собственность сообщества и использует ее для личного обогащения. Поэтому гонорар отчуждает собственность и подобен ростовщичеству.

Ученые получают кредиты под идеи, которые приносят на алтарь науки. Но эти кредиты не выражаются в деньгах. Наемные работники (техники, лаборанты, обслуживающий персонал) получают почасовую плату и не являются членами научного сообщества. Они получают деньги за услуги. Плата отчуждает их от вклада в науку. Если ученый консультирует промышленную корпорацию, ему тоже платят. Если пользователь его идей не применяет их как дар, то ученый тоже не будет рассматривать их как дар. Этот обычай отличается от «платы за услуги». Он превращает в дар то, что считают рыночной сделкой. «Покупатель и продавец» принадлежат к одному сообществу и не могут извлекать выгоду из знаний друг друга. Здесь воспроизводится двойная экономика, характерная для племенных групп от Ветхого Завета до удука. Любой обмен (идеями или козами) становится обменом дарами, если он предназначен для признания, установления и поддержания сообщества.

Если сообщества спаяны дарами, то место денег занимают «статус», «престиж», «оценка». Ученые безвозмездно направляют статьи в журналы ради признания и статуса. Но не руководствуются ли они амбицией и эгоизмом? Не лучше ли объяснять поток научных публикаций теорией соперничества? Хайд имеет в виду статус, который достигается путем пожертвования (дарения), а не приобретения. Это важное различие. Когда говорят, что кто-то сделал себе имя, то обычно думают о разбогатевших людях (типа Онассиса, Дж.П. Моргана, Г.Л. Ханта). Однако индейцы племени квакиутль делают дары, чтобы «сделать себе имя». Имя индейца «возвышается», если он отдает собственность, и «унижается», если получает. Наиболее возвысит свое имя тот, кто разорился на подарках. Имена квакиутлей – это не имена индивидов в подлинном смысле слова. Они обозначают общественное положение: Тот, чье богатство съели на пирах; Насыщающий; Тот, кто всегда раздает одеяла, выходя из дома; Тот, через кого проходит богатство; Тот, кто выбрасывает богатство в танце. Есть и сомнительные имена: Создающий проблемы везде, где появляется.

Большинство имен связаны с дарением собственности. Человек создает себе имя тем, что позволяет богатству уходить сквозь пальцы. Он может владеть вещами и распоряжаться их раздачей. Добродетель индейцев базируется не на приобретении, а на публичном отказе от богатства. В этом смысле есть *сходство* между индейцами и учеными. В науке принятие научным журналом присланных рукописей устанавливает донорский статус ученого. Такой статус может быть достигнут только подобными дарениями. Именно такие дарения обеспечивают ученому престиж внутри научного сообщества. Ученый приносит свои идеи на алтарь науки ради обретения статуса. Поэтому его имя у индейцев могло бы звучать «Тот, чьи идеи съедают на конференциях». Но его поведение не является показным, а статус не есть статус эгоиста. В экономике дарения допускается своеобразная форма индивидуализма: сказать «Это дал я». Индивидуализм в экономике дара сводится к праву самому решать, кому, когда и как принести дар. Индивид контролирует поток собственности «от себя», а не к себе. То есть это совершенно иной, не западный индивидуализм.

Многие ученые презрительно усмехнутся, если им сказать, что в научном сообществе с идеями обращаются как с дарами. Значит, это чувство им неизвестно, – резонирует Хайд. Взамен они расскажут историю об украденных идеях: один изобрел, другой быстро оформил патент; один обсуждал свои идеи с коллегой, а тот опубликовал их, не сославшись на автора. Ему нужны публикации, чтобы подтвердить степень и продлить срок пребывания в должности. Этого только и следует ожидать от раздробленной науки в капиталистических университетах, – констатирует Хайд. В них доминируют исследования по контрактам с крупными корпорациями и военным ведомством.

Хайд утверждает, что научное сообщество является таковым только в той мере, в какой идеи перемещаются в нем как дары. Все приведенные случаи подтверждают его точку зрения. Кража идей, извлечение доходов – это самовозвеличивание. Оно ломает и раскалывает группу. В реальной науке никто не будет обсуждать свои идеи с тем, кто имеет знакомства в патентном ведомстве.

Человек, у которого сотрудник украл идею, перестанет с ним здороваться. Вор недолго протянет, если статус получают в зависимости от вклада оригинальных идей. Рано или поздно в нем почуют крысу. Дурная слава заменит престиж, плохая репутация займет место высокой оценки. В конце концов он станет изгоем научного сообщества.

Идеи могут рассматриваться в науке как дары потому, что это связано с функциями научного сообщества. Задача науки – описание и объяснение физического мира, создание единой совокупности теорий, которые подтверждаются фактами и могут их предсказывать. Отсюда вытекают причины, по которым идеи можно рассматривать как дары.

Задача собирания и обработки массы разрозненных фактов в единое целое не под силу одному человеку и поколению. Все интеллектуальные предприятия требуют участия сообщества ученых, чтобы каждый из них мог свободно купаться в идеях коллег. Черпать из их источника, чтобы в результате возник «коллективный разум», способный решать задачи, непосильные одному человеку. Обмен идеями – подаренными, принятыми (или отвергнутыми) – составляет суть коллективного разума. Ученый может проводить исследования в одиночестве, но не в изоляции. Для достижения цели в науке нужно сотрудничество и координация усилий. Работа каждого ученого должна «подходить» к целому, как подогнанная деталь. Синтетическая природа обмена дарами делает его хорошим средством для внедрения идеи. Чтобы достичь прогресса в науке, надо объединять не столько людей, сколько их идеи.

На этой основе Хайд иллюстрирует общее утверждение: обращение дара может создать (сохранить) общность, а превращение даров в товары может раздробить (уничтожить) такую общность. Превратить идею в товар – значит установить границы, препятствующие ее свободному и бесплатному переходу от человека к человеку. Ценность или полезность идеи должна быть рассчитана и оплачена, прежде чем пересечь границу. Однако промышленные секреты (т. е., превращенные в товар идеи) сдерживают прогресс и интеграцию знаний. Каждая профессия может организовать свое сообщество, но оно не будет «научным сообществом»; в профессиональном сообществе могут возникать островки накопления опыта и знаний, но не будет механизма генерирования обобщенного разума. Не возникнет тело теории, которое можно было бы собрать воедино.

Современная промышленность посредством патентов устанавливает денежные барьеры на пути распространения идей. Патент отличается от цехового секрета. Исторически цех (гильдия) имели право хранить свой секрет бесконечно долго. Патент выдается на ограниченный срок (в США на семнадцать лет). Возникает возможность одновременно оплатить труд изобретателя и допустить медленное распространение идеи в область нерыночных отношений. Патент, авторское право и узуфрукт – это группа прав собственности, которые предоставляют право ограниченной эксплуатации. Такие права собственности – мудрый компромисс между даром и товаром. Эти права удовлетворяют потребность в личном обогащении и одновременно служат признанию прав и потребностей общества.

Внутри исследовательского центра корпорации может существовать микрокосм, в котором происходит обмен дарами. За воротами компании дары превращаются в товары. Они приносят прибыль, которая управляет потоком идей. В таких центрах ученые часто не могут отдать статью в журнал. Вынуждены ждать годами, пока компания защитит свой патент. В этом случае открытие появляется не как добровольный дар, а как идея-собственность. За ее использование или применение каждый должен платить деньги, гонорар или процент. Но высокая репутация принадлежит ученым, которые рассматривают свои идеи как дары. Обычно они занимаются чистой наукой, хотя получают меньше. Ученые-прикладники получают больше, зато менее известны и являются второстепенными членами сообщества. Коммерческий потенциал, заложенный в методе рекомбинантных ДНК, недавно породил дискуссию внутри научного сообщества именно на тему даров, товаров и целей существования науки. Не только биохимики с академическими степенями ушли на рынок и перестали рассматривать свои идеи как дар. Их примеру последовало несколько академических институтов¹.

¹ Например, осенью 1980 г. Гарвардский университет изъявил желание найти корпорацию, которая хотела бы использовать сплайсинговую генную технологию, разработанную на одном из факультетов. Идея такого сотрудничества воспротивились (а затем и вовсе отвергли) по нескольким причинам, первая из которых заключалась в порождении конфликта между характерными для коммерческих компаний требованиями секретности и свободным обменом идеями, каковому и посвящена деятельность академической науки. Ведущий генетик Массачусетского технологи-

«Контрактная теория» организации науки

Затем Хайд анализирует связь между свободой и рынком. Идеология свободного рынка декларируется как свобода индивида. С точки зрения индивида часто действительно существует связь между свободой и товаром. Но все кардинально меняется, если смотреть на вещи с точки зрения группы. Сообщество дарения накладывает на членов определенные ограничения, но они гарантируют свободу дара. Строгий смысл «академической свободы» означает свободу идей, а не индивидов. Индивиды обладают свободой высказывать идеи, рассматриваемые как дар групповому разуму, и свободой принадлежать к этому разуму. Если любая идея имеет реальную рыночную цену, то все обсуждения и познавательная способность группового разума должны пропускаться через фильтр рыночного механизма. Но рынок – крайне неуклюжее орудие проведения дискуссий. Если идеи рассматриваются как товар, они не могут обращаться свободно². На свободном рынке люди вышли на свободу, но идеи оказались под замком, – таков ключевой тезис Хайда.

Некоторые формы организации (военные ведомства и промышленные компании типа «Дженерал моторс») противодействуют обращению даров. На основе их деятельности была разработана так называемая «контрактная» теория организации науки. Ее основное положение гласит: ученых можно мотивировать стремлением к власти и деньгам; они занимаются исследованиями только для извлечения этих благ из кого угодно (компании, потребителя, правительства), кто готов дать рабочее место и деньги. Но такая система вознаграждений ведет к образованию групп особого сорта. Хагстром, а вслед за ним Хайд подчеркивают: именно там, где люди работают только с целью получить выгодный заказ, высокую должность или звание, результаты исследований тривиальны, не являются истинными вкладами в сокровищницу знания. Если существует жесткая конкуренция за рабочие места и деньги, и эти вторичные цели становятся главными, то все больше ученых втягиваются в гонку. Они спешат напечатать «оригинальные» работы, невзирая на то, какими чуждыми для целей научного сообщества могут оказаться эти работы. Короче говоря, контрактная теория организации науки «ответственна не за организацию науки, а за ее дезорганизацию» (Хайд, 2007. С. 140). К сожалению, этот факт только начинает осознаваться.

Конечно, в науке есть обмен дарами и конкуренция. Наряду с коллективным трудом в ней присутствует махровый индивидуализм. Но научное сообщество в строгом смысле слова есть группа, внутри которой знания обращаются как дар. Лишь *после появления* сообщества можно говорить о расколе, несогласии, фрагментации, сегментации, дифференциации, диспутах и прочих нюансах и прелестях интеллектуальной жизни. Но науке трудно сменить направление, если начать с обмена идеями на основе частной собственности, индивидуализма и личной прибыли. А затем пытаться координировать усилия ради создания гармоничной всеобъемлющей теории. Контрактная теория может послужить только основой организации бизнеса. Включая тот, который привлекает на службу ученых. Но обмен дарами будет составлять часть господствующих в науке отношений до тех пор, пока цели науки будут требовать интеллектуальной общности, способной к рассуждениям и созданию цельной теории.

Согласно Хайду, наука – это аномальный пример сообщества, возникшего на основе обращения даров, хотя научные идеи являются «холодными» дарами. Дело не в том, что среди ученых нет страстных натур. Просто напечатанные в журнале идеи не несут в себе эмоциональной непосредственности, характерной для большинства даров. Под влиянием превращения идей в товар происходит фрагментация научного сообщества. Но по сравнению с распадом семьи (и общины) она не является вопиющей. В этой связи Хайд приводит пример свадебных даров на островах Полинезии.

ческого института доктор Джонатан Кайнд по этому поводу заметил: «В прошлом одной из сильных сторон американской биомедицинской науки был свободный обмен материалами, штаммами микроорганизмов и информацией... Но теперь, коли уж вы санкционировали и утвердили частное клонирование и патентование микроорганизмов, то потеряли возможность рассылать свои штаммы, так как вам абсолютно не нужно, чтобы они попали в лаборатории общественного сектора. Ученые перестали свободно, как раньше, делиться друг с другом штаммами бактерий и результатами своих исследований».

² Журнал «Сайенс» сообщает об одном случае в Калифорнии, когда группа, занимавшаяся исследованиями ДНК, решила запатентовать методику, которую другие тамошние ученые считали общим достоянием, идею, которую надо еще не раз обсудить и взвесить. Один академический ученый, чувствующий, что его вклад в науку бессовестно эксплуатируют, заметил по этому поводу: «Раньше существовал добротный здоровый обмен идеями и информацией между нашими исследовательскими группами... Но теперь мы начали запираеть двери».

Осуществляют девять основных и множество дополнительных даров между родственниками жениха и невесты. После свадьбы все оказываются связанными со всеми. Еще более сложны дары по поводу инициаций и похорон. Возникают непрерывные и охватывающие всю группу одолжения, благодарность, надежды, память. Так формируются живые социальные чувства. Постоянный обмен дарами обычно не приносит «экономической» выгоды. Зато вместо скопища людей возникает сообщество. Если дары превращаются в товар, приобретаемый за деньги, то каждый обмен разделяет или освобождает его участников. В итоге сообщество исчезает.

Дар как всеобщий социальный феномен

Затем Хайд анализирует политическую форму экономики дара, определяя дар как анархистскую собственность. Обмен даров противостоит централизованной власти и бюрократической иерархии. Марсель Мосс в «Эссе о дарах» описал генезис современного контракта. Он поставил вопрос: не является ли обмен дарами примитивной формой укрепления тех союзов, которые сегодня скрепляются юридическими письменными соглашениями? На этот вопрос он дал два ответа: можно рассматривать обмен дарами как архаичную форму правовой организации группы и как тотальный социальный феномен. В нем одновременно проявляется влияние религиозных, правовых, моральных, экономических и эстетических институтов. Лишь после их дифференциации правовой контракт стал отдельным учреждением.

С опорой на классическое исследование Мосса Хайд осуществляет тотальную критику сложившихся стереотипов в сфере экономики и права.

В процессе дифференциации возникло различие между «реальным» и «личным» законом – т. е. между естественным законом вещей и человеческим законом для людей. В экономике дара такое различие смазано, ибо вещи рассматриваются как личности, и наоборот. Личность и вещь, живое и мертвое различаются духовно, но не рационально³. Строгое различие вещи и человека – характерная черта позднего римского законодательства и современного мира. Мосс замечает: «Это фундаментальное различие: оно является непрременным условием существования части нашей экономической системы, основанной на собственности, отчуждении и обмене. Но эта система чужда обычаям, которые мы только что рассмотрели».

Юридический контракт ридится в тогу «контракта» дарения. Санкционированный законом контракт может формализовать единство обмена дарами путем отделения обмена от других элементов «тотального социального феномена». Такой обмен теряет эмоциональное и духовное содержание. Обязательства и чувство долга превращаются в простые экономические и юридические отношения. Контракт по закону – это рационализация даровых уз, так же как ростовщичество является рационализацией роста в обмене дарами. Контракт (договор) и ростовщичество имитируют структуру экономики дарения, но из нее улегучивается «неэкономическое» чувство.

Если говорить об обмене дарами с политической точки зрения, то политику надо выводить из природы контракта дарения. Мосс ввел термины для политических мифов на эту тему. Но они не годятся для анализа анархической собственности. Обычно историки анархизма начинают с рассказа о правлении анархистов в Мюнстере в начале XVI в. Различные религиозные движения Реформации были направлены не только против папства, но и против новой (а на деле старой римской) концепции собственности. Эта концепция позволяла местным князьям, пользуясь установленными законами, превратить «общинное достояние» – поля, леса и реки – в частные заповедники.

Против таких «римских» идей было направлено множество движений. Но предтечами современных революционеров были только анабаптисты. Они требовали уничтожить гражданскую власть, власть судейских и чиновников. Крещение – это прямой и непосредственный контакт с Господом Богом. Поэтому любой посредник (государство или церковь) не только излишен, но и

³ Мосс утверждает, что в древних римских законах вещам приписывали личностные качества и достоинства, которыми они обладали как таковые. Вещи не инертные предметы, как их трактуют законы Юстиниана и нынешние законы. Они – часть семьи. Древнеримская *familia* – это не только люди, но и «домохозяйство», включая все предметы домашнего обихода вплоть до пищи и предметов обстановки. Позже римский закон начинает различать экономические и ритуальные интересы. Теперь он делит *familia* на *res* (вещи) и *personae* (людей). И тем самым «выходит за пределы устаревшей и опасной экономики дарения, отягощенной личными пристрастиями, несовместимой с развитием торгового рынка и повышением производительности – то есть, короче говоря, не являвшейся экономикой».

порождает безверие. Ничто не должно стоять между человеком и его внутренним светом, который придает смысл и форму всем действиям и поступкам.

Мюнстер сильно пострадал от чумы, экономического упадка, больших налогов. Добрая часть горожан обратилась в веру анабаптистов и захватила власть в городе. Из города были изгнан его номинальный правитель – вестфальский епископ, католики и лютеране. Епископ осадил город с армией наемников. Горожане стойко держались, пользуясь общественными запасами продовольствия и одежды. Истинно верующие считали, что Мюнстер вскоре станет вторым Иерусалимом. Первым церемониальным действием, ознаменовавшим взятие власти в городе и наступление новой эры, стало сожжение всех письменных договорных и долговых документов.

В 1842 г. Вильгельм Вейтлинг написал: «Наступит время, когда... мы разожжем огромный костер из банкнот, векселей, завещаний, налоговых списков, рентных контрактов и долговых расписок и каждый бросит в костер свой кошель...» К старому списку отмены контрактных и долговых отношений Вейтлинг добавляет отмену денег. Эта идея вошла в программы европейских анархистов, которые призывали заменить обмен денег бартером.

Тридцать лет спустя Энрико Малатеста начал действовать в духе идей Вейтлинга. В 1877 г. он с группой соотечественников создал базу в лесах близ Неаполя, а затем начал двигаться от города к городу, уничтожая государство. Историк Джеймс Джолл пишет: «Колонна анархистов вступила в деревню Лентино утром в воскресенье. Они объявили короля Виктора-Эммануила низложенным и совершили анархистский ритуал сожжения архивов – то есть записей о держании собственности, долговые обязательства и налоговые списки».

Неизвестно, были ли брошены в костер кошельки, – иронизирует Хайд. По сути, все приведенные факты являются фактами общей истории борьбы между юридическим контрактом и сердечным контрактом. Вслед за анабаптистами анархисты объявляли недействительными и уничтожали те объединения, которые отрицали основанную на чувстве анархическую спаянность и были склонны к насилию. Правда, редко встречаются общества, существующие только на основе душевных привязанностей. Большинство обществ имеют объединения, санкционированные отчужденным от чувств законом. Однако уже в Древнем Риме семья поделилась на вещи и людей. В современном мире закон все глубже вторгается в царство сердечных привязанностей. Закон пытается усилить узы, которые в прежние времена скреплялись смутными чувствами доверия и благодарности. Но закон не может соединить людей и обеспечить порядок. Закон вытесняет эмоциональное и духовное содержание из целостного социального феномена, Сам процесс осуществления законодательства требует определенного общества. Такое общество должно базироваться только на антагонизме и расчете, которые исключаются из общественных отношений духом обмена дарами. Дух дара лишен точности и не обязательно требует ответного дара. Дар не порождает антагонистических отношений должника и кредитора, поскольку суды не в состоянии распутать дела о неблагодарности. Сердечный контракт выходит за пределы действия закона. Если сердечный договор заменяют правовыми отношениями, круг обращения даров сужается.

Истории от анабаптистов до анархистов отражают твердое убеждение: жизнь подавляется кодификацией контракта и долга. Поэтому отвергаются не только кодифицированные долги, укрепляющие позиции господствующего класса. Отрицается любая кодификация, которая поощряет разделение вещей и духа, отбрасывает феномен общественной цельности и возвращает социум в первобытное прошлое, ослабляя основанный на чувствах договор. Сожжение долговых расписок – это попытка воспроизвести двойственность и расплывчатость, которые придают общественный характер обмену дарами. Поэтому уничтожение долговых расписок и прочих юридических актов не является антиобщественным актом. Напротив, оно призвано освободить от юридических оков благодарность как духовное чувство и средство укрепления общественных связей. Георг Зиммель определял благодарность как нравственную память человечества. Анархизм освежает эту память. Она тускнеет, если моральные обязательства превращаются в законодательно утвержденный долг и угодность. В сердечные союзы вступают по желанию, остаются в них из чувства благодарности и покидают по собственной воле. А теперь они заменяются невидимым господством чисто законодательных связей.

Нередко утверждают, что обмен дарами может лежать в основе экономики только малого общества людей. Если общность удерживается как единое целое с помощью эмоций, то ее числен-

ность имеет верхний предел – от 100 до 1000 человек. Если численность группы становится больше, чувства гаснут. Идущие по улицам больших городов незнакомцы не смотрят в глаза друг другу потому, что не желают лишних контактов. Эмоциональные отношения на основе обмена дарами могут существовать только в обществах ограниченной численности. Однако научное сообщество организуется на основе специфических задач и является исключением из этого правила. Оно не претендует на то, чтобы кормить, лечить, женить, выдавать замуж своих членов. Научное сообщество может существовать за счет обмена дарами и одновременно быть многочисленным, – делает вывод Хайд.

Проблема современного мира

Но остается нерешенным вопрос о современном мире, к которому упорно апеллируют анархисты. Как сохранить истинную общность в массовом обществе, доминирующей ценностью которого стал обмен стоимостями, а нравственность превратилась в закон и право?

На этот вопрос Хайд дает определенный и решительный ответ. Анархизм оформился в политическую философию на рубеже XIX–XX вв. К тому времени идея договора имела уже длительную историю. В XVII–XVIII вв. теоретики «общественного договора» исходили из посылки: атомарные единичные связи соединяют отдельных людей в первобытном договоре. На этой основе они постулировали механизм объединения людей в государство. Наиболее показательный пример – теория Гоббса. Она противостоит теориям анархистов.

По мнению Гоббса, до общества существовало «естественное состояние», в котором люди занимались обоюдным убийством. Поэтому человек руководствовался только эгоцентрическими желаниями, амбициями, жадностью, гордыней. Любой альтруизм сводился к эгоистическому интересу. По счастью, индивиды нашли страх смерти как объединяющую их ценность. Разум увел их из естественного состояния и привел к безопасной общественной жизни. К несчастью, разум слабее человеческих страстей, которые антиобщественны по своей природе. Поэтому в общественную жизнь пришлось включить абсолютную власть. Она обладает силой держать человека в «благоговейном страхе». Гоббс снабдил свое государство четырьмя опорами: эгоизмом, страхом смерти, разумом, благоговением перед властью.

Постоянная черта теории «общественного договора» – представление о пропасти между первобытным и цивилизованным человеком. В трактовке Гоббса первобытному человеку присуща агрессивность, «вечная и неутолимая жажда власти после получения власти». Он живет в условиях бесконечной войны. Не знает ни упорядоченной общественной жизни, ни общественной и частной собственности. Живет воровством или грабежом. Первобытный и цивилизованный человек – это два различных *вида* людей. Из такого различия исходит Гоббс в понимании политики – ради объединения людей она требует договора и диктует форму договора.

Гоббс начинает изложение своего учения о политике с исторической фантазии, согласно которой хаотичное первобытное туземное прошлое замещается цивилизацией. Этот сдвиг происходит тогда, когда люди согласны отказаться от своего права на применение личной силы в пользу установления публичной власти. Таким образом, общественный договор выводит человека из его естественного состояния и создает цивилизацию. Но договор потребовался именно по той причине, что без него нельзя доверяться человеческому поведению. То есть у Гоббса всегда существует смесь недоверия и закона, каковая приводит к парадоксальной политике, в которой законы природы не могут успешно соблюдаться вне рамок искусственно придуманной организации. Получается, что естественный закон устанавливается лишь искусственной силой, и только власть предоставляет свободу разуму.

Анархисты основывают свою политику на другой идее и предлагают другое решение. Они исходят из факта: современное государство стало политической реальностью только в конце XIX в. До тех пор анархизм не мог стать строгой политической философией. Но даже в начале XX в. анархизм не стал политикой в чистом виде. Он остался приложением этики к политическому мышлению. Хайд уподобляет анархическую идею царской водке, которую надо регулярно лить на государство и его машину. И смотреть, сколько можно выесть до тех пор, пока народ не начнет страдать больше, чем он страдает под игом закона и государственной власти. Анархист исходит из допущения о

добрый природе человека, утверждая, что закон сам по себе есть причина преступления. Анархист чувствует родство (а не пропасть) между первобытным естественным человеком и современным цивилизованным человеком.

Для обоснования этого тезиса Хайд приводит факты и соображения. Русский князь и анархист Петр Кропоткин реально наблюдал жизнь первобытных племен. Он родился в аристократическом семействе, получил высшее военное образование, был рационалистом и ученым-географом, признанным в научных кругах. В молодости участвовал в экспедиции в Центральную Азию. Хайд приводит оценку этой экспедиции Джеймсом Джоллом: «Представляется, что первобытные племена, которые мы наблюдали, руководствуются в своей общественной жизни регулирующими ее обычаями и инстинктами, не испытывая никакой нужды в правительстве и законах. Для Кропоткина примитивное общество, столь далекое от того, чтобы быть похожим на изображаемый Гоббсом конфликт и войну всех против всех, напротив, стало образцом, показывающим, что сотрудничество и «взаимопомощь» являются, скорее, естественным состоянием человека, не испорченного правительством и законами, каковые возникают из «желания правящего класса придать устойчивость обычаям, наложенным им в своих интересах и к своей выгоде», в то время как единственное, что требуется для гармоничной жизни, – это «те обычаи, полезные обществу... обычаи, которые не нуждаются в законе для того, чтобы внушить к себе уважение».

Кто же прав – Гоббс или Кропоткин? Гоббс не выезжал из Англии дальше Франции. Кропоткин изучал реальных первобытных людей. Поэтому Кропоткин ближе к истине. Однако истинная жизнь первобытных племен начала изучаться только по мере появления этнографии как эмпирической науки. Эссе Марселя Мосса – первая синтезирующая работа по этнографии. Мосс в архаике искал корни современности. Его выводы можно считать гибридом взглядов Гоббса и Кропоткина. С одной стороны, разъяснения Мосса позволяют понять, что дух дара не воспроизводится законом и не может быть выведен из разума. С другой стороны, вслед за Гоббсом Мосс не считал эмоции движущей социальной силой, подчиняя их разуму. Он писал: «Противопоставив разум эмоциям... люди успешно ухитрились заменить союзы, дар и обмен войной, изоляцией и застоём». В другом месте он толкует о «тоталитарном дарении». Под этим термином он понимает постоянный, всеобъемлющий обмен дарами, говоря при этом, что «несмотря на то, что эти обмены имеют место под маской полной добровольности, они на самом деле являются строго обязательными, и их нарушение равносильно скрытой или явной войне» [Цит. по: Хайд, 2007. С. 152–153].

По мнению Хайда, приведенные ранние представления о первобытной жизни лучше определить как выражения характера, а не как политическую науку или этнологию. Один характер (П. Кропоткин) чувствует большее родство с аборигенами, полагает страсти общественными, а в основе жизни полагает добрую волю. Другой (Т. Гоббс) чувствует дистанцию, щедрость воспринимает как жажду власти, полагает страсти эгоистичными, на место доброй воли ставит эгоизм. И поэтому вынужден привлекать разум и власть, чтобы вывести из них возникновение общества.

Эти два характера различаются отношением к роли страстей и разума в образовании общества. Гоббс не знает общественных страстей. Он вещает на основе собственной декларации: жизнь в природе «одинок, отвратительна, жестока и коротка», в противовес которой «разум предлагает удобные понятия о мире... называемые законами природы». Разум формулирует законы для обуздания страсти. Общественная жизнь возникает лишь тогда, когда каждый отдельно взятый человек непонятным образом приходит к убеждению, что он должен подавить какую-то часть своей природы. Согласно Гоббсу, основания общественной жизни предполагают ограничения, отделение правящих от управляемых и опору на закон (со всеми его функционерами — полицией, судом и тюрьмами). Только при таких условиях можно обеспечить порядок.

Вердикт Хайда однозначен: Гоббс совершает двойной обман – во-первых, что страсть уничтожает общественную жизнь, во-вторых, что насилие ее сохраняет. Этот двойной обман как раз и оспаривает анархическая теория. Общественная жизнь мотивируется чувством, но имеет жесткую структуру, устойчивость и прочность. Существует множество точек соприкосновения между анархистской теорией и обменом дарами как основой экономики. Обе теории полагают, что человек щедр и готов к сотрудничеству «по своей природе»; не приемлют централизованную власть; под-

ходят для малых групп и рыхлых федераций; опираются на сердечный договор и его примат над договором кодифицированным. Но представление о даре как об анархической собственности справедливо потому, что анархизм и обмен дарами базируются на допущении: общность и общество людей появляются не тогда, когда подавляется часть самосознающей личности, но когда эта часть отдается ради общего блага.

То же самое можно сказать о фразе Мосса: «обязанность ответного дара». Здесь акцент делается на слове «обязанность», и движущей силой ответного дара является страх, а не добровольность. Здесь Мосс повторил Гоббса. На практике многие обмены дарами являются смесью страха (или вины) и чистосердечного желания. Но мы должны отметить, что так же логично можно перевернуть предпосылки и допущения Мосса и сказать: «противопоставив *эрос* разуму... люди умудрились заменить дар войной» или что «войны ведутся под маской добровольности... но в действительности из страха перед скрытой или явной дружбой». В противном случае основными эмоциями становятся страх и эгоистический интерес, дух *haii* теряется, и мы снова возвращаемся к разуму, навязывающему закон и власть.

Когнитивные доноры, паразиты и ростовщики

Подведем итоги. Индивидуальный обмен дарами предполагает чувства отдельных личностей. Групповой обмен дарами – это гарантия анархической стабильности. Различные способы решения проблемы добровольной и вынужденной солидарности фиксируют универсальность конфликта между обществом и индивидом.

Рыночный механизм не годится для нормального функционирования научного сообщества. В науке получают признание и высокий статус только те, кто дарят коллегам свои идеи. Все остальные формальные члены научного сообщества являются паразитами и ростовщиками. Ценности научного сообщества связывают архаику и современность. Ученый – это когнитивный донор. Институты современной науки (университеты, военные ведомства и промышленные организации) не соответствуют этой функции. Научное сообщество является таковым только в той мере, в какой идеи перемещаются в нем как дары. Обмен идеями образует суть коллективного разума. Чтобы достичь прогресса в науке, надо объединять не столько людей, сколько их идеи. Превращенные в товар идеи сдерживают прогресс и интеграцию знаний. Строгий смысл термина «академическая свобода» означает свободу идей, а не индивидов. Если идеи рассматриваются как товар, они не могут обращаться свободно. На свободном рынке люди вышли на свободу, но идеи оказались под замком. В большинстве современных научно-академических учреждений результаты исследований тривиальны, не являются научными вкладами. Контрактная теория организации науки дезорганизует науку. Наука – это аномальное сообщество, возникшее на основе обращения даров.

Дар – это анархистская собственность или «тотальный социальный феномен». В нем одновременно проявляется влияние религиозных, правовых, моральных, экономических и эстетических институтов. Римская концепция собственности позволяет социальным и политическим группам с помощью установленных законов превратить общее достояние в частные заповедники. Поэтому гражданская власть, власть суда и чиновников была и остается сомнительной. До сих пор продолжается борьба между юридическим контрактом и сердечным контрактом. Закон не может соединить людей и обеспечить порядок. Закон вытесняет эмоциональное и духовное содержание из целостного социального феномена. Сам процесс осуществления законодательства требует общества, которое базируется только на антагонизме и расчете. Уничтожение долговых расписок и прочих юридических актов не является антиобщественным актом. Напротив, оно призвано освободить от юридических оков благодарность как духовное чувство и средство укрепления общественных связей.

Таким образом, Хайд развивает идеи Петрова относительно научного сообщества и бесплодности государственной организации науки, высказанные на полсотни лет раньше. Размышления Петрова о судьбах рукописей в естественных и общественных науках получают неожиданную поддержку со стороны современных антропологических исследований и теории анархизма.

ЛИТЕРАТУРА

Хайд Л. (2007). Дар. Как творческий дух преобразует мир. М.: Поколение.

REFERENCES

Hyde L. (2007). The Gift: How the Creative Spirit Transforms the World. Moscow: Pokoleniye Publ. (In Russian.)



Дж. Мэйнстринг

МЭЙНСТРИНГ (В ПАЗЛАХ И... ПАЗЛИКАХ)



Знаменитый заморский протоинституционалист Джон Мэйнстринг был любим широкими экономическими массами за бесконечные весёлые истории, которые с ним приключались постоянно. Публикуемые ниже фрагменты из «Мэйнстрингиады», изданной к 100-летию известного учёного, могут быть интересны отечественным экономистам по разным причинам.

Перевод с английского – Анфим Кандопожский

J. Meinstring

MEINSTRING (IN LARGE... AND LITTLE PUZZLES)

A famous foreign protoinstitutionsalist, John Meinstring gained incredible popularity in world wide economic community, with countless funny incidents that occurred to him permanently. The fragments below are the parts of «Meinstringopedia» published to mark the 100th anniversary of famous economist's birth, that would be interesting for today economists.

Translated by Anfim Kandopozhskiy

«КАК ВЫ ПРАВИЛЬНО СКАЗАЛИ...»

Однажды Мэйнстринг беседовал с молодым магистром, и тот, понизив голос, доверительно прошептал:

– Как совершенно правильно Вы говорите, Кейнс не интересовался эконометрикой, и потому его выводы не опираются на эмпирику...

– Что-что? – прервал его Мэйнстринг. – Как я «правильно» сказал? Когда?

Магистр с трудом остановил бег своих мыслей и недоуменно повторил.

Мэйнстринг задумался:

– Гм... «Совершенно правильно»... Когда я это сказал? Где?

Магистр тоже призадумался. И это его спасло, потому что Мэйнстринг отошёл и произнёс:

– Гениально!

... На следующий день Мэйнстринг явился к декану и в конце разговора задумчиво вставил:

– Как правильно Вы всегда говорите, людей надо поощрять...

Декан оторопело посмотрел на Мэйнстринга, потом оживился, повеселел и, наклонившись к Мэйнстрингу, шепнул: – Скоро и Вам будет премия...

Мэйнстринг немедленно отправился к ректору и сразу же объявил:

– Как Вы всегда правильно говорите, наука не должна испытывать материальных ограничений (при этом он пытливым взглядом глядел в глаза ректору).

– Вы удивительный человек, – благодарно улыбнулся ректор, – помните всё, что я говорю. И я вас обрадую – будет вам новый грант!

Мэйнстринг вышел от ректора с ощущением, что нашёл «золотой ключик», он шёл и при виде каждого знакомого выкрикивал: «Как Вы правильно сказали! Как Вы правильно сказали!»

И каждый знакомый отвечал ему благостной улыбкой.

ОБЕЩАНИЕ БЛИЗОСТИ

Как-то Мэйнстринг присутствовал на Ученом совете факультета, и его поразила фраза декана, обращённая к одному из присутствующих, – «Я близок к тому, чтобы сделать Вам замечание».

Универсальность фразы привела его в восторг, – он стал придумывать разные её варианты: «Я близок к тому, чтобы быть от Вас подальше», «Я близок к тому, чтобы дать Вам премию», «Я близок к тому, чтобы признать Вас учёным», «Я близок к тому, чтобы стать ещё ближе...».

МЭЙНСТРИНГ ОСТАЛСЯ ДОВОЛЕН

Один из коллег в какой-то компании нелестно отозвался о Мэйнстринге. Так случилось, что Мэйнстрингу сразу сообщили об этом.

К удивлению окружающих, Мэйнстринг остался этой историей даже доволен:

– Хорошо, что он сказал об этом сам и откровенно, а то бы я и дальше числил его в друзьях и рассказывал бы много личного!

ПЬЯНАЯ АНАЛИТИКА

Кто-то сказал, что экономисты используют экономические данные, как пьяница – фонарный столб: для поддержки своих хилых теоретических конструкций, а не для освещения новых сфер экономики.

Мэйнстринг возразил: благодаря этому фонарный столб приобрёл новое функциональное значение.

АХИЛЛЕСОВА ПЯТА ВАЖНЫХ ТЕОРИЙ

Чарльз Фредерик Манский, профессор экономики Северо-Западного университета, как-то заметил – теории всегда проверяемы там, где они меньше всего необходимы, и не проверяемы там, где они больше всего нужны.

По этому поводу Мэйнстринг произнес утешительное: к счастью, актуальность теории является величиной подвижной, поэтому и проверяемость теории может когда-нибудь пригодиться.

ЛУЧШЕ НИЧЕГО НЕ ЗНАТЬ

Эдвард Лимер, профессор экономики в Лос-Анджелесе, считал, что есть только две вещи, о создании которых лучше ничего не знать, – колбаса и эконометрические оценки.

К этому справедливому суждению Мэйнстринг всегда добавлял третью вещь – практические рекомендации диссертантов.

ПЕРЕСАЖИВАНИЕ НЕ ПОМОЖЕТ

Экономическое прогнозирование, основанное на пролонгации обнаружившихся тенденций, подобно вождению автомобиля человеком, смотрящим на дорогу из заднего окна машины.

Но и, добавлял Мэйнстринг, пересадка на переднее сиденье не поможет, потому что теперь прогнозист будет любоваться задним окном впереди идущей машины.

О ПОЛЬЗЕ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ

Мэйнстринг призывал всех изучать иностранные языки, утверждая, что экономика – это то, что мы о ней знаем, но, к сожалению, на языке, который не понимаем.

КРИТЕРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Жак Делор, бывший президент Европейской комиссии (1998), говорил: «Не все немцы верят в Бога, но все они верят в Бундесбанк».

Мэйнстринг всегда ссылался на эти слова, когда утверждал, что экономическое знание есть особая сфера психологической науки.

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Рассуждая о сложности экономики, профессор из Флориды Edward Bierhanzl часто приводил следующую аналогию.

В холле отеля открывается лифт. Находящийся в нём мужчина собирается выйти, а ожидавшая лифт женщина собирается войти. Но женщина отступает, чтобы позволить мужчине выйти первым, а мужчина отступает, чтобы позволить женщине войти первой. Через пару секунд оба делают шаг к двери, но вновь вежливо останавливаются, чтобы вновь позволить другому выйти первым.

Наконец, дверь начинает закрываться, мужчина и женщина в последний момент устремляются к дверному проходу, спотыкаются и протискиваются, меняясь местами. Дверь, наконец, закрывается, и каждый шепчет: «Воспитание не всегда обеспечивает оптимальное поведение».

Мэйнстринг использовал эту аналогию для иллюстрации взаимодействия спроса и предложения, предлагая студентам вопрос: кто находился в лифте – спрос или предложение?

ХИТРЫЙ МЭЙНСТРИНГ

Однажды Мэйнстринг познакомился с молодой коллегой, расположение которой к нему явно выходило за принятые в те времена пределы. И так случилось, что они оказались в ситуации, способствующей осуществлению этого расположения.

Бедный Мэйнстринг! Но он взял себя в руки и придумал ход, который показался ему весьма удачным. Он напустил на себя печальный вид и поведал изумлённой коллеге, что много лет назад несчастный случай лишил его радости полноты жизни и с тех пор он не в состоянии ответить достойно на демонстрируемую приязнь.

Эффект был неожиданным, – молодая женщина разрыдалась и, сквозь слёзы, сообщила, что её муж страдает тем же недугом. Мэйнстринг расстроился: двое нездоровых на одну молодую женщину, это уже было слишком.

Он осторожно попытался дать «задний ход», как бы вспомнив, что врач, утешая его, сказал, что могут быть обстоятельства, которые возродят природный потенциал. Однако время было упущено, появились посторонние и коллеги расстались в расстроенных чувствах.

Это урок Мэйнстринг запомнил и больше никогда в подобных случаях так жестоко не отшучивался.

ПТИЦА ФЕНИКС

На одной конференции в Майами уже именитый Мэйнстринг с двумя своими друзьями был приглашен на завтрак к столику, за которым сидела немолодая особа, облик которой вряд ли бы привлек чьё-то внимание: лицо без следов особого ухода, собранные в «кукиш» волосы, глухое закрытое платье, казавшееся особенно странными в июньскую жару.

Мэйнстринг, довольно удачно шутивший за трапезой, не упускал возможности сделать женщине комплимент, уверяя, что для неё всё только начинается.

К обеду женщина явилась уже сильно преобразившейся – «кукиш» заменён распущенными волосами, губы подкрашены, а платье сменила смелая блузка. Мужчины, заметившие эти перемены, наперебой расточали вдохновляющие похвалы.

На вечернем рауте перемены продолжались – женщина революционизировала свой наряд коротенькой юбкой, в одной руке она держала сигарету, а в другой – рюмочку коньяка. Мужчинам она указала на место рядом с собой и потребовала, что весь вечер они никуда не отлучались...

Бог знает, куда бы завела эта эскалация, если бы Мэйнстринг и его друзья не задали стрекача.

С тех пор Мэйнстринг был весьма осмотрителен в выборе объекта житейского подбадривания.

«ЮБКА» ИЛИ «АВАНС»?

По меткому определению Жерара Дебре, статья в экономическом журнале должна быть подобно женской юбке – достаточно короткой, чтобы привлечь внимание, но и достаточно длинной, чтобы скрыть самое главное.

Мэйнстринг был очень доволен этим определением и, со своей стороны, уточнял, что финансисту была бы ближе иная аналогия: статья в экономическом журнале подобна эффективному

авансу – быть весомой в глазах авансируемого, но при этом обещать нечто большее при окончательном расчёте.

ВЕРНЫЙ ОТВЕТ НА ЛЮБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВОПРОС

Рассказывают, что один студент заснул на семинаре Милтона Фридмана.

Разбуженный разъярённым профессором, который стучал по столу и требовал ответа на некий вопрос, студент сказал:

– Уважаемый профессор, я пропустил вопрос, но зато знаю правильный ответ: необходимо ежегодно увеличивать денежную массу на три процента.

Мэйнстринг, убеждённый антимонополист, рассказывая этот анекдот, язвительно уверял, что знает правильный ответ: в любой экономической ситуации – необходим рост производительности труда.

ХОРОШО, ЧТО НЕ ШИВА

Президент Трумэн однажды сказал, что он хотел бы найти «однорукого» экономиста, потому что обычно экономисты, давая ему совет, всегда оговариваются – «с одной стороны так, но, с другой, – этак».

Мэйнстринг смеялся – Трумэну ещё повезло, ведь на самом же деле экономисты подобны шестирукому Шиве!

ТАК ВЕДИТЕ ЖЕ!

Одно из ярких воспоминаний Мэйнстринга – его поездка из Петропавловска в Алма-Ату, в начале 90-х, когда он, в качестве визит-профессора, по просьбе местных экономистов консультировал организацию первой аудиторской фирмы.

... Стоял жуткий мороз. С трудом достав билет в плацкартный вагон, Мэйнстринг залёг на верхней полке. Стужа была безумной. Мэйнстринг, как и другие пассажиры этого роковой поездки, ощущал близкую перспективу попросту замёрзнуть.

Ситуация осложнялась тем, что проводник был пьян. На все мольбы пассажиров разогреть печку он адресовал их, в народных выражениях, прямо к министру транспорта. Казалось, конец был близок.

И тут молодая женщина, мать двоих малюток, прижимавшая их к себе в надежде хоть как-то согреть, вскочила со своего места и подбежала к проводнику:

– Вы знаете, кто Вы?

Проводник заинтересовался.

– Ведь Вы же – **проводник!** Так ведите же нас!!!

Невероятно, но это короткое обращение произвело на проводника сильнейшее впечатление – он встрепенулся, огляделся и куда-то убежал.

Скоро пассажиры стали свидетелями страшного зрелища – проводник мчался по заставленному чемоданами, баулами и ногами вагонному проходу, держа в руке ведро с горящим мазутом. Если бы он зацепился за любое препятствие, Мэйнстринг бы уже смотрел на мир глазами надгробной фотографии.

К счастью, проводник удачно добежал до кочегарки, плеснул в её чрево мазут, и не прошло пары часов, как всех охватило блаженное тепло.

И много раз, позже, в похожих ситуациях, Мэйнстринг поневоле вспоминал:

– Вы же – проводник! Так ведите же нас!!!

КРИТЕРИЙ ЗНАЧИМОСТИ

В Иллинойском университете, в котором некоторое время работал Мэйнстринг, постоянно шли реорганизации: возникали и исчезали академии, факультеты сливались и разливались, деканы не успевали насладиться зарплатой, а кафедры перемещались с нарастающей административной скоростью.

Однажды молодой преподаватель, запутавшийся в обилии однопрофильных экономических научно-учебных подразделений, спросил мэтра:

– Как Вы полагаете, по какому признаку следует определить, какой из экономических департаментов является главным?

– Молодой человек, - назидательно произнёс Мэйнстринг, – там, где находится кафедра политической экономики, там и бьётся сердце экономической науки.

Проходивший мимо руководитель департамента институциональной экономики, экспансивный итальянец, громко возразил:

– Mille diavoli! Non ascoltare queste sciocchezze!

Мэтр величественно отвернулся, снисходительно бросив:

– Non tutti gli italiani – mafioso...

АРХИМЕД НАПРОКАТ

Математики не любили Мэйнстринга, – он им платил тем же. Часто он злил математиков тем, что говорил: Откройте хоть все математические формулы, вам не получить Нобелевской премии. И с усмешкой добавлял – нечего было соблазнять жён магнатов.

В ответ математики напоминали, что математические расчёты – это всё, к чему свелась экономическая наука.

Однажды Мэйнстринг пришёл на заседание Ученого совета математического факультета и, потребовав слова, известил:

– Отныне научный ареал архимедова наследия расширяется – его величайшее открытие, известное как «объём тела, погруженного в воду, вытесняет такой же объём воды», первоначально, оказывается, относилось к экономике и звучало так – «институт, помещённый в экономическое пространство, вытесняет равностатусный по параметрическим характеристикам альтернативный институт». Так что, отдавайте-ка нам Архимеда.

Возмущению учёных-математиков не было предела.

А Мэйнстринг, уходя, поддал жару: дескать, ещё ни один математик не сумел правильно рассчитать банковскую маржу.

И – ловко увернулся от брошенного вслед ему сборника математических формул.

ДОСАДНАЯ ОШИБКА

(Из дневниковых записей великого экономиста)

Знаменитый североамериканский протоинституционалист Дж. Мэйнстринг (1846–1918) оставил известные дневниковые записи, до сих пор остававшиеся недоступными отечественным экономистам. Этой публикацией редакция надеется восполнить образовавшийся источниковедческий пробел.

21.12.1905. Вчера был в Бруклине. Проклятый омнибус! Еле плёлся. Надо дать задание Вагнеру¹ описать нью-йоркский омнибус как отмирающий институт межличностных контактов². Днём зашёл в книжную лавку. Там обнаружил странное сочинение некоего О'Кларена, стоявшее на дальней полке. Из-за прежних долгов мне даже не дали его в руки³. Я щурил глаза до тех пор, пока не прочитал название. Кажется, «Экономика званий».

22.12.1905. Название вчерашней книжки не даёт мне покоя. Я нахожу его гениальным. Действительно, будущее – за обществом, а в нём руководителями станут учёные. А ведь у них – разные звания. Поэтому сущностью будущей экономики действительно может быть только «экономика званий». Например, «сектор бакалавриата» (видимо, самая обширная часть национальной экономики), «сектор магистратуры» (более ограниченная сфера) и – «сектор профессуры». Надо подумать.

23.12.1905. Сел писать статью. Долго прикидывал название. Придумал – «Академическая экономика». Хотя не всё сам понимаю, но названием доволен. На сегодня достаточно.

24.12.1905. Статья разрастается. Написал уже семнадцать страниц, и ещё будет двадцать. Основные тезисы таковы:

¹ Магистр, обучавшийся Дж. Мэйнстрингом на коммерческих началах. Оставил недостоверные мемуары о своём шефе (под говорящим названием «Гадкие экстерналии Маэстро»). Историки раннего американского институционализма объясняют этот пасквиль постоянным повышением платы за магистратуру.

² Отметим, что омнибусом в тот период пользовались преимущественно местные профессора, из-за говорливости которых кучера несли убытки. Было даже издано специальное предписание мэра – «господам профессорам в омнибусе учёных споров не вести, профессиональными категориями не смущать простых пассажиров».

³ До Первой мировой войны профессорам экономики платили меньше, чем профессорам философии, чем значительно разрушили тягу к междисциплинарной интеграции.

- поскольку учёные звания нострифицируемы, экономика званий изначально будет открытой;
- открытость «экономики званий» автоматически превращает её в элемент сферы глобализации;
- мера автономности «экономики званий» определяется специфически-национальными на-званиями ученого звания;
- эффективность «экономики званий» детерминирована соотношением магистров, доцентов и профессоров.

Общий вывод: чем больше профессоров (экономистов) – тем конкурентоспособнее националь-ная экономика.

25.12.1905. Статья закончена. Сдал в наш журнал, получил гонорар⁴. Завтра, наконец, куплю О'Кларена.

26.12.1905. Damn! Curse!! (Ччѐ-рр-рттт!) Этот О'Кларен меня погубил! Оказывается, его бред называется «Экономика знаний», а я прочитал «званий», и вот теперь буду расплачиваться за свою близорукость.

Может, статью назвать «От экономики званий – к экономике знаний»?

Но в нашей Америке каждый вузовский работник слишком хорошо знает цену званиям⁵, чтобы поверить в этот переход.

Что же делать? Может, полузагадочно – «Между званием и знанием»?

Ну уж нет, – так, пожалуй, ещё опаснее!

ИЗ ПОЗДНЕГО ДЖ. МЭЙНСТРИНГА

Предтеча американского институционализма Дж. Мэйнстринг уже на заре ав-томобилизации предвидел создание дорожно-патрульной службы (DPS) и, встре-чаясь с её представителями, воспел эту службу в публикуемой ниже элегии.

**DPS ТЫ МОЯ, DPS,
ПРИНИМАЮ ТЕБЯ Я КАК КРЕСТ,
ЧУТЬ ЗАВИЖУ МАШИНУ С «EAGLE-OM» –
КАК ПО «BALL-AM» СТАРИННЫМ «SICKLE-OM»!**

**ВОТ СТОЮ С ПРОТОКОЛОМ В РУКАХ.
СОЛНЦЕ ЯРИТСЯ НА НЕБЕСАХ.
НЕ ПРОБИТЬ, ВИДНО, СТЕНОЧКУ ЛБОМ,
ПУСТЬ И ДАЛЬШЕ ВРАЧУЮТ «SICKLE-OM»!**

О НЕПРОФЕССИОНАЛЬНОМ БЕССТРАШИИ

Обозревая историю своей страны, Мэйнстринг качал головой и говорил:

– Известно, что настоящие генералы всегда рассматривают войну как самое крайнее средство и стремятся не допустить её, чтобы уберечь соотечественников от страданий; что настоящие водители останавливаются, как только завидят пешехода; а уж экономисты стараются держаться подальше от реальной экономики.

Но у нас, – восклицал Мэйнстринг, – удивительная страна, наши генералы не боятся войны, водители не боятся пешеходов, а экономисты – экономики!

ВЕЛИКАЯ НАПУКА (месть старого «Ундервуда»)

Знаменитый американский институционалист Джон Мэйнстринг (1846–1918) в своём творчестве широко использовал намёки, эвфемизмы и подтекст, оформ-ляя всё латентным контекстом. Публикуемая ниже (впервые на русском языке) новелла великого мастера загадочна не только прототипами персонажей, но и во-просом – что же Мэйнстринг имел в виду под «напукой»? Удастся ли когда-нибудь разгадать эту тайну?

⁴ У американцев уже в те годы был смешанный нас до сих пор обычай – платить за научные статьи в научном журнале. А бесплатно – слабо?

⁵ Намёк на коррупцию в диссертационных советах тамошних университетов.

Профессор старейшего в М*** округе университета Фуллзери сидел за «Ундервудом», выстукивая возражения против ненавистной ему второй теоремы Миллера-Модильяни, из-за которой он лишился дивидендов от корпорации, акции которой приобрёл прошлой зимой, поскольку мерзкий менеджмент корпорации решил присоединить прибыль к основному капиталу, повысив тем самым капитализацию корпорации.

Он бил, не глядя, по клавишам машинки, размышляя, где бы перехватить долларов десять.

В дверь постучали.

Открыв дверь, Фуллзери был атакован магистром экономики Гендерсоном, прокричавшим:

– Как я ненавижу вторую теорему Миллера-Модильяни! Одолжишь десятку баксов?

Фуллзери, поражённый совпадением их несчастий, ограничился предложением сигаретки.

Вернувшись к машинке, Фуллзери прочитал последнюю строчку, а, прочитав, обалдел: «Мне важна не теорема, а напука...»

Опечатка пронзила мозг великого экономиста – он тряс головой, пел песни и декламировал стихи, но в сознании его гремело – «Напука! Напука!! Напука!!!»

...

Прошло много лет. Фуллзери шёл получать почетную награду и, выступая с благодарностью, вдруг, неожиданно для себя самого, сказал:

– Из всех напук наша напука самая напукная!

... Старый «Ундервуд» одобрительно отстучал – «Умница!».

ХРАБРОСТЬ МЭЙНСТРИНГА

Мэйнстринг долгие годы был членом Ученого совета Новочикагского университета. И всегда возмущался тем, что заседания посвящались разным пустопорожним разговорам, тогда как обсуждение действительно важных вопросов откладывалось на самый конец или вообще назначалось на сочельник, когда все торопились к праздничному столу.

И вот, однажды, когда обсуждался вопрос о зарплате администрации университета, многократно, как это и свойственно капиталистическому обществу, превышающей зарплату Ph.D., не говоря о зарплате docents (и тем более не упоминая о зарплате assistants), Мэйнстринг не выдержал – он заёрзал на своём неудобном ветхом «венском» стуле (гордость зала заседаний Новочикагского университета), ослабил узел галстука, набрал в лёгкие побольше воздуха, и не то чтобы встал, а буквально взвился!

Зал замер. Наступила мёртвая тишина.

Все знали буйный нрав Мэйнстринга и ожидали ужасающей бури.

И они не были обмануты – Мэйнстринг поднялся во весь свой небольшой рост, открыл рот и... И вышел из зала с высоко поднятой головой.

Был ли это демарш, или некая другая мысль одолела громовую речь в её самом начале, этого уже никто никогда не узнает.

И такое повторялось трижды.

И каждый раз Мэйнстринг объяснял – он боялся не правды, а себя в процессе её высказывания!

ЮБИЛЕЙНОЕ ЗАКУЛИСЬЕ

Новочикагский университет готовился торжественно отметить 70-летие преподавательской и научной деятельности Мэйнстринга.

В разгар юбилейных приготовлений мэтр сообщил в своём блоге: они мне ничего не дали, но и я им ничего не дал.

... В толпе получивших квартиру, съездивших за границу и не забывавших поздравить начальство с днём рождения, снисходительно улыбались.

ОХОТНИК ПО ПРИЗВАНИЮ

Герои рождаются во все времена, но только благодаря эпохе они приобретают историческую «плоть» – тогу, бороду или кредитную карточку.

В годы освоения Дикого Запада наш Мэйнстринг был бы отважным мустангером, ввязываясь по воле Майн Рида в невиданные приключения; в годы панамской аферы он бы лихо вложил все свои сбережения в акции так и не построенного канала.

Но в наше время он стал... экономистом, раскрывая тайны взлёта и падения национальной экономики. И то сказать, как только наступает рецессия, великие экономисты начинают искать этому великие причины, мелкие экономисты – мелкие причины, и только Мэйнстринг обладал талантом увидеть в большом – малое, а в малом – большое.

Ему было даровано чутьё настоящего охотника – он чувствовал, где находится истина. Это его и погубило.

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

**Экономический вестник
Ростовского государственного университета**

2015

Том 13

Номер 1

Сдано в набор 18.02.2015. Подписано в печать 26.02.2015.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 21.60. Уч.-изд. л. 14,74.
Тираж 558 экз. Заказ № 43. С. 127.

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.