



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

14
ТОМ

2016

2
номер

TERRA ECONOMICUS

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

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

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

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

Учредитель: Южный федеральный университет

Главный редактор Мамедов О.Ю.

доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Россия

Редакционная коллегия:

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

Редакционный совет:

- Овчинников В.Н., председатель, доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Алешин В.А., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Архипов А.Ю., доктор экономических наук, профессор, директор Высшей школы бизнеса Южного федерального университета, Россия
- Белокрылова О.С., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Белоусов В.М., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Боровская М.А., доктор экономических наук, профессор, ректор Южного федерального университета, Россия
- Вольчик В.В., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Кетова Н.П., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Крюков С.В., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Лукьянцев А.А., доктор юридических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Макаренко В.П., доктор политических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Мамедов О.Ю., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Матвеева Л.Г., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Михалкина Е.В., доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета, Южный федеральный университет, Россия
- Нуреев Р.М., доктор экономических наук, профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия
- Оганесян А.А., кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Южный федеральный университет, Россия
- Сероштан М.В., доктор экономических наук, профессор, Россия
- Туманян Ю.Р., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Ханин Г.И., доктор экономических наук, профессор, Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Новосибирский государственный технический университет, Россия
- Цыганенко С.С., доктор юридических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Шевченко И.К., доктор экономических наук, профессор, проректор по организации научной и проектно-инновационной деятельности, Южный федеральный университет, Россия
- Эллан М.Дж., почетный профессор Амстердамского университета, Нидерланды

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/>
e-mail: te@sfedu.ru

TERRA ECONOMICUS

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

**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

Editor in Chief Mamedov O.Yu.

Doctor of Economics (DSc), Professor, Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia

Editorial Board:

- Mamedov O.Yu., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Aleshin V.A., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Volchik V.V. (Deputy Editor), Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Matveeva L.G., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Ovchinnikov V.N., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia

Editorial Staff:

- Ovchinnikov V.N., Chairperson of Editorial Staff, Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Aleshin V.A., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Arkhipov A.Yu., Doctor of Economics, Professor, Director of Higher School of Business, Southern Federal University, Russia
- Belokrylova O.S., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Belousov V.M., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Borovskaya M.A., Doctor of Economics, Professor, Rector of the Southern Federal University, Russia
- Ellman M.J., Emeritus Professor, Amsterdam University, Netherlands
- Ketova N.P., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Khanin G.I., Doctor of Economics, Professor, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration - Siberian Institute of Management, Novosibirsk State Technical University, Russia
- Kryukov S.V., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Lukyantsev A.A., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Makarenko V.P., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Mamedov O.Yu., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Matveeva L.G., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Mikhalkina E.V., Doctor of Economics, Professor, Dean of the Economic Faculty, Southern Federal University, Russia
- Nureev R.M., Doctor of Economics, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia
- Oganessian A.A., Candidate of Economics, Principal Researcher, Southern Federal University, Russia
- Seroshtan M.V., Doctor of Economics, Professor, Russia
- Shevchenko I.K., Doctor of Economics, Professor, Vice-Rector for Research and Innovation, Southern Federal University, Russia
- Tsyganenko S.S., Doctor of Laws, Professor, Southern Federal University, Russia
- Tumanyan Yu.R., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Volchik V.V., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia

The articles assigned for publication are to be prepared in accordance with the requirements which are
available at <http://te.sfedu.ru/avtoram.html>. 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/>
e-mail: te@sfedu.ru

СЛОВО РЕДАКТОРА

Мамедов О.Ю. «Троянский конь» директивности	6
--	---

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Нуреев Р.М. По следам «Великого побега» А. Дитона	26
--	----

Балацкий Е.В., Екимов Н.А. Распределительные модели рыночной экономики	48
--	----

Соколов Г.М. Сравнительный институциональный анализ земельной собственности в России, Индии и США	70
---	----

Ермоленко А. Поиск новых идей развития российской экономики под углом зрения теории пассионарности	90
--	----

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Стриелковски В., Лисин Е. Оптимизация контрактов в энергетической отрасли для бизнес-предприятий и компаний	100
--	-----

Кадочников Д.В. Бюджетная децентрализация и межбюджетные отношения: опыт китайских реформ и его актуальность для России	109
--	-----

Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Российское импортозамещение в условиях «новой нормальности»	127
---	-----

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

Пястолов С.М. Генезис и перспективы трансдисциплинарности	139
--	-----

Вольчик В.В., Посухова О.Ю. Прекариат и профессиональная идентичность в контексте институциональных изменений	159
---	-----

ОН ТАКОЙ ОДИН

Мэйнстринг Дж.М. Реконкиста!	174
---	-----

EDITORIAL

Mamedov O. «Trojan horse» of directive planning	6
--	---

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

Nureev R. In the footsteps of «The Great Escape» by A. Deaton	26
--	----

Balatsky E., Ekimova N. Distribution models of market economy	48
---	----

Sokolov G. Comparative institutional analysis of land property in Russia, India and USA	70
---	----

Ermolenko A. Search for the new ideas of Russian economic development from the perspective of the theory of passionarity	90
--	----

CURRENT ISSUES OF ECONOMIC PRACTICE

Strielkowski W., Lisin E. Optimizing energy contracts for business enterprises and companies	100
--	-----

Kadochnikov D. Budget decentralization and interbudgetary relations: China's reform experience and its implications for Russia	109
---	-----

Matveeva L., Chernova O. Import substitution in Russia under "new normality"	127
--	-----

REVIWING THE WHOLENESS OF SOCIAL SCIENCE

Pyastolov S. Genesis and perspectives of transdisciplinarity	139
---	-----

Volchik V., Posukhova O. Precarity and professional identity in the context of institutional change	159
---	-----

HE IS THE ONE!

Meinstring J. Reconquista!	174
---	-----

«ТРОЯНСКИЙ КОНЬ» ДИРЕКТИВНОСТИ

(О статье А. Бузгалина, А. Колганова (2016а). «Планирование: потенциал и роль в рыночной экономике XXI века» // Вопросы экономики, № 1, с. 63–80)

Октай МАМЕДОВ,

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

Новизна статьи – в критическом анализе аргументов одной из самых мощных за последнее время интеллектуальных атак на рыночную экономику – посредством протаскивания в ее пространство «тroyанского коня», в шкуре которого скрывается хорошо знакомая экономистам идея благости для рыночной экономики «макроэкономического планирования». И хотя подобного рода нападения имеют длительную предысторию (включая кейнсианскую теорию регулирования макроэкономического равновесия и гитлеровскую практику выведения германской экономики из послевоенного кризиса), рассматриваемая атака произведена по всем правилам «экономического империализма». Актуальность научных решений, предложенных в статье, – в оценке новейших теоретических аргументов, приводимых в работах известных российских экономистов, и прогнозировании возможных негативных последствий реализации этих положений. В статье преследуется цель – показать теоретико-методологическую и практическую несовместимость концепций централизованного планирования и свободного рынка, как бы ни менялась конкретика, в которой функционируют эти две системы. Научно-исследовательские задачи статьи – обоснование правомерности монографического метода критического анализа; характеристика используемых в данной атаке политико-экономических доказательств; изучение концептуального («планового») контекста взаимоотношения общества и экономики; показ роли бюрократии в попытке реанимации макроэкономического планирования в рыночной системе. Методология исследования – корректное противопоставление политико-экономических императивов макроэкономического планирования и политико-экономических императивов рыночной системы. Рамки исследования – предпринятый анализ ограничен теоретическим моделированием критикуемых исходных посылок, механизма реализации и прогнозов их последствий для рыночной и нерыночной экономики. Основные источники – тексты статей авторов критикуемой «рыночно-плановой» концепции, а также результаты специальных теоретико-методологических исследований российских и зарубежных политико-экономов. Логика представления исследовательского материала (статья структурирована в соответствии с последовательными ступенями восхождения от практики – к методологии критикуемой

концепции): постановка проблемы – методы критического анализа – критерии политико-экономических доказательств – экономика и общество – о печальной судьбе бюрократии – методика реанимации планирования – военно-лирические отступления – мелкие оговорки и крупные последствия.

Ключевые слова: централизованное планирование; индикативное планирование; плановая экономика; рыночная экономика; планово-рыночная экономика

«TROJAN HORSE» OF DIRECTIVE PLANNING

(On the article by Buzgalin A. and Kolganov A. (2016a). Planning: its potential and role in the market economy of XXI century. *Voprosy ekonomiki*, no. 1, pp. 63-80. (In Russian.)

Oktay MAMEDOV,

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

The research article provides a new critical insight on the arguments for one of the most influential brain attacks of our time against the market economy – by trying to legitimate an idea of usefulness of “macroeconomic planning” for the market economy. Being in fact a “Trojan horse” in the market environment, such kind of ideas has a long prehistory (including the Keynesian theory of macroeconomic equilibrium and Hitler’s practice of regulation to overcome the post-war crisis in Germany). However, the attack which is the point of criticism in this article, illustrates the “best traditions” of “economic imperialism”. The solutions proposed in the paper are of high relevance, since they refer to the new evidence the authors of the criticized article provide to justify the idea of macroeconomic planning. The purpose of the paper is to demonstrate methodological and practical incompatibility of the concepts of centralized planning and free market, irrespective of particular change that take place in these two systems. The objectives of the article are: to provide rationale for using monographic method of critical analysis when appropriate; to provide characteristics for the political and economic evidence this paper appeals to; to study conceptual context of interrelationships between society and economy; to demonstrate the role of the bureaucracy in an attempt to resurrect macroeconomic planning in the market economy. Methodology used in the article: correct juxtaposition between the political and economic imperatives of macroeconomic planning and those of the market system. Limitations of the study: the analysis presented in the paper is bounded by the theoretical modelling of the initial premises, mechanisms of its implementation, and forecasts of its probable consequences in market and non-market economy. The texts of the authors of the criticized “planned market economy” concept, as well as the results of theoretical and methodological studies by foreign and Russian political economists served as the sources of data.

Keywords: centralized planning; indicative planning; planned economy; market economy; “planned market economy”

JEL classification: P11, P21

*«...Барон фон Гринвальдус,
Сей доблестный рыцарь,
Все в той же позиции
На камне сидит»*
(Козьма Прутков)

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ – ОБАЯНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ

История экономического прогресса – это история бесконечного, отчаянного и изнурительного поиска человечеством самых эффективных форм и инструментов общественной организации общественного производства. Среди таких инструментов центральное место почему-то стабильно занимает некая управленческая туманность, имя которой – «планирование». И несть числа упований на этот, вроде бы примитивный инструмент, обычно трактуемый как панацея от всех экономических бед. И хотя ни в одной экономической эпохе и ни в одной стране приписываемые планированию достоинства не были им продемонстрированы, кажущаяся простота и воображаемая эффективность планирования постоянно привлекают к нему новые отряды сторонников. Интересно, что при этом западные экономисты никогда не скрывали фундаментальные причины, актуализирующие внимание к макроэкономическому планированию, включая социализм; так, еще полвека назад Ян Тинберген писал: «Планирование реализуется всеми видами учреждений, в том числе предприятиями и правительством... Современное планирование коренится, частично, – в социализме, частично, – в современных экономических идеях, выраженных в национальных счетах, кейнсианской теории и антициклической политике в целом» (*Tinbergen, 1968*). Не заблуждаются западные коллеги и относительно практических последствий централизованного планирования – «Установление баланса между «планом» и «рынком» обсуждается до тошноты в отношении СССР, стран Восточной Европы и Китая, в то время как для капитализма это – вопрос, который еще дискутируется сегодня, когда капиталистическое планирование обсуждается всеми. Пока ответ на этот вопрос является относительно легким: опыт экономики советского типа показывает, что наиболее решительные попытки централизованного управления всей экономикой через непосредственное руководство и детальное физическое распределение материальных ресурсов могут быть не менее анархичными, чем у чистого капитализма» (*Nuti, 1985*).

Вообще же «вера в планирование» сродни «вере в доброго царя», – никто такового не видел, но все уверены в его достоинствах.

Очевидная причина, позволяющая планированию прельщать умы, это отсутствие в этих умах хоть какого-то представления об операциональной сложности процесса практического осуществления планирования. Схема упрощения здесь такова: индивидуальное планирование повседневных дел механически переносится на представление об общественном планировании экономического развития. Больше нелепости невозможно и придумать!

Однако неочевидная причина необъяснимой любви (особенно российских экономистов, причем преимущественно теоретиков) к планированию экономики скрывается в недооценке различия природы экономики и планирования, в отождествлении (и тем – упрощении) механизма реализации экономических процессов с механизмом реализации производственных процессов.

Из числа современных российских экономистов, усматривающих в планировании экономики средство ее кардинального излечения от преследующих экономику уже веками социальных болезней, наиболее известны профессора А. Бузгалин и А. Колганов. Увлечение «европейским социализмом», счастливо избежавшим то, что у нас сегодня принято ласково именовать «сталинскими крайностями», подвигло их на теоретический анализ недооцененного социального потенциала экономического планирова-

ния. И оба автора, по мере углубления в анализ планирования, все сильнее уверялись в его макроэкономических достоинствах¹.

Соглашаясь с достоинствами всех видов планирования, мы отказываем в них только макроэкономическому планированию. Конечно, опасность не в самом макроэкономическом планировании, а в тех объективных последствиях, которые неизбежно сопровождают его реализацию. И эта опасность, по нашему мнению, исходит от того, что **субъектом макроэкономического планирования может выступать только государство**². Необходимость и неизбежность в обозримой исторической перспективе государственной организации общественной жизни и общественного производства, организации, обладающей не экономической, а надстроечной природой, организации, генерируемой из сферы, находящейся за пределами экономики, – вот в чем мы усматриваем опасность «внеэкономического» планирования для экономики. Не удивительно, что осознание внеэкономического происхождения и внеэкономической природы опасности макроэкономического планирования недоступно экономической науке в силу инопредметности этой опасности.

Критическому рассмотрению методологического основания «бузгалинско-колгановской» концепции планирования, упорно рекламирующей макроэкономическое планирование как универсально-кардинальное средство преодоления негативных сторон современной экономики, и посвящена данная статья.

О МЕТОДАХ КРИТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Анализ научного произведения может быть осуществлен в принципе всего двумя способами.

Первый («фундаментальный») состоит в соотнесении концепции автора с уже существующими в данной науке иными теориями, в показе того общего состояния науки, на фоне которого происходит противостояние «новой» и «старых» концепций, а также в определении авторского вклада в изучение данной проблемы.

Второй способ («локальный») концентрируется непосредственно на анализируемом произведении, оценивая выдвигаемые в нем положения на их доказательность и логическую непротиворечивость.

Поскольку о планировании написан «монблан» научных публикаций, целесообразнее сосредоточиться на локальной критике.

«ПЕРЕЗАГРУЗКА» ЛУЧШЕ «ЗАГРУЗКИ»?

В аннотации к статье ее авторы указывают, что вывод о целесообразности «перезагрузки» планирования был ими сделан с опорой на критический анализ опыта планирования в XX в. в ряде стран Европы и Азии, а также исходя из уроков экономики «реального социализма» (Бузгалин, Колганов, 2016а. С. 63).

Трудно сказать, насколько авторы учитывали объективные «уроки экономики реального социализма», но **они так серьезно оперируют этими уроками, что даже не чувствуют комизма в подобном отношении к системе, за семьдесят лет ни единого дня не функционировавшей в нормальных (неэкстремальных) условиях, как это присуще любой самоорганизуемой экономике!**

Более того, авторы настолько чтут отторгнутый Историей «советский социализм», что отваживаются и сегодня рекомендовать опыт советского планирования экономического развития странам с либеральной организацией экономики.

О том, как изменялось отношение западных экономистов к макроэкономическому планированию, удачно повествует Джон Кей: «Падение Берлинской стены в ноябре

¹ Свои взгляды авторы изложили в итоговой на данный момент статье (см. Бузгалин, Колганов, 2016а); см. также (Бузгалин, Колганов, 2016b; 2016с).

² См. подр.: (Ellman, 1968).

1989 года было определяющим экономическим событием нашей жизни. Это положило конец самому обширному контролируемому эксперименту в истории социальных наук – разделению Германии на две экономические зоны – централизованно-планируемую и рыночную. После сорока лет разрыв в уровне жизни между ними оказался настолько велик, что эксперимент был прекращен. Этот результат противоречит здравому смыслу, который на вопрос – «что будет с экономикой, подчиненной мотиву индивидуальной алчности и контролируемой очень большим числом различных агентов?» – ответит: «там будет хаос». Даже в 1960-е годы, в большинстве стран – развитых и развивающихся – за пределами США считали, что централизованное планирование должно быть в центре их экономического управления. Да и США были обеспокоены тем, что Советский Союз мог бы достичь технологического превосходства» (Kay, 2009). Сегодня, видимо, этот вопрос уже никого не беспокоит.

Отметим, что чисто теоретические прозрения Маркса относительно непосредственно-общественного управления непосредственно-общественным производством пытались реализовать уже в первые послеоктябрьские годы (результат – голод 20-х), позже народнохозяйственное планирование вообще было удостоено звания «исходного и основного отношения социализма», т.е. возведено в высший ранг экономической иерархии – в «главное экономическое преимущество» социализма перед капитализмом (результат – голод 30-х и последующих годов). Но вот парадокс – хотя планирование и охватывало всю национальную экономику, и не спасся ни один ее элемент, который бы не был вставлен винтиком в механизм планирования, все равно дело кончилось полным развалом экономики и пустотой в магазинах. А ведь планированию в СССР ничто (и никто) не мешало. И теперь рекомендовать современным «социально-капиталистическим» экономистам этот метод? По меньшей мере, странно. Отсюда, можно представить, какими «уроками» какой «экономики» будут потчевать нас авторы статьи, претендующей на фундаментальность.

Быть может, Вы спросите, а разве в фиаско народнохозяйственного планирования виновато оно само, а не разрушающие его политико-идеологические процессы? В том-то и дело, что эти политические, идеологические и иные губительные для планирования моменты «вшиты» в его социальную природу, поскольку единственным субъектом макроэкономического планирования на практике может выступить только **государство, – такой «товарищ», который не успокоится, пока не присвоит себе все функции всех экономических субъектов. Да оно и понятно – эффективность макроэкономического планирования определяется тем, стало ли государство единоличным субъектом всех сфер экономики – производства, распределения, обмена и потребления.** Чиновники всегда будут уверять, что только в этом случае обеспечивается оптимальность огосударствленной экономики, а когда им сообщают, что большей монополии на экономическую власть, чем у социалистического государства, в мире не было, то начинают упрекать всех в том, что это они все и мешают достичь государственной экономике небывалых успехов. Да и кто бы отважился «на равных» разговаривать с чиновником, представителем государства, на стороне которого – закон, полиция, суды? Таким равноправным собеседником может быть только свободное (экономически независимое от государства и потому равноправно-оппонирующее ему) общество, которое в этом своем качестве – «свободно-независимо-оппонирующей» стороны – становится для государства непримиримым противником, посягающим, как кажется государству, на его неотъемлемые права на командование обществом и экономикой. Великолепно определил крайности плановой и рыночной экономики D.M. Nuti, сказавший о советской экономике как о «перегруженной планированием», а о британской – как об «истощенной рынком» (Nuti, 1985).

*

Далее авторы уверяют читателя (оставляя в тайне, на чем основаны их заверения), что «в результате (перезагрузки планирования) должны сформироваться адекватные

для новой экономики механизмы планирования..., задающие векторы развития для определенных ограниченных сфер остающейся в целом рыночной экономики. Новые институты планирования предполагают отказ от форм бюрократического централизма и опору на сетевые формы организации субъекта и процесса планирования» (Бузгалин, Колганов, 2016а. С. 63).

Таково концептуальное положение всей статьи, и оно заслуживает подробного рассмотрения.

Итак, при «перезагрузке» института планирования «должны сформироваться адекватные для новой экономики механизмы планирования». Мы обращаем внимание читателя на то, что здесь приведено принципиально важное для понимания критикуемого подхода указание на некую императивность, на ситуацию «долженствования», представленного в этой фразе словом «должны» («в результате *должны* сформироваться...»). Это абстрактное, ничем не обосновываемое и ниоткуда не выводимое, «долженствование» и обнаруживает всю слабость и малодоказательность основания авторской концепции.

О ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВАХ

Действительно, политическая экономия (а авторы рассматриваемой статьи – признанные политэкономы) – единственная социальная наука, способная предъявить причинно-следственную неизбежность последствий институциональных перемен во всей экономике, в данном случае – «перезагрузки» института планирования. Однако авторы предпочитают ограничиться аморфным «должны», – но вот почему «должны» и «кто» (субъекты? обстоятельства? государство?), об этом – ни слова.

Поневоле начинаешь думать, а почему это «должны» не сработало при первичной загрузке института планирования, и почему «должно» сработать теперь, при «перезагрузке»? А если возникнут не адекватные, а – неадекватные механизмы планирования? Кто может гарантировать, что появятся именно «адекватные механизмы планирования»? И что, уже есть подтвержденные практикой критерии «адекватности»?

Блестящий анализ того фактического состояния, в которое выродилось централизованное директивное планирование в советской экономике (в условиях отсутствия рынка и демократии), дал Пол Крейг Робертс, отмечавший: «Западные экономисты полагали, что здесь экономический рост был обеспечен тем, что централизованное планирование контролировало уровень инвестиций... Все эти предположения были ложными. Западные ученые оказались неготовыми к внезапному коллапсу Советского Союза. Их субъект исчез прежде, чем они что-либо поняли»; Робертс отмечает, что многие годы «положительное отношение к централизованному планированию считалось признаком утонченности, ... даже в конце 1989 года Пол Самуэльсон исполнил обязательную оду советской экономике в своем учебнике экономики»; тем не менее, продолжает Робертс, «жалкий доход на душу населения в России отражал факт пустой траты Советским Союзом своих ресурсов на протяжении 75-ти лет»; автор приходит к выводу, что «советские плановики служили, главным образом, в качестве агентов снабжения для предприятий, стремясь дать предприятиям достаточные ресурсы для выполнения плана, но так как система материально-технического снабжения редко могла выполнить эту задачу, то руководители советских предприятий перешли к бартерным соглашениям друг с другом, создавая свое собственное снабжение». И далее Робертс делает теоретически важный вывод, что «советская экономика, как рынок, была организована не иерархически, а полицентрично, в которой централизованные планы были лишь суммированием индивидуальных планов руководителей предприятий»; что касается соотношения плана и рынка, то Робертс приходит к беспощадному выводу – «целью системы централизованного планирования была ликвидация рынка, а не его имитация» (Roberts, 2002).

Здесь не грех и потеоретизировать. Если бы меня спросили, в чем состоит основное различие между «капитализмом» и «социализмом», то я бы ответил – оно аналогично различию между «вынуждены» и «должны». Поясню: капитализм возник как результат *естественноисторического* развития человечества, а там, где общество развивается по экономическим закономерностям, там субъекты *вынуждены* поступать и делать так, как диктуют эти экономические закономерности. Вот откуда берется изумляющая нас социальная эффективность: экономические субъекты действуют *не вопреки, а в соответствии* с экономическими императивами.

Иное дело социализм. С самого начала социализм предполагался – и по возникновению, и по сути, – обществом высокосознательных индивидов. «Революционное сознание», «сознание народа», «руководствуясь чувством долга» и тому подобное – вот это и есть социализм. *Социализм, возникнув вопреки естественноисторическим закономерностям* (по крайней мере, в России, в связи с чем Ленин вынужден был доказывать, как теперь очевидно, недоказуемое, – что предпосылки социализма будут построены в эпоху, следующую за социалистической революцией), мог быть феноменом только *надстройки*. Но если – не базиса, а надстройки, значит, социализм у нас возник как производное не от экономики, а от общественного сознания. Так вот откуда это «должны» – раз социализм порожден сознанием, то тогда – «вы должны быть передовиками», «вы должны быть лучшими», «вы должны быть новаторами» и т.д. Те, кто замешкался с приобретением высокого сознания, – к стенке.

Вот это и есть основное различие между капитализмом и социализмом: при капитализме люди *вынуждены* хорошо и качественно работать, при социализме они *должны* хорошо и качественно работать. Переход от общества «вынужденного поведения» к обществу «должного поведения», это и есть переход от капитализма к «реальному» (советскому) социализму.

Но макроэкономическое планирование – не просто обещание общественно-рационального (и потому – социально-эффективного) использования ограниченных природных ресурсов, оно претендует на нечто большее – на превращение в инструмент *сознательного* регулирования *общественного* производства, т.е. экономики, а с ним – и всего общества. Не случайно, характеризуя категорию «поздний капитализм», авторы специально поясняют – «мы определяем поздний капитализм как этап в развитии капиталистического способа производства, когда его прогресс (технологическое развитие, экономический рост) требует использовать элементы посткапиталистических отношений», и среди этих отношений первым называют «*сознательное* регулирование экономики» (Hazlitt, 1981).

Интересно, кто-то из авторов понимает, что такое «сознательное регулирование экономики»? Производства, еще куда ни шло, но – экономики?

Что означает «сознательное регулирование экономики»? По-настоящему – это предложение перевернуть объективный механизм движения и организации общественного производства, заменив его «сознательным» планированием. В результате такой «перевернутости», пусть в теоретической модели, но надстройка становится базисом, а базис – надстройкой!

Это – отказ от научного экономического мировоззрения, признающего в качестве источника развития общественного производства его объективное самодвижение как результат разрешения внутренних противоречий экономики, отказ от признания приоритета экономического в рамках социального, это – отказ от политико-экономической науки, стоящей на прямо противоположных позициях в вопросе о соотношении экономики и общества.

Невероятно, но на глазах у всех два политэконома «прикончили» экономическую историю общества, а заодно – и политэкономю.

*

В реальности же обещанная сторонниками народнохозяйственного планирования эффективная экономика остается ограниченной только фазой производства. Если

взять для иллюстрации сферу распределения, то оптимизация этой сферы в экономическом аспекте означала бы переход к более справедливому распределению получаемых страной доходов (например, чтобы от продажи нефти доходы не шли только в один карман), – а вот такого экономического изменения планирование обеспечить не может.

ЭКОНОМИКА И ОБЩЕСТВО

Экономика – дитя Природы и Общества. Своей «природной» стороной она независима от общества, своей же «социальной» стороной она подчинена обществу. Эта двойственная сущность экономики обрекает ее на сложнейшую диалектику – она и зависима от общества, и не зависима; она и управляет обществом, и сама им управляется; она и диктует поведение производителей, и сама является результатом их поведения.

Как социальный феномен, экономика наделена худшими человеческими качествами, – она пуглива, мстительна и капризна. Эти три свойства делают ее *непредсказуемой*. Но именно с этой «встроенной» в экономику непредсказуемостью и призвано справиться макроэкономическое планирование. Между тем, такая непредсказуемость и есть *жизнь* экономики, механизм ее движения. Преодоление непредсказуемости просто убьет экономику, останется только угрюмое, внесоциальное Производство.

Однако пугливость, мстительность и капризность экономики объясняются отнюдь не тем, что эти свойства ей присущи, так сказать, изначально, а тем, что это – следствие ограниченности планирования, которое способно охватить только подсистему уже *известных* обществу экономических процессов и факторов. Да и то – известных до *определенного* уровня, т.е. в той мере, в какой трактовки экономических законов и экономических факторов адекватны реальности, и в какой экономическая политика (т.е. – то же планирование) соотносится с этими трактовками. Пример противоречия: весь мир устремился к глобализации, но это не мешает отдельным странам идти в противоположном направлении, к самоизоляции, а их начальству уверять, что это и есть оптимальный стратегический вектор развития национальной экономики. При этом такая самоубийственная экономическая политика всегда находит немало сторонников даже из числа экономистов.

Неизбежные границы познания, отсутствие критериев истинности этого познания, вмешательство множества экономических интересов различных экономических субъектов, неизбывные лоббизм, коррупция и банальное стяжательство, объективные и субъективные противоречия и конкуренция между различными группами участников производства превращают макроэкономическое планирование скорее в декларацию о намерениях, чем в действительный, практически реализуемый акт. Экономика – слишком важная для общества сфера, чтобы позволить управлять ею через макроэкономическое планирование группе лиц, зачастую состоящей из корыстных временщиков, именуемых «госаппаратом».

Несмотря на времена возникающие баталии между учеными относительно совместимости рыночной экономики с централизованным планированием, в западной учебной литературе вопрос о преимуществах рыночной и недостатках плановой экономики решен однозначно: «Хотя существует много различных вариантов построения национальных экономик, имеется всего два доминирующих механизма экономической координации – централизованное планирование и на основе рынка. Вы должны понимать, что это – две противоположные точки зрения о том, как организовать экономику. Основное различие между ними состоит в объеме индивидуальной автономии в рамках двух систем. Чистая плановая экономика – когда один человек или группа лиц контролирует – что производится, а все предприятия работают вместе, изготавливая товары и услуги, которые планируются и распределяются правительством. Такие страны также называют «командной экономикой», потому что все должны следовать конкретным решениям, принятым контролирующим органом. Необходимость такого

рода жесткого планирования – в гарантии, что все необходимое будет произведено, и что все потребности будут удовлетворены. Поскольку потребности большинства общества удовлетворяются в централизованной экономике планоно, то компенсация усилий носит, в первую очередь, моральный характер; большинство активов находятся в собственности государства. Плановые экономики имеют ряд преимуществ. В идеале нет безработицы, потребности всегда будут удовлетворенными потому, что правительство знает, сколько продуктов питания, медикаментов и других товаров необходимо, и оно сможет произвести в достаточном размере для всех. Но достижение этих результатов зависит от группы, которая организует производство и распределение, чтобы точно определить, какие потребители будут нуждаться, и что потребуется для достижения этих целей, и как предвидеть все возможные ситуации. Это означает, что есть много возможностей, чтобы совершить ошибку. В действительности же плановые системы, как правило, страдают большой неэффективностью и не столь успешны, как другие виды экономических систем. Советский Союз является примером страны, которая пыталась установить чистую централизованно-планируемую экономику. Чистая рыночная (капиталистическая) система совершенно свободна от внешнего контроля. Люди сами могут решить, что производить, кому работать и как получить то, что им нужно. Их трудовые усилия вознаграждаются материальными благами, а большинство активов находятся в частной собственности. Этот тип экономики, хотя и может быть порой хаотичным, позволяет людям меняться вместе с условиями рынка, чтобы максимизировать свою прибыль. Несмотря на то, что эта система позволяет избежать многих недостатков плановой экономики, она не свободна от собственных проблем и кризиса. Возможно, что самая большая проблема заключается в том, что бизнес может отказаться от производства товаров, невыгодных для него. Так как не существует никаких правил для обеспечения равенства и справедливости, то рыночная экономика может быть обременена безработицей, и даже те, кто работает, никогда не могут быть уверены в том, что они смогут обеспечить все свои потребности. Несмотря на эти и другие проблемы, с рыночной экономикой приходят многие преимущества, главным из которых являются высокие темпы экономического развития – они не должны ждать разрешения от правительства, прежде чем изменять свою продукцию, а сами компании, находящиеся в рыночной экономике, могут оперативно реагировать на колебания в экономике и потому быть более эффективными, чем в планоно-регулируемой экономике. Кроме того, люди имеют больше свободы и возможностей, чтобы самим устроить рабочие места, которые они хотят, и получить от них прибыль» (*Boundless, 2016*).

Лично меня поражает правдивость характеристики рыночной системы, не утаивающей негативные последствия «неплановой» экономики.

«ШЕПОТ, РОБКОО ДЫХАНИЕ. ТРЕЛИ СОЛОВЬЯ...»

Для характеристики второй половины уже упомянутого фрагмента статьи лучше всего подходит приведенное выше начало известного стихотворения А. Фета. Авторы пишут – в результате возрождения макроэкономического планирования «должны сформироваться адекватные для новой экономики механизмы планирования..., задающие векторы развития для определенных ограниченных сфер остающейся в целом рыночной экономики. Новые институты планирования предполагают отказ от форм бюрократического централизма и опору на сетевые формы организации субъекта и процесса планирования» (*Бузгалин, Колганов, 2016а. С. 63*).

Читаешь эти строки – и восхищаешься, до чего же тонко авторы проводят планирование между «сциллой» реального социализма и «харибдой» позднего капитализма, например, следующей вербальной формулой: механизмы планирования, «задающие векторы развития для определенных ограниченных сфер остающейся в целом рыночной экономики».

Что же скрывается за этой изящной фразой двух политэкономов?

Ничего, кроме желания пообещать невыполнимое. Авторская мысль настолько богата, что даже в переводе на грубый язык реальной экономики ее трудно изложить адекватно, тем более что используются некие «назывные», обезличенные грамматические формы («должны сформироваться», «задающие», «предполагают отказ»).

Но – попробуем: «Механизмы планирования будут задавать векторы развития для определенных ограниченных сфер». Каким образом механизмы планирования будут задавать векторы развития – сие тайна велика есть! Но здесь логический центр – в «векторах развития». Я до сих пор думал, что функция задавать векторы развития может быть закреплена за каким-то институтом власти, но никак не за механизмами планирования. Но придумано – хорошо. Интрига, однако. И опять же: не направления, а – векторы. Так гораздо учнее.

Но самое важное скрывается в следующих словах – «механизмы будут задавать векторы развития для *определенных ограниченных сфер*» [курсив автора].

Что же это за загадочные «определенные ограниченные сферы»? Кем «определенные»? Кем «ограниченные»? И почему не отрасли, а – «сферы»?

А ларчик-то просто открывается: авторы прекрасно понимают, что, несмотря на всякого рода заверения с их стороны, большинство западных экономистов с подозрением посматривают на превосходно аттестуемое авторами планирование, полагая, что реальное планирование немедленно сначала расстроит, а потом и вовсе подорвет рыночную систему страны. Отсюда и недоговоренности, эвфемизмы, коннотации, в надежде с их помощью проскочить узкую нейтральную полосу между рынком и нерынком. Авторы профессионально, если позволительно будет сказать, «темнят», поскольку прекрасно понимают, что «определенные ограниченные сферы» – это та часть рыночной экономики, которая выталкивается из рыночной системы именно посредством планирования; еще точнее – отдается на поедание планированию, а главное – переводимая на иной, **нерыночный** механизм функционирования. И, кстати, эта изящная конструкция («определенные ограниченные сферы») предназначалась не отечественным экономистам, а на экспорт, так как наши экономисты уж точно знают – непредсказуемость живого рынка будет немедленно заменена видимостью предсказуемости, хотя именно макроэкономическое планирование олицетворяет макроэкономический хаос, подтасовку, неисполнение, фальсификацию данных, жизнь ради директивных показателей и всего того невыносимого, что известно только жившим в эпоху всеобщности планирования.

Значительный интерес представляет «стандартный» учебный материал, преподаваемый в американских университетах; так, в университете штата Джорджия (<http://www.gsu.edu/>) о проблеме плана и рынка рассказывается следующим образом. «Существует необходимость ограничения государственного вмешательства в рыночную систему, следовательно, экономика саморегулируется. Правительство ограничено предоставлением определенных общественных благ, таких, как – оборона, правовая система и защита собственности». О планировании говорится более подробно: «Командная экономика (коммунизм) представляет собой систему, в которой работники мотивированы на то, чтобы внести свой вклад в интересах общины, а не работать в интересах собственного дохода. Это – система, где правительство в основном решает, что и сколько производить, как это будет производиться и кто получит товары на основе общественной собственности на все ресурсы, процесс принятия экономических решений – посредством централизованного планирования экономики. Например, все основные решения, касающиеся уровня использования ресурсов, распределения производства и доходов, а также организации производства, определяются центральным планирующим правительством. Стимулы в рамках этой системы, как правило, приводят к неэффективному использованию ресурсов» (<http://www2.gsu.edu/~ecomaa/Lecture3.htm>). Стоит ли удивляться, что выпускники американских университетов настроены весьма скептически относительно необходимости и эффективности макроэкономического планирования.

В рыночной экономике коммерческая тайна выше государственной, в плановой – наоборот. Постепенно пелена таинственности накрывает все народное хозяйство. Первых советских экономистов репрессиями принуждали к сокрытию и фальсификации статистических данных (*Эхо Москвы, 2009*). Затем экономисты сами вошли во вкус, и общество вступило в эпоху «лукавой цифры» (*Селюнин, Ханин, 1987*). Но разоблачение вранья ничуть не повлияло на приближение к правде – прошло почти три десятка лет, а эпоха «лукавой цифры» – продолжается (*Ханин, 2015*).

*

Но именно потому со всей настойчивостью звучит вопрос – кем определенные и кем ограниченные? И хотя авторы указывают на некие безликие «механизмы планирования», сдается, что определять и ограничивать нерыночные сферы будут все те же государственные структуры. С этих позиций становится понятной успокоительная роль окончания всей фразы – «механизмы планирования..., задающие векторы развития для определенных ограниченных сфер остающейся в целом рыночной экономики». Авторы, профессиональные политэкономы, прекрасно понимают, что потихоньку протаскивают «тroyанского коня» по имени «макроекономическое планирование» в пространство современной рыночной экономики и, чтобы успокоить вечно подозревающих неладное экономистов (всегда готовых вместо традиционного клича – «Ганнибал у ворот!» возопить – «Планирование у ворот!»), надеются закамуфлировать реальный риск столкновения планирования с рынком словами – «остающейся в целом рыночной экономики».

Неподражаемо это – «в целом»! Хотя планирование ампутирует у рыночной экономики «определенные ограниченные сферы», профессора предлагают не волноваться и удовлетвориться «остающейся в целом рыночной экономикой».

Хороша эта «в целом» рыночная экономика, из которой, в случае возрождения макроекономического планирования, изымут (можете не сомневаться) основные сферы реальной экономики: конечно же, военно-промышленный комплекс, конечно же – тяжелую индустрию, конечно же, инфраструктуру и, конечно же, инновационный комплекс. А вот уцелевшую мелочь, так и быть, оставим вне планирования и отдадим «на растерзание» рынку. Но, успокаивают нас, не беда: ведь мы имеем дело с «остающейся в целом рыночной экономикой».

А то, что планирование захватит перечисленные, а потом и иные отрасли, можете не сомневаться: если государство (да-да, государство, а не какие-то там мифические «механизмы планирования») начнет осуществлять макроекономическое планирование, то оно всякий раз будет оправдывать неэффективность такого планирования тем, что ему не подчинены еще такие-то заводы и такие-то отрасли, что оно не распоряжается всеми финансами, что ему не хватает полномочий, и так будет канючить до тех пор, пока снова не «огосударстит» ВСЮ экономику! В этом смысле государство, занятое планированием, всегда будет напоминать того, кому постоянно что-то мешает – то мало у него ресурсов, то не хватает финансов, то цены падают, то растут. Словом, как ни планируй, что-то обязательно не учтешь. Возьмите хотя бы нашу современную бюрократию, которая разрушила не только высшую школу, но заодно и все народное хозяйство, – в ее распоряжении уже не менее 70–80% всех производственных мощностей страны. И что мы слышим? – Мало! Мало! Мало! Опять требуют усиления роли государства в экономике, но выше 100% все равно не прыгнешь!

Во всем есть своя логика, и логика государства как единственного реального субъекта макроекономического планирования будет подталкивать его к огосударствлению новых сфер, пока не охватит всю национальную экономику. Единственное «противоядие» этому внутреннему государственному империализму – бесконечная либерализация рыночной экономики и бесконечная борьба с любыми попытками огосударствления национальной экономики.

*

Административно-бюрократический субъективизм макроэкономического планирования особенно проявляется в момент испытания экономики кризисными потрясениями: в рыночной экономике о сокращении расходов думает каждый предприниматель, в нерыночной – только чиновники, так как в огосударствленной экономике, где предприниматели сохранились в основном в телесериалах, антикризисная политика сводится исключительно к сокращению бюджетных расходов. Вот чиновники и решают, какие учреждения закрыть, какие объединить, какие перевести на урезанное финансирование. Внимание, – это решает не экономика, не рынок, не конкуренция, а – ЧИНОВНИК! Вот чем плановая экономика отличается от рыночной!

А что, собственно, государство (бюрократия) забыло в экономике?

Правильно – возможность обогатиться за общественный счет. «Государственная экономика» – это и есть «государственный социализм»: расходы – общие, за счет всего общества, а доходы – одной группе, бюрократии. И других интересов у бюрократии никогда не было, нет и не будет.

Интересный момент – только кризис может заставить бюрократию, для собственного спасения, обратиться к рынку и либерализму, к тому, что ею предавалось анафеме в «тучные годы». Вот фрагменты из поистине удивительного документа Министерства финансов РФ, которое «вдруг» осознало, что численность в стране работников бюджетной сферы превышает аналогичные показатели развитых стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития, что доля казенных учреждений в некоторых регионах доходит до 95% (вот он, «беспредел огосударствления» экономики), что Минфин уже принимал в 2010(!) году федеральный закон № 83, реализация которого должна была приспособить 330 тыс. бюджетных учреждений РФ к работе в рыночных условиях (интересно, откуда бы взялись эти рыночные условия – при ненависти к рынку и предпринимательству?). И Минфин тогда еще предлагал разделить эти учреждения на две группы. Первую группу должны были составить учреждения, способные зарабатывать (а ведь это – рынок!), а вместо работы по смете они стали бы оказывать услуги на основе госзадания (получая субсидии из соответствующих бюджетов), а все доходы от платных услуг оставлять себе (а ведь это – рынок!); притом предполагалось перейти к оказанию госуслуг «на конкурентной основе» (а ведь это – рынок!), фактически отдав часть их в частные руки (а ведь это – рынок!). Неспособные же выйти на рынок окончательно преобразуются в казенные учреждения и остаются в смете государства (а ведь это тоже рынок!). Разделение на указанные группы «завершилось» в середине 2012 г., но этого не заметили ни сама экономика, ни бюджет, ни сами учреждения, так как эксперты отмечали формальный характер реформы: «на места» не были спущены четкие критерии разделения учреждений, в перечнях услуг не было показателей качества, нормативные затраты на оказание услуг определили по принципу «как сейчас», а жестко настаивать на продолжении реформы в 2012 г. Минфин не стал (Воронов и др., 2015). Однако удивительна здесь сама попытка спастись за счет очередной, пусть и замаскированной, но – рыночной реформы! О, как быстро кризис обучает чиновников рыночному мышлению, избавляя от упования на некое «планирование».

О ПЕЧАЛЬНОЙ СУДЬБЕ БЮРОКРАТИИ

Но именно по бюрократии, как это ни выглядит парадоксом, планирование, по уверению авторов, и нанесет смертельный удар – «новые институты планирования предполагают отказ от форм бюрократического централизма и опору на сетевые формы организации субъекта и процесса планирования».

Что ж, сказано сильно и с вдохновением. Но смущает, что сама конструкция фразы какая-то отстраненная, видно, что авторы сами не очень понимают, как это произойдет. Из того, что «новые институты планирования предполагают», понять что-то ре-

шительно невозможно: то ли это предположение – результат новых институтов планирования, то ли их следствие? И что же они «предполагают»? Ни много ни мало, как отказ от форм бюрократического централизма! Кто должен отказаться, почему, добровольно или насильственно, это вообще какая-то мистика. Не надо иллюзий, – хорошо устроившегося бюрократа переделать невозможно. Так что таинственные причины, по которым новым институтам планирования якобы предстоит стать могильщиками «бюрократического централизма», остаются на совести авторов статьи. Апелляция же их «к сетевым формам организации субъекта и процесса планирования» окончательно препятствует пониманию того, о чем толкуют авторы.

КАК ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ РЕАНИМИРОВАТЬ ПЛАНИРОВАНИЕ

Авторы, конечно, озабочены возрождением именно *макроэкономического* планирования, ибо все «домакроэкономические» планирования их вообще мало занимают. Они отмечают, что сегодня термин «планирование» стал одновременно применяться и для обозначения экономики «реального социализма» («плановая экономика»), и социально-экономических прогнозов, которые разрабатываются во всех развитых странах.

Но ведь это – два совершенно различных вида планирования: советское планирование было *директивным, административным*, а в рыночно-развитых странах – *ориентирующим, подсказывающим*. Это – такая же разница, как между «приказом» и «советом». Приказ выполняют, *не думая*, а современное креативное производство требует, чтобы участники производства *думали*. Впрочем, примитивной экономике планирование всегда милее и приятнее, ибо это – бюрократический и необременительный стиль управления народным хозяйством.

Но сколько же мы будем наступать на одни и те же грабли? Что ходить-то далеко – наши уважаемые профессора могли бы на себе прочувствовать последствия планирования, отданного в руки вузовской бюрократии (а больше отдавать некому), ежедневно выполняя бессмысленные распоряжения по методическому обеспечению учебного процесса. А чем, в случае макроэкономического планирования, производственный процесс будет отличаться от учебного?

ВОЕННО-ЛИРИЧЕСКИЕ ОТСТУПЛЕНИЯ

Макроэкономическое планирование, говоря высоким языком политической экономики, это высшая ступень *организационного* обобществления производства, оно жестко «стягивает» все отрасли, секторы и сферы народного хозяйства в единое целое, вынуждая их «шагать в ногу». Да и то сказать, какой смысл в макроэкономическом планировании, если отрасли будут шагать «вразнобой»? Скажем, вы планируете определенный объем урожая пшеницы, и – пошло-поехало: под этот объем нужен такой-то парк техники для уборки, переработки, сортировки, перевозки, хранения и т.д. Естественно, что все секторы двинулись к планируемым показателям – выпуск и ремонт техники, резервирование горючего и прочее. Правда, у многих частных предприятий могут быть свои планы действий. Тогда они идут отдельной (для планирования – «пятой») колонной.

Что же делать с этой пятой колонной? Для по-настоящему плановой экономики (той, что авторы почтительно именуют «реальным социализмом») такого вопроса нет – все предприятия становятся государственными, и в этом качестве «тянут ногу» не хуже солдат на церемониальном параде.

А вот если план провалился (скажем, из-за непогоды), то тут – или план корректировать под реальность, или реальность «обкорнать» под план. Конечно, у бюрократии всегда виновата в провале плана – реальность, поэтому чиновник всякий раз будет за то, чтобы подогнать реальность под план. А для этого требуется «всего-то» превратить уцелевшие частные предприятия – в государственные. После чего до «реального социализма» церемониальным шагом рукой подать.

*

Между прямым («приказным») и индикативным («советующим») планированием есть принципиальное отличие, которое можно проиллюстрировать на нестандартном примере. Известно, что древние армии представляли собой огромные людские массивы, где отдельного воина невозможно было даже различить. Таковы, например, древнегреческая фаланга и древнеримский легион: ошетилившийся копьями и щитами фронт без флангов. И с тех пор армии бесконечно дробились, пока военная единица не достигла естественного предела – отдельного солдата. Начиная с англо-бурской войны, самостоятельные инициативные воины стали главным «конкурентным» преимуществом любой армии.

Нечто подобное можно сказать и об «экономической армии» – самостоятельно охотящиеся за прибылью предприятия оказались эффективнее, чем предприятия, шагающие колонной к предписанной планом цели, которая чаще всего сливается с горизонтом.

Рыночная экономика, ежедневно вырастающая из конкуренции инициативных предпринимателей, никогда не будет маршировать колонной. Именно поэтому директивное планирование и рыночная экономика несовместимы (*Sidhartha & Surojit Gupta, 2015; Rao, 2007*). Но именно поэтому советовать либеральной рыночной экономике перенимать опыт «реального социализма» – довольно странное занятие. Мне вообще кажется, что трагическая история российской экономики предопределила драматическую специализацию российских экономистов – исходя из пережитого опыта планового разрушения экономики, советовать мировому экономическому сообществу то, что *не надо* делать.

Но есть еще один момент, который образует невидимое преимущество рыночной экономики перед плановой, – конечно, удачный план многократно увеличивает выигрыш благодаря плановой концентрации усилий множества предприятий. Но если план провалился, то это многократно усиливает проигрыш шагающих колонной предприятий, тогда как самостоятельно бредущие предприятия всегда имеют шанс спастись в одиночку. По этому поводу Рандольф Холкомб пишет: «Смит пришел к выводу, что свободные рынки, защита прав частной собственности и минимальное государственное присутствие в экономике приведут к процветанию экономики. Другими словами, экономическая свобода ведет к экономическому росту. Выводы Смита не были общепринятыми среди экономистов до двадцатого века, когда развитие событий ... склонило экономистов выступать за централизованное планирование и государственный контроль как лучший способ достижения процветания... В 30-х годах (Кейнс) уже доказывал, что современная экономика нуждается в активной государственной политике, чтобы управлять и поддерживать процветание»; вывод автора таков: «экономическая свобода ведет к экономическому росту даже там, где страны имеют ограниченные политические свободы. Обратное не верно: политическая свобода, без экономической свободы, не приносит роста» (*Holcombe, 1998*).

МЕЛКИЕ ОГОВОРКИ – КРУПНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ?

Авторы статьи хвалят деголлевскую Францию за то, что она «использовала индикативные планы и активную промышленную политику для укрепления своей национальной мощи», а дальше «случайно» передергивают – «Для нас этот опыт интересен, прежде всего, тем, что показывает возможность соединить планирование с а) мощным национальным модернизационным рывком, б) политической демократией и в) социально ориентированным развитием» (*Бузгалин, Колганов, 2016а. С. 65*). Но, позвольте: хвалят за «индикативные планы», а подсовывают-то директивное планирование, – что же это делается?

И такая подмена идет по всей статье: похваливая послевоенную Японию и Южную Корею за индикативное планирование, авторы всюду незаметно используют термин «планирование», как бы невзначай опуская принципиально важное уточнение – «ин-

дикативное». Более того, если верить авторам, то даже то самое «индикативное планирование» все равно завершилось печально – «отказом от широкого использования методов косвенного регулирования и индикативного планирования» (Бузгалин, Колганов, 2016а. С. 65). Вот те на!

Дальше авторы объясняют причины такого отказа, но объяснить-то можно что угодно, тогда как в науке принимаются только те объяснения, которые встроены в механизм действия доказанных закономерностей. А здесь опыт одной страны «опровергает» опыт другой страны, что превращает единую экономическую науку в диковинный набор историй развития разных национальных экономик.

Общий вывод статьи таков – «глобализация и развитие новых технологий не приводят к отмене государственного регулирования, а создают новые запросы и возможности для участия государства в экономике». Итак, «все смешалось в доме Облонских» – народнохозяйственное планирование, индикативное планирование, государственное регулирование. И вот, обзрев все, что можно, авторы заключают: «В таких условиях и большая часть граждан РФ, и ее государственно-бюрократический аппарат, и часть несырьевого производственного бизнеса объективно заинтересованы в более активном государственном селективном регулировании и индикативном планировании» (Бузгалин, Колганов, 2016а. С. 66). Да куда же еще «более активном»?

А мы, в свою очередь, можем сообщить авторам, чем закончится эта «объективная заинтересованность большей части граждан РФ» – уничтожением последних остатков рыночности в виде свободной конкуренции. Или авторы не знают, как люто ненавидит наша бюрократия мелкий бизнес? А с крупным расправились по-другому – все наши «олигархи», удачные «банки», устойчивые «предприятия» являются таковыми... по назначению. Да, вот что значит пустить государство в экономику – всюду «назначенцы» да «порученцы». Эх, господа профессора, можно, конечно, любить планирование, но не за счет же экономики!

Не тут-то было. «О необходимости более активного государственного регулирования в России, в частности, проведения промышленной политики, говорят в своих публикациях многие отечественные авторы» (Бузгалин, Колганов, 2016а. С. 66, сноска 9). Да-да, мы это слышим уже последние сто лет!

Тем не менее, *государство ничего другого, кроме того, что оно делало на протяжении семидесяти (!) лет советской власти, в эпоху своего абсолютного всевластия и абсолютной безнаказанности, когда полностью разрушила свою историческую добычу – российскую экономику, иное сотворить не в состоянии.*

Этого не понимают (или не видят) только профессора от экономики.

*

Есть еще одно соображение. Любая бюрократическая система, в том числе и «плановая», строится по иерархическому принципу и, в конце концов, замыкается на Верховной Бюрократической Инстанции. Тем-то и порочен бюрократизм, особенно в авторитарных режимах, что рано или поздно все сводится к мыслям, указаниям и действиям одной этой Инстанции. Все эти годы политика советского государства, всех государственных институтов, хозяйственных управлений, любого начальства, даже жизнь одного человека – прямо зависели от Верховной Бюрократической Инстанции. И «эффективность» такого единоначалия была доказана каждым из семидесяти лет советской эпохи. Как же можно вновь и вновь предлагать полтора сотням миллионов человек жить по «инстанционному» указанию? Разве Инстанция не может ошибаться? И нам ли не знать, как построенная таким иерархическим образом система буквально за несколько лет способна разрушить экономику целой страны! И какого эффективного макроэкономического планирования ждать в этих условиях, разве что амбициозные проекты за счет ослабления всей экономики?

Все надежды А. Бузгалин и А. Колганов связывают с «селективным (избирательным и ограниченным по методам и сферам применения) планированием». Неправда здесь

закljučается в «нейтральной» интонации двух слов – «избирательным» и «ограниченным» (к тому же спрятанных в скобках), – кто будет «избирать» и «ограничивать»? Кто тот герой, который «даст по рукам» всеядному государству? *Это может сделать только независимое от государства общество, а независимым от государства обществом является общество, живущее за счет собственной, частной, предпринимательской активности*³.

В своей статье А. Бузгалин и А. Колганов сулят неосуществимое: якобы селективное планирование имеет «системное качество – определение обществом и утверждение государством на некий период четко зафиксированных целей и основных «правил игры» в области косвенного (для частного сектора) и прямого (для общественного сектора) регулирования части национальной экономики, на которую оно распространяется».

Замечательная туманность: «определение обществом и утверждение государством». Что такое «определение обществом»? Хотите правды? Тогда эта формула должна быть монистически преобразована – «определенное и утвержденное государством».

Дальше – снова туман: прямые правила игры для огосударствленной части национальной экономики, и косвенные – для частного сектора. Идиллия! Но реальность будет совсем другой – государство недолго станет маяться косвенными методами в частном секторе, а очень быстро перейдет к прямым. И такие парения в облаках – на протяжении всей статьи, судите сами: «Важно, что такое планирование осуществляется в остающейся преимущественно рыночно-капиталистической, базирующейся главным образом на частной собственности, экономике и ограничено по масштабу, целям (они ограничены исключительно задачами реформирования капитализма) и кругу средств воздействия (в сфере частного бизнеса они остаются косвенными)» (Бузгалин, Колганов, 2016а. С. 67). Так я в это и поверил, имея перед глазами не листки статьи двух авторов, а десятилетия беспощадной директивности.

Между тем, альтернативная позиция западного экономического сообщества гораздо жизнеспособнее – излагаемая авторами, она сводится к следующему: «производство должно быть частным, а его параметры – формироваться “невидимой рукой” рынка; дело государства – лишь некоторое перераспределение ресурсов с целью обеспечить большую социальную справедливость» (Бузгалин, Колганов, 2016а. С. 68). Вот это гораздо жизненнее, нежели интеллигентные конструкции авторов рассматриваемой статьи.

Поддержкой у авторов пользуется позиция В.М. Полтеровича, предлагающего следующие принципы системы «интерактивного» планирования: планы формируются в процессе диалога федеральных и региональных администраций; выполнение планов достигается за счет не административного принуждения, а рыночных стимулов и в рамках рыночных механизмов; государство играет роль координатора не только на стадиях отбора и реализации проектов, но и на стадии их инициации.

Ну, что тут скажешь? На протяжении всей российской истории не было случая, чтобы на равноправных началах состоялся диалог федеральных и региональных учреждений (однажды только он случился, и то – в виде встречи московской и новгородской рати, лет пятьсот назад); какое-то фантастическое предположение о том, что «выполнение планов достигается за счет не административного принуждения, а рыночных

³ Следует отметить, что и в западной экономической литературе изредка встречаются сторонники компромисса «плана и рынка», например: «Многие из успешных стран, управляемых рыночной экономикой, используют метод, называемый «рынок, соответствующий требованиям планирования»; имеется в виду система, в которой планирование и нормативные акты направлены на оказание помощи рынку в более эффективной реализации его потенциала. Рынок, соответствующий требованиям планирования, включает следующие сознательные преобразования – изменения в балансе экономической активности во всех секторах; модернизацию экономической деятельности внутри и между секторами; продвижение новых направлений экономической деятельности в секторах; свертывание некокурентоспособных областей, которые не имеют возможности быть обновлены и восстановлены в приемлемой конкурентоспособности» (Sutton, 1996).

стимулов и в рамках рыночных механизмов», – неужели не понятно, что выполнение *планов* всегда обеспечивается *административным принуждением*? Особенно забавляет почтительное – «государство играет роль координатора не только на стадиях отбора и реализации проектов, но и на стадии их инициации», – да оно будет играть все роли на всех стадиях, неужели и это неясно⁴?

*

Среди глубоких сентенций, присутствующих в критикуемой статье, особое внимание привлекает следующий пассаж – «Мы далее предложим "правила игры", которые способствуют формированию отношений сознательного регулирования пропорций и других параметров процесса производства (на языке классической политэкономии – воспроизводства), что, в свою очередь, выведет их из-под власти отношений рыночно-капиталистического саморегулирования» (Бузгалин, Колганов, 2016а. С. 68). Не знаю, чем авторам не угодили отношения «рыночно-капиталистического саморегулирования», но интереснее другое: 169 лет назад Маркс разбирал работу г-на Прудона «Философия нищеты» и в своем знаменитом ответе («Нищета философии») особенно ополчился на Прудона за его неожиданную для экономиста фразу – «я *предложу* другим людям, моим сотрудникам по различным родам деятельности, уступить мне часть производимых ими продуктов в обмен на продукт, производимый мной».

Маркс был взбешен этой фразой потому, что с научной точки зрения общественное разделение труда следовало трактовать только как естественноисторическую форму организации общественного производства, а не как результат инициативного предложения г-на Прудона («я *предложу* другим людям»). Нечто подобное проделывают и наши авторы («Мы далее предложим»), – а если забудут и не предложат?

Макроэкономическое планирование, если оно когда-нибудь и состоится, должно *вырасти* из естественноисторических условий производства и тем обрести объективную природу, а не из «правил», предложенных в статье. Экономическая история не сводится к реализации конструкций, предлагаемых в монографии или статье (кроме разве столь приглянувшегося нашим авторам «реального социализма»), ибо такая реализация и есть «экономический идеализм».

*

Если бы «реальный социализм» не продемонстрировал «достижения» в сфере планирования, то, пожалуй, отношение к планированию рыночно-развитых стран было бы помягче. Но после масштабного исторического опыта развала советской экономики с помощью такой «дубины», как макроэкономическое планирование, желающих еще раз поэкспериментировать с этой дубиной не найдется (включая, надеюсь, и нашу страну).

И последнее. Планировать производство, технологии, инновации – можно. Но **экономика – не производство**. Экономика – это система **общественного** производства, вырастающая из **общественного** разделения труда, которое требует не столько общественной координации затрат этого труда, сколько **соизмерения результатов каче-**

⁴ Об итогах реальной попытки осуществить народнохозяйственное планирование в индийской экономике, которую характеризуют как смешанную экономику, ярко повествует Говинда Рао, директор индийского Национального института государственных финансов и политики: «Как ни странно, планирование в экономике смешанной структуры всегда было приключением, чреватом риском утраты реализма. Учитывая значительное присутствие частного сектора, эффективное осуществление физического и финансового контроля, планирование, даже в пору своего расцвета, было вызовом... Опыт планирования в течение более полувека показывает, что разработка плана на бумаге никогда не была воплощена в его реализации. Проекты для финансирования отбирались более по политическим соображениям, чем по строгому анализу их затрат и выгод. Давление для включения проектов в рамках плана часто приводило к завышению требуемых ресурсов. Неспособность финансировать проекты, включенные в план, приводит со временем к перерасходу средств. Большое число проектов по политическим причинам и невозможность их финансирования оставляют большие обязательства и гораздо меньше гибкости в последующих планах. Механизм планирования в Индии придал сегментированный вид бюджетному процессу. Различие между планом и планом без бюджета не только изменило целостное представление о требованиях к инфраструктуре и предоставлении общественных услуг, но и привело к серьезным искажениям в государственных расходах. Увлечение увеличением размера плана привело к полному пренебрежению его финансовым обслуживанием» (Рао, 2007).

ственно различных видов труда. А это можно сделать только через приведение их к единому выражению, имя которому – **стоимость**. Поэтому **планировать экономику – значит планировать стоимость**. А такое планирование практически неосуществимо, так как стоимость порождается непредсказуемой конкуренцией независимых, самостоятельных, неогосударствленных производителей и потребителей. Словом, или планирование – и тогда отказ от экономики, или отказ от планирования, и тогда – возвращение экономики. Таким образом, рассмотренная статья фактически расправляется не только с политэкономией, но и со стоимостью. Впрочем, ни политэкономии, ни стоимости такое испытывать не впервой.

Когда-то Маркс буквально одним словом определил суть государства – это налоги.

Другое, не менее сущностное высказывание, принадлежит Ленину: государство есть машина подавления одного класса другим.

Вебер внес исключительно важное дополнение: государство – это институт легитимизированного насилия.

Теперь, после рассмотрения проблематики, навеянной критикуемой статьей, к трем названным определениям можно добавить: государство – это макроэкономическое планирование. И в этом своем качестве оно крайне противоречиво сказывается на эффективности национальной экономики в эпоху ее рыночной глобализации.

ЛИТЕРАТУРА

Бузгалин А., Колганов А. (2016а). Планирование: потенциал и роль в рыночной экономике XXI века // *Вопросы экономики*, № 1, с. 63–80.

Бузгалин А., Колганов А. (2016b). Возрождение планирования: уроки истории (политико-экономический дискурс) // *Проблемы теории и практики*, № 1, с. 8–21.

Бузгалин А., Колганов А. (2016с). Теория планомерности и задачи развития селективного планирования в рыночной экономике // *Вопросы политической экономики*, № 1, с. 21–43.

Воронов А., Черных А., Вислогузов В., Бутрин Д., Хамраев В. (2015). Укрупнять и увольнять // *Коммерсантъ*, 23 апреля (<http://www.kommersant.ru/doc/2714631>).

Селюнин В., Ханин Г.И. (1987). Лукавая цифра // *Новый мир*, № 2, с. 181–201.

Ханин Г.И. (2015). Лукавая цифра против экономики России // *Идеи и идеалы*, т. 2, № 1 (23), с. 151–153.

Эхо Москвы (2009). Именем Сталина. Репрессированная статистика, 31 октября (<http://echo.msk.ru/programs/staliname/630084-echo/>).

Boundless (2016). Differences Between Centrally Planned and Market Economies // *Boundless Economics*, 26 May (retrieved 20 June 2016 from <https://www.boundless.com/economics/textbooks/boundless-economics-textbook/principles-of-economics-1/basic-economic-questions-42/differences-between-centrally-planned-and-market-economies-155-12253/>).

Ellman M. (1968). Lessons of the Soviet Economic Reform // *The Socialist Register*, pp. 23–53 (<http://socialistregister.com/index.php/srv/article/viewFile/5269/2170>).

Hazlitt H. (1981). Planning vs. The Free Market // *FEE – Foundation for Economic Education*, 01 May (<https://fee.org/articles/planning-vs-the-free-market/>).

Holcombe R.G. (1998). Economic Freedom and Economic Growth // *FEE – Foundation for Economic Education*, 01 February (<https://fee.org/articles/economic-freedom-and-economic-growth/>).

Kay J. (2009). The Rationale of the Market Economy: a European Perspective // *Capitalism and Society*, 02 June (<http://www.johnkay.com/2009/06/02/the-rationale-of-the-market-economy-a-european-perspective>).

Nuti D.M. (1985). Economic Planning in Market Economies: Scope, Instruments, Institutions / *Paper presented at the Conference "Towards New Foundations for Socialist Policies in Britain"*, organized by the Cambridge Journal of Economics in Cambridge, 26–29 June.

Rao M.G. (2007). Planning in a market economy // *RediffIndia Abroad*, 04 July (<http://www.rediff.com/money/2007/jul/04guest.htm>).

Roberts P.C. (2002). My Time with Soviet Economics // *The Independent Review*, vol. VII, no. 2, pp. 259–264 (https://www.independent.org/pdf/tir/tir_07_2_roberts.pdf).

Sidhartha & Surojit Gupta (2015). 'Five year plans not possible in market economy': Panagariya // *The Times of India*, TNN, 30 December (<http://timesofindia.india-times.com/india/Five-year-plans-not-possible-in-market-economy-Panagariya/article-show/50378094.cms>).

Sutton P. (1996). Transformed market conforming planning // *Research and Strategy for Transition Initiation Inc.*, 3 December (<http://www.green-innovations.asn.au/tmcp.htm>).

Tinbergen J. (1968). Western Europe / In: *International Encyclopedia of the Social Sciences. The Columbia Encyclopedia* (http://www.encyclopedia.com/topic/economic_planning.aspx#1).

REFERENCES

Buzgalin A. and Kolganov A. (2016a). Planning: its potential and role in the market economy of XXI century. *Voprosy ekonomiki*, no. 1, pp. 63–80. (In Russian.)

Buzgalin A. and Kolganov A. (2016b). The revival of planning: the lessons of history (political and economic discourse). *Issues of theory and practice [Problemy teorii i praktiki]*, no. 1, pp. 8–21. (In Russian.)

Buzgalin A. and Kolganov A. (2016c). The theory of planning and objectives of selective planning development in the market economy. *Issues of Political Economy*, no. 1, pp. 21–43. (In Russian.)

Echo of Moscow (2009). In the name of Stalin. Repressed statistics, 31 October (<http://echo.msk.ru/programs/staliname/630084-echo/>). (In Russian.)

Khanin G.I. (2015). A crafty figure against the Russian economy. *Ideas and ideals [Idei i idealy]*, vol. 2, no. 1 (23), pp. 151–153. (In Russian.)

Selyunin V. and Khanin G.I. (1987). A crafty fugure. *New world [Novyi mir]*, no. 2, pp. 181–201. (In Russian.)

Voronov A., Chernykh A., Visloguzov V., Butrin D. and Khamraev V. (2015). To consolidate and to dismiss. *Kommersant*, 23 April (<http://www.kommersant.ru/doc/2714631>). (In Russian.)

Boundless (2016). Differences Between Centrally Planned and Market Economies. *Boundless Economics*, 26 May (retrieved 20 June 2016 from <https://www.boundless.com/economics/textbooks/boundless-economics-textbook/principles-of-economics-1/basic-economic-questions-42/differences-between-centrally-planned-and-market-economies-155-12253/>).

Ellman M. (1968). Lessons of the Soviet Economic Reform. *The Socialist Register*, pp. 23–53 (<http://socialistregister.com/index.php/srv/article/viewFile/5269/2170>).

Hazlitt H. (1981). Planning vs. The Free Market // *FEE – Foundation for Economic Education*, 01 May (<https://fee.org/articles/planning-vs-the-free-market/>).

Holcombe R.G. (1998). Economic Freedom and Economic Growth. *FEE – Foundation for Economic Education*, 01 February (<https://fee.org/articles/economic-freedom-and-economic-growth/>).

Kay J. (2009). The Rationale of the Market Economy: a European Perspective. *Capitalism and Society*, 02 June (<http://www.johnkay.com/2009/06/02/the-rationale-of-the-market-economy-a-european-perspective>).

Nuti D.M. (1985). Economic Planning in Market Economies: Scope, Instruments, Institutions / *Paper presented at the Conference "Towards New Foundations for Socialist Policies in Britain"*, organized by the Cambridge Journal of Economics in Cambridge, 26–29 June.

Rao M.G. (2007). Planning in a market economy. *Rediff India Abroad*, 04 July (<http://www.rediff.com/money/2007/jul/04guest.htm>).

Roberts P.C. (2002). My Time with Soviet Economics. *The Independent Review*, vol. VII, no. 2, pp. 259–264 (https://www.independent.org/pdf/tir/tir_07_2_roberts.pdf).

Sidhartha & Surojit Gupta (2015). 'Five year plans not possible in market economy': Panagariya. *The Times of India*, TNN, 30 December (<http://timesofindia.india-times.com/india/Five-year-plans-not-possible-in-market-economy-Panagariya/article-show/50378094.cms>).

Sutton P. (1996). Transformed market conforming planning. *Research and Strategy for Transition Initiation Inc.*, 3 December (<http://www.green-innovations.asn.au/tmcp.htm>).

Tinbergen J. (1968). Western Europe / *In: International Encyclopedia of the Social Sciences. The Columbia Encyclopedia* (http://www.encyclopedia.com/topic/economic_planning.aspx#1).

ПО СЛЕДАМ «ВЕЛИКОГО ПОБЕГА» А. ДИТОНА

Р.М. НУРЕЕВ,

доктор экономических наук, профессор,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
ординарный профессор НИУ ВШЭ,
г. Москва, Россия,
e-mail: nureev50@gmail.com

Статья посвящена попытке развивающихся стран убежать из мира бедности и нищеты, которая началась после Второй мировой войны. В работе «The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality» (2013) А. Дитон отмечает, что за последние 250 лет человечество совершило мощный рывок в развитии здравоохранения и повышении благосостояния людей. И хотя это не снизило, а нередко и увеличило разрыв между развитыми и развивающимися странами, последние, по мнению Дитона, имеют все шансы вырваться из порочного круга болезней и нищеты. Во всяком случае, мощный рывок сделали две самые крупные страны – Китай и Индия, добившиеся реальных успехов на этом пути. Не всем странам удалось достичь столь значительных успехов. Однако их продвижение вперед зависит прежде всего от их собственных усилий. Поэтому автор считает, что добиваться этого следует не финансовой помощью бедным странам, а ликвидацией таможенных барьеров, разрешением на въезд трудовым мигрантам и созданием лекарств от тропических болезней, торговля которыми не приносит особой прибыли фармацевтическим компаниям.

Проблема неравенства доходов и потребления занимает важное место в творчестве Нобелевского лауреата по экономике 2015 г. А. Дитона. А. Дитон в монографиях «Understanding Consumption» (1992) и «The Analysis of House hold Surveys: A Microeconomic Approach to Development Policy» (1997) поставил перед собой задачу рассмотреть зависимость между совокупными расходами экономических агентов и питательными свойствами потребляемых ими продуктов и оценить, насколько эффективно тратят бедные, богатые и представители среднего класса свои денежные средства с тем, чтобы покрыть свою потребность в калориях, необходимых для жизнедеятельности.

В работе «Data and Dogma: The Great Indian Poverty Debate» (2005) Анжус Дитон доказывает важность независимых статистических исследований для трезвой оценки успешности экономических реформ в стране – в частности, мер по борьбе с бедностью. В Индии, где количество бедных исчисляется сотнями миллионов, правительство увлечено чрезмерно оптимистичными статистическими отчетами, из которых следует, что власти эффективно решают эту проблему. Автор пишет о серьезном конфликте между правительственными данными и цифрами сторонних исследователей. А. Дитон считает, что официальная информация искажает экономическую картину и дает ложные стимулы политикам.

А. Дитон прославился в 2010 г. благодаря исследованию, проведенному совместно с американским психологом Даниелом Каннеманом («High Income

Improves Evaluation of Live but Not Emotional Well-Being», 2010). Опросив 450 тысяч американцев, они получили очень интересный результат: чтобы человек спокойно переносил различного рода жизненные неурядицы, он должен зарабатывать не менее 75 тысяч долларов в год, или 6250 долларов в месяц. Если доход меньше, то неприятности воспринимаются более эмоционально. Однако при дальнейшем росте благосостояния степень удовлетворенности жизнью не меняется. Большие деньги счастья уже не добавляют.

Ключевые слова: экономический рост; неравенство доходов; эффективность потребления; здоровье и богатство

IN THE FOOTSTEPS OF «THE GREAT ESCAPE» BY A. DEATON

Rustem NUREEV,

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Economics,
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

The article is devoted to developing countries trying to escape from the world of poverty and misery, which began after the Second World War. In the work «The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality» (2013) A. Deaton notes that over the past 250 years, mankind has made great strides in the development of public health and welfare of people. Although it did not reduced, and often widened the gap between developed and developing countries, the latter, according to Deaton, have all chances to break the cycle of disease and poverty. Anyway, two largest countries – China and India made the great strides and achieved real progress on this path. Not all countries have managed to achieve such significant success. However, their progress depends primarily on their own efforts. Therefore, the author believes that it is not financial aid to poor countries which guarantees success, but elimination of customs obstacles, entry/residence permits for migrant workers, and creation of tropical medicines, which do not bring back high profit to pharmaceutical companies.

The problem of income inequality and consumption is one of the main focuses for the Nobel laureate in economics in 2015 A. Deaton. In his monographs «Understanding Consumption» (1992) and «The Analysis of Household Surveys: A Microeconomic Approach to Development Policy» (1997), A. Deaton examines the relationship between the total expenditure of economic agents and the nutritional value of foods consumed, to evaluate how effectively the poor, the rich and the middle class spend their budgets in order to cover their need for calories necessary for life.

In Deaton's work «Data and Dogma: The Great Indian Poverty Debate» (2005) the author emphasizes the importance of independent statistical research for a sober assessment of the success of economic reforms in the country – in particular, measures to combat poverty. In India, where the number of poor is in the hundreds of millions, the government is excessively optimistic suggesting in its official reports that the authorities effectively solve this problem.

A. Deaton became famous in 2010 thanks to his study conducted in cooperation with the American psychologist Daniel Kahneman, «High Income Improves Evaluation of Live but Not Emotional Well-Being» (2010). Scientists have wondered, «How much people need for happiness?». Having interviewed 450 thousand Americans, they received a very interesting result: for a man to safely endure various kinds of life troubles, at least \$75 000 a year is a

sufficient level of earnings. If the income level is lower, then the troubles are perceived more emotionally. However, with further increase of welfare, level of satisfaction with life does not change. Big money do not add happiness.

Keywords: *economic growth; income inequality; the effectiveness of consumption; health and wealth*

JEL: *D31, E21, J17, I14, I32, I39, N37*

1. Предпосылки концепции

Распад и крушение колониальной системы, подъем национально-освободительного движения в афро-азиатских странах сделали феномен развития предметом самостоятельного исследования. Однако на первом этапе авторы уделяли гораздо больше внимания исследованию факторов, препятствующих развитию. Так возникли теории порочного круга нищеты. Для них была характерна абсолютизация какого-либо одного фактора, препятствующего развитию (демографический взрыв, недостаток капитала, неблагоприятные природные условия, неразвитость человеческого фактора и др.). Изучение кейнсианских, неоклассических и институциональных моделей показало органическую взаимосвязь факторов, препятствующих экономическому развитию (подробнее см.: Нуреев, 2015).

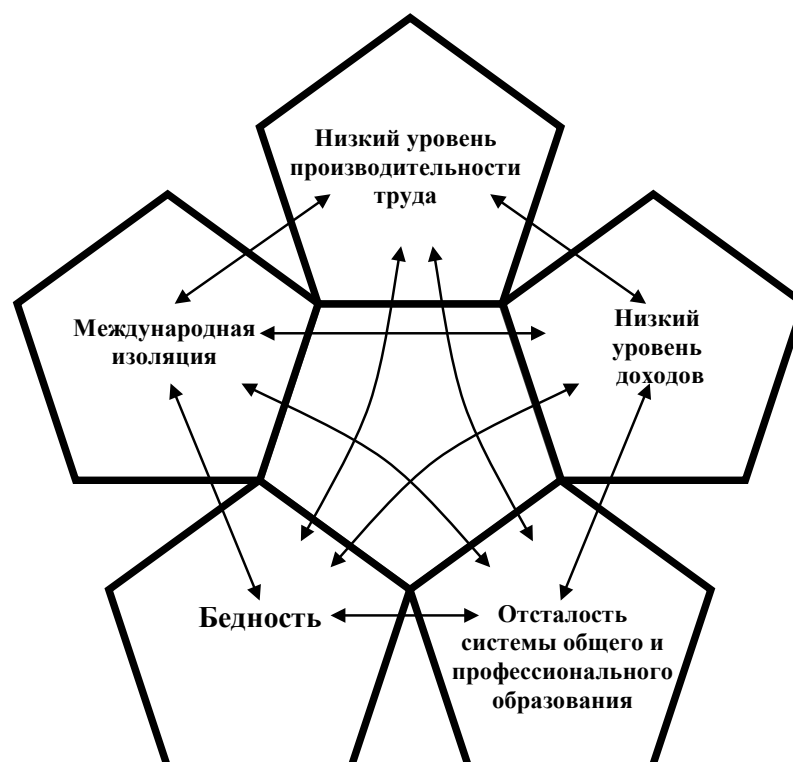


Рис. 1. Ловушки недоразвития

Это наглядно видно, если проанализировать ловушки развития (см. рис. 1)¹. Низкий уровень производительности труда, с одной стороны, предопределяет невысокий

¹ Идея изображения ловушек развития в виде взаимосвязанного набора порочных кругов принадлежит Р. Чемберсу (Chambers, 1983. P. 112). Однако мы не можем согласиться с предложенным им набором взаимосвязанных факторов (таких как физическая слабость, ранимость, немощность и т.д.).

уровень доходов, а с другой стороны – является его следствием. Он в значительной мере предопределен отсталой системой общего и профессионального образования, которая в свою очередь не может развиваться из-за низкого уровня доходов и т.д. Важно, что каждый из лимитирующих факторов является следствием и предпосылкой не одного, а целого ряда других ограничений (Тодаро, 1997).

Обратим внимание лишь на то, что все эти факторы препятствуют вхождению развивающихся стран в качестве равноправных партнеров в современное мировое сообщество. Более того, они являлись причиной международной изоляции и усиления дуализма не только внутри страны, но и на международной арене.

Кейнсианский подход к проблемам роста оказался ограниченным потому, что акцентировал внимание лишь на вопросах эффективного использования ресурсов и технологии. Критика кейнсианцев со стороны неоклассиков наглядно продемонстрировала, что преодоление отсталости не сводится только к проблемам роста, а включает в себя более широкий спектр проблем развития. Заслугой неоклассиков было стремление показать, что развитие есть одновременный процесс роста и существенных сопутствующих изменений, способствующих превращению одного качества (традиционная экономика) в другое (современная экономика). Это развитие ускоряется, когда создана конкурентная среда, стимулирующая развитие внутренних рынков.

Однако неоклассикам, как и кейнсианцам, был присущ тот недостаток, что они были неспособны осознать органическую неприменимость к «третьему миру» реалий развитого общества (и соответствующего понятийного аппарата) и склонны осуществлять прямую проекцию исторического опыта эволюции европейских стран на ситуацию, сложившуюся в «третьем мире» (Истерли, 2006).

Институционалисты пошли дальше. Их исследования показали, что развитие включает в себя не только экономическую подсистему, но и широкий спектр неэкономических переменных, включая формальные и неформальные институты, культуру и всю систему ценностей, без которой подлинное развитие невозможно (см. рис. 2).

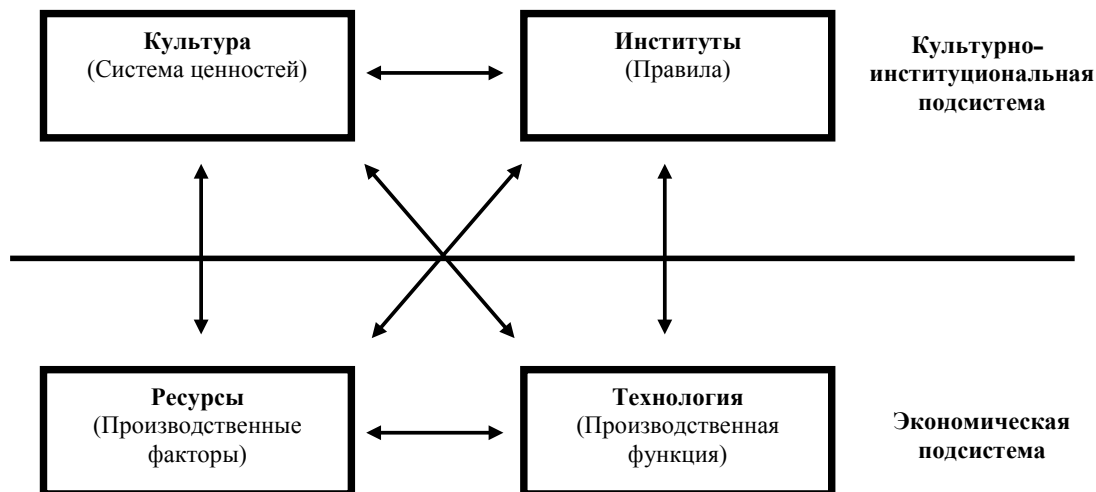


Рис. 2. Взаимосвязанное развитие в социальной системе

Источник: Naughti, 1997. P. 11.

В центре их внимания оказались не только проблемы роста душевого дохода, но и устранение абсолютного и относительного обнищания, сокращение неравенства, увеличение занятости и рост качества трудовых ресурсов и человеческого капитала в целом. Формирование человеческого капитала предполагает как обеспечение основных потребностей (детское питание, начальное и среднее образование, медицинское обеспечение и т.д.), так и возможности дальнейшего повышения квалификации,

включая высшее образование и различные формы переподготовки кадров. Таким образом, институционалисты осуществили выход за рамки современной экономической теории – *economics*. Фактически благодаря их усилиям, стало очевидно, что экономическое развитие невозможно без глубоких изменений всей системы экономических институтов, социальных и политических отношений (Сен, 2004). Поэтому сама категория «экономика развития» оказалась более широким понятием, охватывающим не только вопросы традиционной экономической науки, но и широкий круг проблем, включающий социальные, институциональные и политические преобразования, необходимые для обеспечения устойчивого роста на периферии капиталистического мира и качественного улучшения условий жизни широких слоев населения стран Азии, Африки, Латинской Америки. Именно на этом пути сделал существенный шаг вперед Нобелевский лауреат 2015 г. А.-С. Дитон. Более того, в центре его внимания оказались не столько проблемы бедности и нищеты, сколько анализ условий, при которых возможен «Великий побег» от бедности и нищеты к современному развитому обществу.

Впрочем, прежде чем проанализировать проблему неравенства доходов и потребления в творчестве А. Дитона, напомним основные этапы его биографии. Ангус Стюарт Дитон (*Angus Stewart Deaton*) родился в Эдинбурге (Шотландия) в 1945 г. В 1967-м получил степень бакалавра, в 1971-м – степень магистра, а в 1975-м – степень доктора философии Кембриджского университета. По материалам докторской диссертации в 1992 г. выпустил монографию «Понимать потребление» (*Understanding Consumption*). С 1976 по 1983 г. занимал должность профессора эконометрики Бристольского университета. С 1979 по 1980-й он – приглашенный профессор, а с 1983 г. – ординарный профессор Принстонского университета. В 1997-м выходит его монография «Анализ исследований домохозяйств» (*The Analysis of Household Surveys: A Microeconomic Approach to Development Policy*). В 2005 г. под его редакцией выходит книга «Данные и догма: жаркие споры вокруг индийской бедности», (*Data and Dogma: The Great Indian Poverty Debate*). В 2009 г. Дитон избирается президентом Американской экономической ассоциации. В 2013 г. выходит его монография «Большой побег: Здоровье, богатство и истоки неравенства» (*The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*). В 2015 г. ему присуждается Нобелевская премия по экономике «за анализ потребления, бедности и благосостояния».

2. Спрос на продовольствие и калории

В центре ранних работ Дитона стояла проблема потребления и его эффективности. В условиях постоянной бедности перед миллионами людей стоит проблема выживания. Поэтому естественно возникает вопрос, насколько эффективно используются те средства, которые расходуются на питание различными категориями населения. С. Субраманиян и А. Дитон поставили перед собой задачу рассмотреть зависимость между совокупными расходами экономических агентов и питательными свойствами потребляемых ими продуктов (*Subramanian and Deaton, 1996. P. 156*)². Цель их работы: оценить, насколько эффективно тратят бедные, богатые и представители среднего класса свои денежные средства с тем, чтобы покрыть свою потребность в калориях, необходимых для жизнедеятельности.

Поскольку городские домохозяйства приобретают большую часть продуктов в виде полуфабрикатов, то сложно оценить количество калорий, которые они поглощают с этими полуфабрикатами. Это привело к тому, что в центре внимания оказались сельские домохозяйства. Авторы исследовали по 10 семей из 563 деревень (5630 сельских домохозяйств) в течение 30 дней и оценили эластичность потребления ими калорий. Для построения модели они использовали непараметрические методы. С. Субраманиян и А. Дитон пришли к неожиданному выводу, показав, что расходы на приобретение калорий, необходимых для дневной активности, составляют менее 5% заработной пла-

² Материалы этой статьи вошли позднее в 4-ю главу монографии Дитона (*Deaton, 1997. Pp. 200–222*).

ты в день (см. табл. 1). Такой подход оказался в противоречии с представлениями, восходящими к Х. Лейбенштайну, Дж. Мирлесу и Дж. Стиглицу о том, что эффективность заработной платы, определяя уровень дохода, влияет на питание. Согласно этому подходу продуктивность зависит от питания (нелинейная зависимость). Эта зависимость объясняет существование безработицы тех, кто недоедает (*Leibenstein, 1957; Mirrlees, 1975; Stiglitz, 1976*).

Таблица 1

Сводные данные по расходам и калориям

Категория продуктов	Доля расходов, %			Доля калорий, %			Цена за единицу калорий		
	Средний класс	Малоимущие 10%	Выше среднего, 10%	Средний класс	Малоимущие 10%	Выше среднего, 10%	Средний класс	Малоимущие 10%	Выше среднего, 10%
	Продуктовая группа			Продуктовая группа			Продуктовая группа		
Злаки	40,7	46	31	70,8	77,3	57,3	0,64	0,51	0,79
Бобовые	8,9	10,2	7,8	6,6	6,2	7,2	1,51	1,44	1,6
Молочные	8,1	4,9	11,8	2,8	1,3	4,9	3,69	3,59	3,9
Жиры и масла	9	9,2	9,2	5,9	4,8	7,6	1,74	1,67	1,81
Мясо	5,1	3,4	6,4	0,7	0,4	1	11,7	11	12,2
Фрукты и овощи	10,5	8,5	12	3,5	2,3	5,4	3,9	3,83	3,85
Сахар	6,5	7,4	5,9	7,2	7	8	1,01	0,94	1,09
Другое	11,3		16,1	2,5	0,8	8,6	17,4	16,8	15,9
	Злаковые			Злаковые			Злаковые		
Рис	11,6	9	10,9	15,2	10,1	16,5	0,95	0,89	1,02
Пшеница	5,6	3,8	7,9	8,5	4,7	14,4	0,89	0,73	0,82
Сорго	18,2	27,4	9,3	37,8	52,9	21,6	0,5	0,43	0,55
Просо	3	2,7	1,3	6,6	4,9	3,2	0,48	0,48	0,5
Другие необработанные злаковые	1,2	2,8	0,3	2,2	4,5	0,6	0,66	0,58	0,99
Заменители злаковых	1,1	0,5	1,3	0,6	0,2	0,8	2,23	2,22	2,22
Всего калорий	67,4	74,4	54,1	2 120	1 385	3 383	1,14	0,88	1,5

Источник: *Subramanian and Deaton, 1996. P. 140.*

Респондентам предлагалось выбрать из списка продуктов (300 наименований) те, которые они потребляли недавно, выбрать, где потребление произошло, и оценить затраты на потребление этого количества продуктов. Затем последние конвертировались в сумму калорий. Анализ позволил определить коэффициенты регрессии:

$$\text{Cals} = 1,550m_1 + 1,379m_2 + 607,8m_3 + 726,9m_4, \quad R^2 = 0,897,$$

(1,9) (2,9) (7,7) (0,1)

где

m_1 – количество продуктов, потребляемых на церемониях;

m_2 – количество продуктов, потребляемых на других мероприятиях;

m_3 – количество продуктов, потребляемых служащими на работе;

m_4 – количество продуктов, потребляемых дома.

Выяснилось, что богатые потребляют больше, чем бедные, но тратят на пищу относительно меньше. Сводные данные по расходам и пищевой ценности, приведенные в табл. 1, показывают, как потребители распределяют свой бюджет, из каких продуктовых групп они получают калории, и сколько стоит каждая калория данной продуктовой группы. Авторы рассмотрели все категории продуктов, на которые осуществляются основные расходы (часть А), так и все основные потребляемые зерновые культуры (часть В). Для удобства выделены бедные (малоимущие 10%), богатые (выше среднего 10%) и средний класс. Для каждой из групп определяются доля расходов, калорий и их цена.

Первые три столбца показывают варианты расходов, выраженные в виде доли бюджета. Они позволяют рассчитать долю бюджета на человека, исходя из данных каждого из 5 630 домохозяйств с помощью кривой, которая покажет средний показатель на душу населения. Этот показатель равен 115 рупиям на душу в месяц. Это означает, что нижним и верхним порогом являются 48 и 282 рупии соответственно.

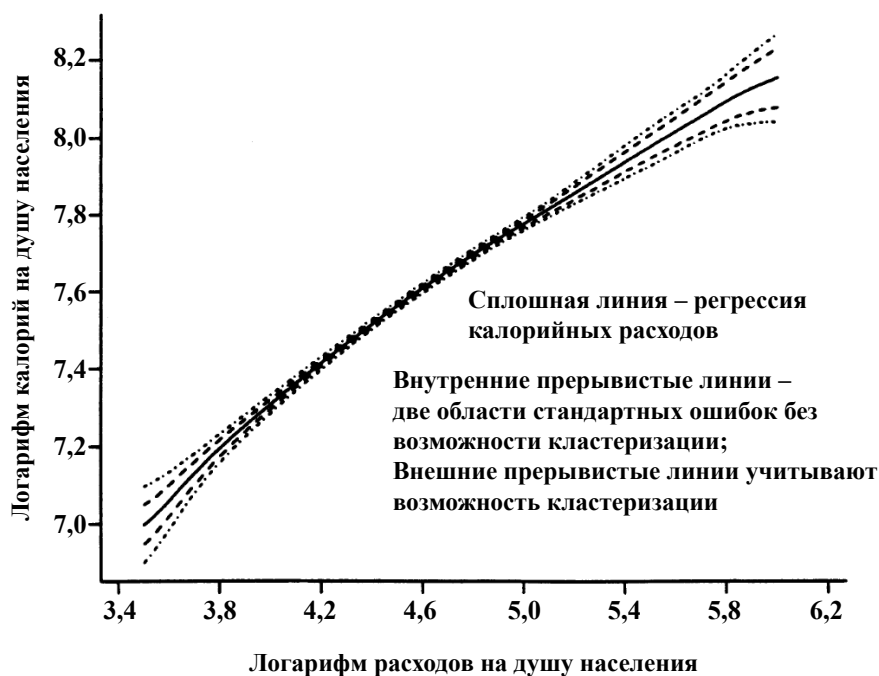


Рис. 3. Функция регрессии калорий и расходов на душу населения (в логарифмической форме), Махараштра, Индия, 1983

Источник: Subramanian and Deaton, 1996. P. 146.

Следующие три столбца показывают калорийность (пищевую ценность) различных продуктов. Как нетрудно заметить, средняя величина калорий на душу населения равна приблизительно 2 120 единицам, крайние показатели равны 1 385 и 3 382 единицам соответственно. Важно, что для бедных категорий этот показатель возрос на 46 калорий, а для богатых сократился на 215 калорий.

Общие калории определяются по формуле:

$$c = \sum_G \left(\sum_{i \in G} q_{Gi} k_{Gi} \right),$$

где q_{Gi} – количество продукта i , потребляемых группой G ;

k_{Gi} – количество калорий в 1 кг продукта i из группы G ;

Последние 3 столбца показывают, сколько рупий необходимо потратить на приобретение той или иной группы продуктов, чтобы в конечном итоге получить 1000 калорий.

Эластичность калорий рассчитывается по формуле:

$$\varepsilon_{\alpha} = \sum_G \eta_G \sigma_G (\sum_{i \in G} \eta_{iG} \omega_{iG}^c);$$

$$\varepsilon_{\alpha} = \sum_G \sigma_G (\eta_G - \xi_G).$$

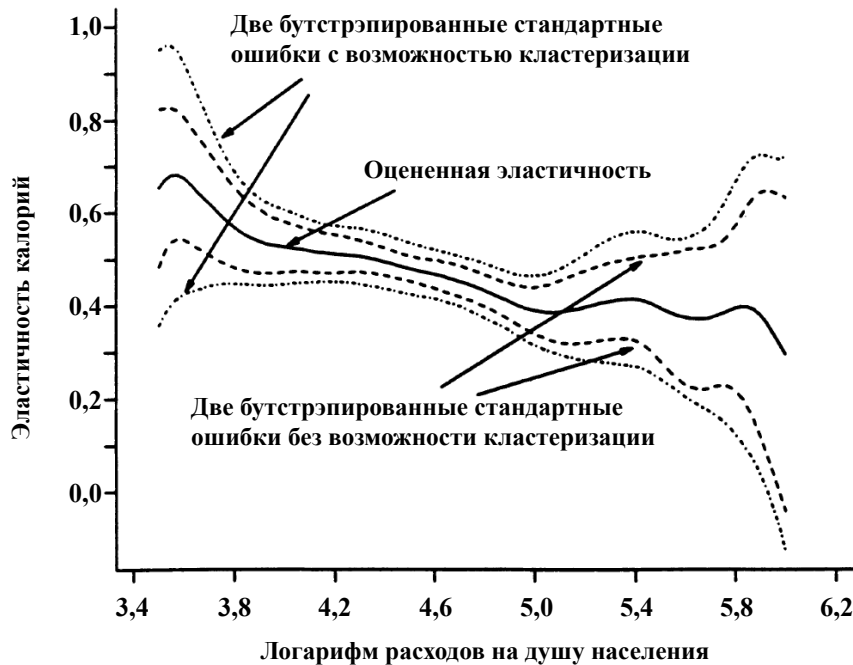


Рис. 4. Эластичность калорий на душу населения по расходам на душу населения, Махараштра, Индия, 1983

Источник: Subramanian and Deaton, 1996. P. 146.

Исследование свидетельствует, что злаковые, особенно необработанные, содержат дешевую пищевую ценность, поэтому они занимают большую долю в доле потребляемых продуктов и расходах на их приобретение. С другой же стороны, мясомолочные продукты стоят довольно дорого, содержат около 1% пищевой ценности и занимают лишь 5% бюджета. Обработанные продукты и напитки содержат в себе еще меньше калорий на единицу расходов на их приобретение. На фоне того обстоятельства, что потребители все меньше предпочитают злаковые, особенно необработанные, разрыв между дорогими и дешевыми продуктами становится очевиден. Анализ данных позволяет сделать следующий вывод:

1. По мере того как благосостояние домохозяйств увеличивается, они замещают потребление продуктов с «дешевыми калориями» потреблением более дорогой продукции. В результате, средняя цена потребленной калории растет (см. рис. 3).

2. Бедные индивиды, доход которых недостаточен для покупки необходимого количества продуктов, имеют большую эластичность потребления калорий по совокупным расходам, чем более состоятельные индивиды (см. рис. 4).

Авторы не ограничились средними данными и попытались проанализировать институциональные условия. Таблица 2 показывает результаты четырех дополнительных регрессий, которые содержат переменные с демографическими, кастовыми, религиозными и трудовыми показателями. Как и прежде, авторы включали логарифм размера семьи, но кроме этого они добавили девять переменных по демографическим характеристикам, а также кастовым и религиозным. Рассмотрим их по порядку.

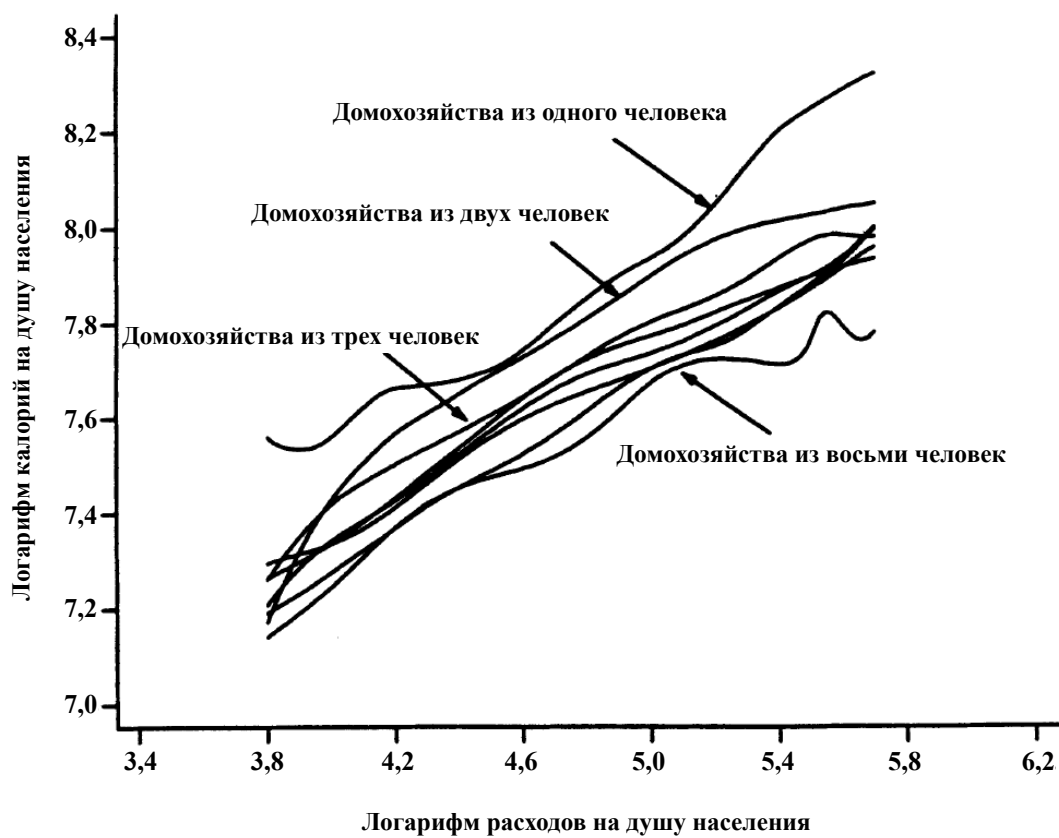


Рис. 5. Зависимость логарифма калорий на человека от логарифма расходов на калории, Махараштра, Индия, 1983

Источник: Subramanian and Deaton, 1996. P. 152.

Авторы начинают с размера домашних хозяйств. Рассматриваются восемь видов: от 1 чел. в домашнем хозяйстве до 8. Количество исследованных домашних хозяйств меняется от 283 для домашнего хозяйства, состоящего из 1 чел., до 1100 для 5 чел. и снижается до 306 для 8 чел. в домашнем хозяйстве. Взаимосвязь, иллюстрируемая кривыми, отражающими зависимость калорий и расходов на человека для домашних хозяйств разных размеров, близка к монотонной (см. рис. 5).

Таблица 2

Оценка расходов на калории

Показатель	Логарифм потребляемых калорий				Логарифм цены за 1 калорию			
	Вся информация		В пределах сельской местности		Вся информация		В пределах сельской местности	
	B	t	β	t	B	t	B	t
Константа	6,028	78		27	-1,5934	18		23
Логарифм расхода на душу населения	0,3655	29	0,3407	21	0,3799	25	0,3217	8,4
Логарифм размера семьи	-0,1572	14	-0,163	4,1	0,0839	6,8	0,0661	3,3
rm04	-0,0967	2,2	-0,1461	1	0,1024	2,3	0,1008	1,2

Окончание табл. 2

Показатель	Логарифм потребляемых калорий				Логарифм цены за 1 калорию			
	Вся информация		В пределах сельской местности		Вся информация		В пределах сельской местности	
	В	t	β	t	В	t	В	t
rm59	0,0488	1,2	0,0321	1,9	-0,0467	1,2	-0,0331	2,9
rm1014	0,0891	1,9	0,0612	5,9	-0,112	2,3	-0,0842	5
rm1555	0,1636	5,1	0,1634	2,8	-0,17	4,3	-0,1347	0,8
rm55+	0,1406	3	0,1213	4,9	-0,1565	3,6	-0,1074	5
rf04	-0,1359	3,1	-0,1869	0,1	0,046	1,1	0,0742	2,9
rf59	0,0176	0,4	-0,004	2	-0,0643	1,4	-0,0476	2,2
rf1014	0,114	2,8	0,0679	2,1	-0,1108	2,7	-0,0873	1,4
rf1555	0,402	1,6	0,0514	2	0,0085	0,3	-0,0021	3
Каста неприкасаемых	-0,0083	0,8	-0,0179	2,1	0,002	0,2	-0,0071	0,1
Хинди	0,0114	0,7	0,0302	2	-0,0562	2,6	-0,0605	0,8
Буддисты	0,237	1,1	0,04	0,4	-0,108	4	-0,076	4,4
Вольнонаемные	0,087	1	0,0064	1,4	-0,027	1,1	0,0079	4
рабочие с/х	0,0433	2,1	0,022	1,5	-0,0837	3,4	-0,0418	0,5
рабочие других секторов	0,0275	1,1	0,0293	2,7	-0,21	0,8	-0,0315	2,7
вольнонаемные в с/х	0,067	3,5	0,0389	2,7	-0,061	2,8	-0,0118	1,7
R ²	0,5532		0,6706		0,4254		0,6414	

Источник: Subramanian and Deaton, 1996. P. 153.

При этом наивысшее значение соответствует домашним хозяйствам с 1 чел., а наиболее низкое – для 8. То, что потребление калорий на человека уменьшается с увеличением размера домохозяйств, есть отражение факта, что в больших домохозяйствах больше детей, которые едят меньше. Включение в регрессию размера домохозяйств вызывает уменьшение эластичности по калориям от 0,4 до 0,35.

В жизни так и происходит: общие расходы домашних хозяйств возрастают с увеличением их размера, но не в той же пропорции, т.е. существует отрицательная взаимосвязь между размером домохозяйств и их расходами на человека.

Когда мы контролируем размер домашних хозяйств, то включение других переменных приносит относительно небольшой дополнительный эффект на оценку эластичности калорий.

Полученные авторами результаты могут быть сведены к следующим основным положениям:

- Многие из переменных имели четкое воздействие на калории и на стоимость калорий.
- Взрослые потребляют больше детей.
- Занятые в сельском хозяйстве потребляют больше калорий.
- Большее количество калорий ассоциируется с более низкой стоимостью калорий.
- Чем больше кто-либо нуждается в калориях, тем меньше он готов платить на них.
- Общая эластичность расходов на еду близка к 0,75 и она равномерно распределена между эластичностью калорий и эластичностью цен калорий.

В статье была проведена интерпретация связи между питанием и расходами, как функцией спроса на калории и не рассматривалась ситуация, при которой возможности получения большей зарплаты доступны лишь для тех, кто лучше питается. По мнению авторов, эта взаимосвязь не может быть оценена с помощью стандартной техники, применяемой в статье.

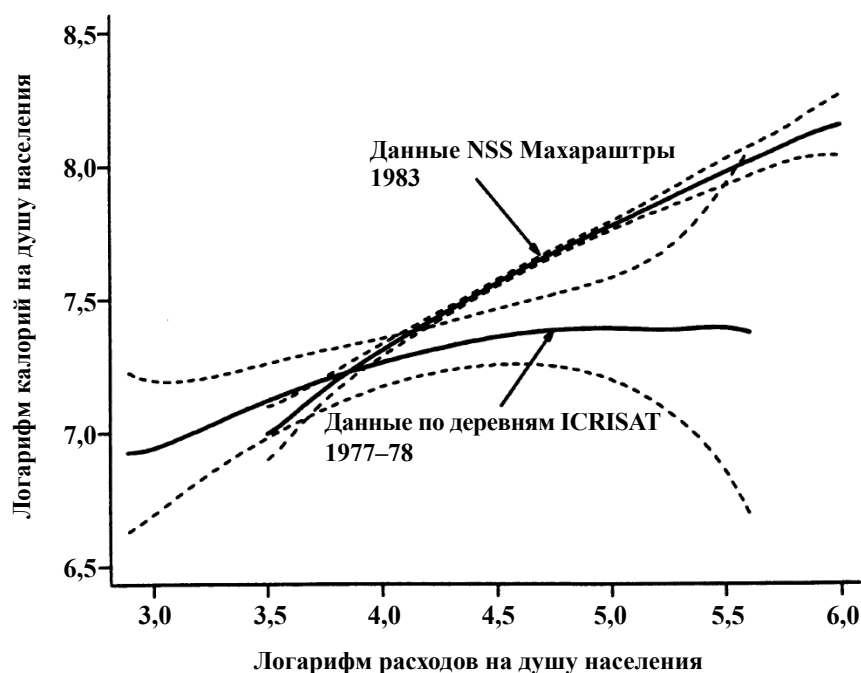


Рис. 6. Функции регрессии калорий, сравнение данных NSS Махараштры и исследования ICRISAT

Источник: Subramanian and Deaton, 1996. P. 156.

В Махараштре (Индия), где было проведено исследование, в 1983 г. можно было купить 2000 калорий менее чем за 2 рупии. При этом 70% калорий требуется для поддержания физического состояния (даже при отдыхе), еще 600 калорий необходимы для дополнительных усилий, и они доступны за 60 paise, что равнозначно 4% ежедневной заработной платы. Это составляет основу эмпирического заключения, что рынок труда в Индии не ведет себя в соответствии с предсказаниями теории.

Наконец, авторы считают, что связь веса человека и калорий настолько сильна, что ее можно принимать в расчет. Как показали исследования, метаболизм увеличивается, когда вес тела превышает естественный уровень, таким образом возмещается изменение в потреблении калорий, и это автоматически не приводит к изменению веса тела. Также в соответствии с данными Организации питания и сельского хозяйства, потребление калорий на человека в 1992 г. в Индии составляло 2394 калории, по сравнению с 2006 в 1971-м. За этот же период реальный доход на человека увеличился на 54%. Таким образом, эластичность составляет 0,41. Эластичность, представленная в статье, равна 0,38, что показывает близость теоретических результатов и реальных показателей (см. рис. 6).

3. «Великий побег: Здоровье, богатство и истоки неравенства»

Название вышедшей в 2013 г. книги А. Дитона «Великий побег» навеяно фильмом о бежавших из лагеря военнопленных во время Второй мировой войны. «...Основная идея фильма заключается не в частичном успехе конкретного побега, а в неудержимом стремлении человека к свободе, какими бы сложными не были обстоятельства» (Дитон, 2016. С. 18). «Говоря о свободе в этой книге, — пишет А. Дитон, — я имею в виду

свободу жить достойной жизнью, делая в ней то, ради чего стоит жить». «Великий побег» – это рассказ о том, как человечество попыталось избавиться от материальных лишений и ранней смерти. В ней ученый отмечает, что за последние 250 лет человечество совершило мощный рывок в развитии здравоохранения и повышении благосостояния людей. И хотя побег удался не всем, и не все были готовы воспользоваться открывшейся для них удачей, он говорит о большом прогрессе, которое пережило человечество за последние 50 лет. Однако этот прогресс имеет и свои негативные стороны. Дело в том, что это не снизило, а нередко и увеличило разрыв между развитыми и развивающимися странами, увеличило неравенство между ними, хотя последние, по мнению Дитона, имеют все шансы вырваться из порочного круга болезней и нищеты. Поэтому в книге идет речь одновременно и о здоровье, и о неравенстве.

Книга состоит из предисловия, введения, трех частей и послесловия. Во введении анализируется структура книги и показывается рост благосостояния мира. Первая часть («Жизнь и смерть») включает в себя три главы, в которых рассматривается проблема, связанная со здоровьем, от доисторических времен до настоящего времени. Показан прогресс в этой сфере, как в развивающихся, так и в развитых странах. Вторая часть («Деньги») показывает развитие материального благосостояния в США и других странах под влиянием глобализации. В этой части акцент делается на материальных факторах, которые обеспечили глобальный рост, глобальную бедность и глобальное неравенство доходов. В третьей части («Помощь») рассматривается, как помочь тем, кто остался на месте. Автор считает, что добиваться этого следует не финансовой помощью бедным странам, а ликвидацией таможенных барьеров, разрешением на въезд трудовым мигрантам и созданием лекарств от тропических болезней, торговля которыми не приносит особой прибыли фармацевтическим компаниям.

В первой главе книги показывается взаимосвязь между национальным счастьем и национальным доходом. И хотя высокая оценка качества жизни и высокий уровень ВВП на душу населения совпадают далеко не всегда, между ними есть положительная связь (см. рис. 7). Оценка жизни и ВВП на душу населения в логарифмической шкале выглядит не столь очевидно (см. рис. 8). Тем не менее автор делает вывод о том, что «... если брать в среднем по всем странам, богатым или бедным, четырехкратное увеличение доходов сопровождается увеличением качества жизни на один пункт» (Дитон, 2016. С. 38).

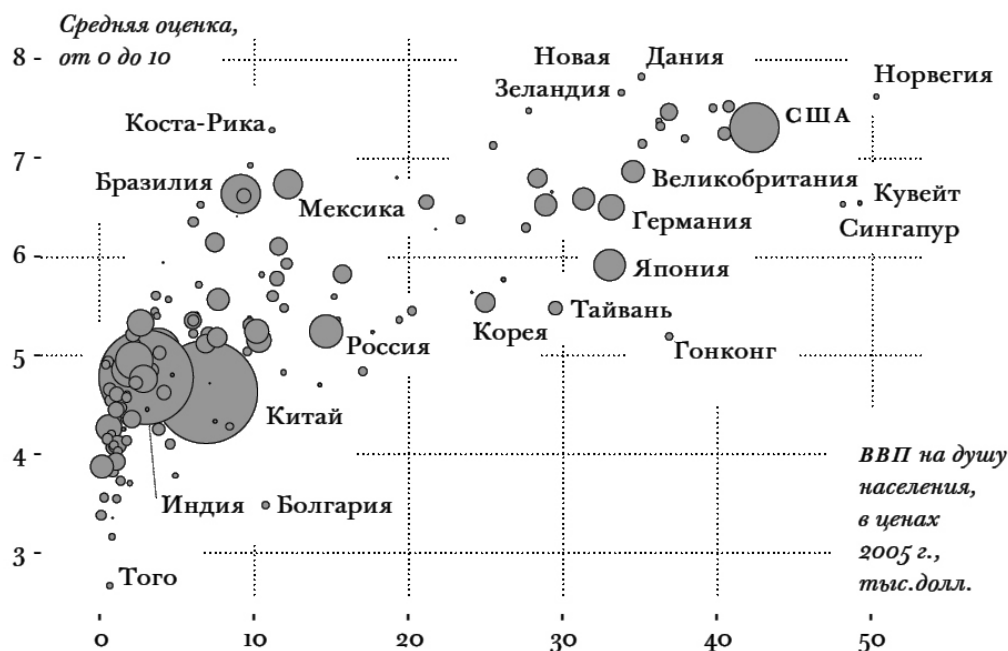


Рис. 7. Оценка жизни и ВВП на душу населения

Источник: Дитон, 2016. С. 35.

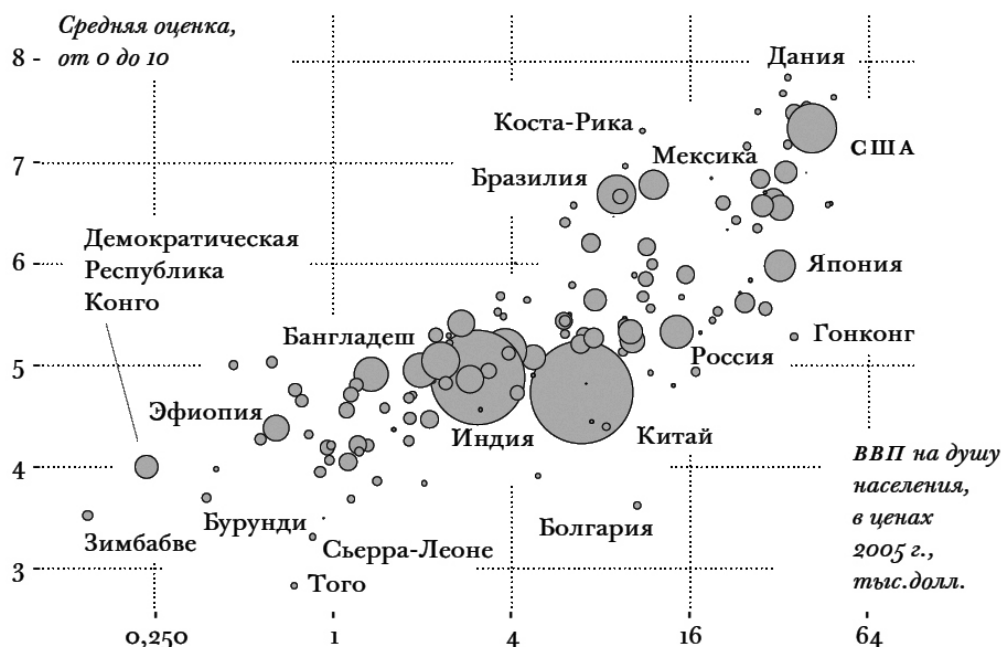


Рис. 8. Оценка жизни и ВВП на душу населения по логарифмической шкале
Источник: Дитон, 2016. С. 37.

Для того чтобы отразить взаимосвязь между ожидаемой продолжительностью жизни и доходом, Дитон воспользовался диаграммой, предложенной С. Престоном (Preston, 1975). Он преобразовал ее, с учетом новых тенденций развития, и отразил ситуацию по состоянию на 2010 г. (см. рис. 9).

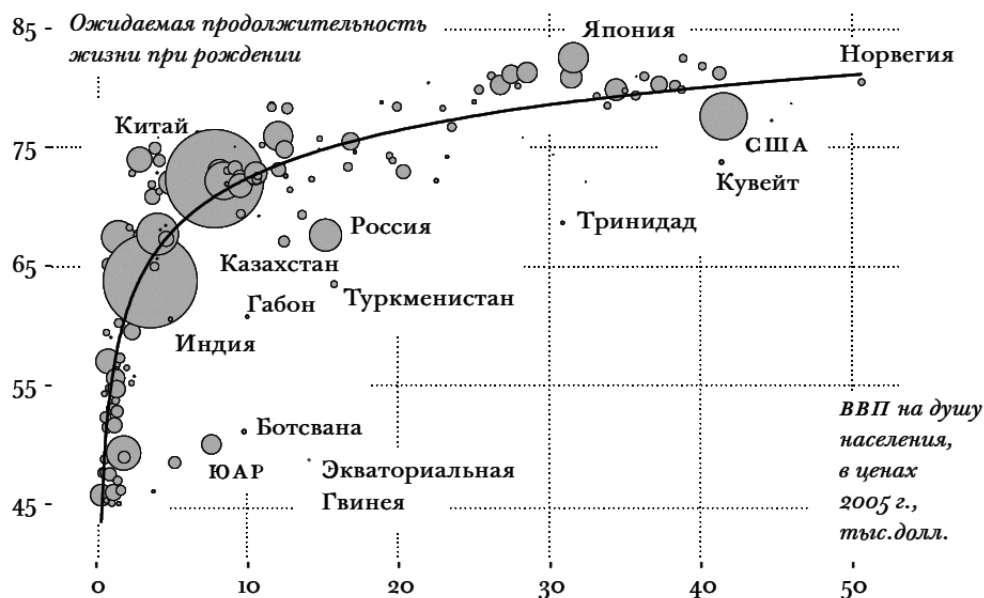


Рис. 9. Ожидаемая продолжительность жизни и ВВП на душу населения в 2010 г.

Источник: Дитон, 2016. С. 47.

На рис. 9 по горизонтальной оси отложен ВВП на душу населения в ценах 2005 г. (\$1000), а по вертикальной оси – общая (для мужчин и женщин) ожидаемая продол-

жительность жизни. Кривая показывает, что при росте благосостояния от 0 до 10 тыс. долл. на душу населения происходит стремительный рост продолжительности жизни. Однако в дальнейшем этот рост наблюдается не в столь ярко выраженной форме. Точка перегиба расположена где-то в районе Китая, в котором в 2010 г. продолжительность жизни составляла 73 года. Такой стремительный рост объясняется тем, что в наиболее бедных странах почти половина всех смертей происходит у детей в возрасте до 5 лет.

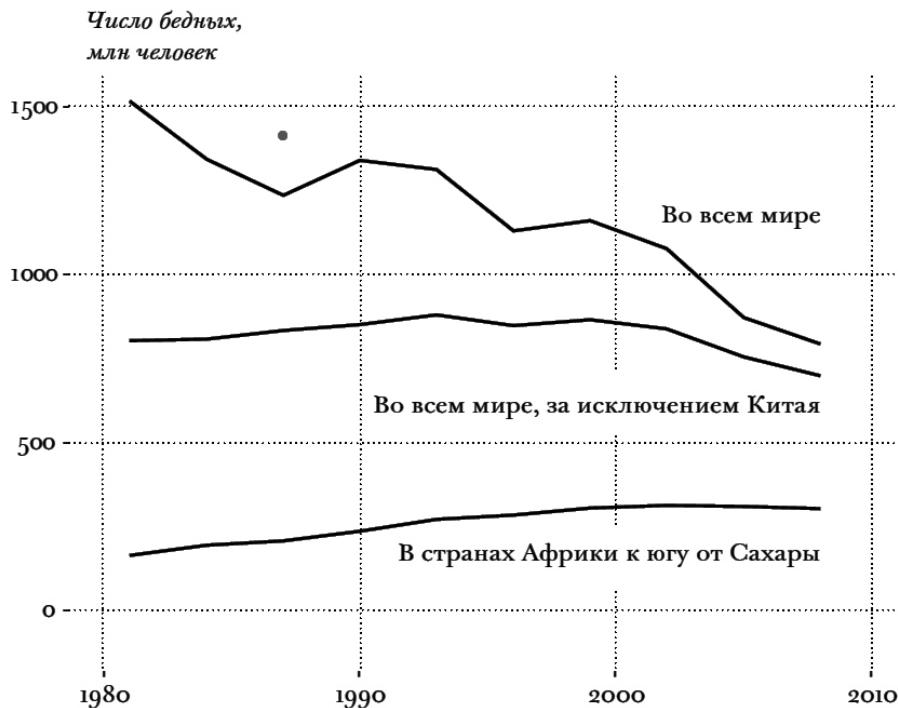


Рис. 10. Уменьшение числа бедных в мире

Источник: Дитон, 2016. С. 63.

В последние годы достигнут большой прогресс в ликвидации бедности. С 1981 по 2008 гг. общая численность людей, живущих за чертой бедности (\$1 с учетом ППС в день), сократилась на 750 млн чел. (см. рис. 10). Это произошло за счет улучшения положения в двух странах: Китае и Индии. Однако по-прежнему острой остается проблема в странах Африки южнее Сахары.

Во второй главе своей книги А. Дитон анализирует статистику жизни и смерти от доисторических времен до 1905 г. Поскольку шведские статистические показатели смертности самые давние в мире, автор использует их в качестве основы для сравнения с другими странами. На рис. 11 показана смертность для каждой возрастной группы по отдельным странам и периодам. На графике видно, что в 1751 г. в Швеции из каждой тысячи новорожденных 160 не доживали до своего первого дня рождения, а в возрасте 30 лет лишь 10 человек не доживали до следующего, 31-го дня рождения. Не следует забывать, что в конце XVIII в. ожидаемая продолжительность жизни в Швеции составляла менее 35 лет. Еще раз подчеркнем, что Швеция была одной из первых стран, где появилась система естественного движения населения.

С 1850 по 2000 гг. в большинстве европейских стран произошло двукратное увеличение продолжительности жизни, с 40 до почти 80 лет (см. рис. 12). Это случилось благодаря постепенному улучшению материальных условий жизни: более разнообразному рациону питания, улучшению жилищных условий, развитию медицинской

помощи и другим мерам, связанным с улучшением здоровья населения. Большую роль в снижении заболеваемости и снижении смертности сыграло развитие санитарии и водоснабжения. Заметное снижение ожидаемой продолжительности жизни наблюдалось лишь в годы Первой и Второй мировых войн (см. рис. 12).

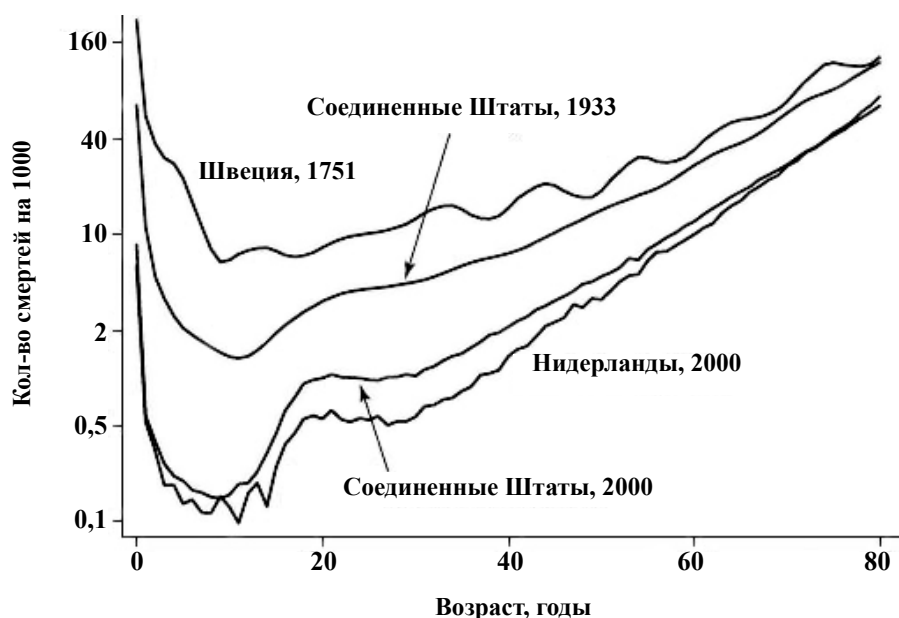


Рис. 11. Коэффициент смертности по возрастным группам, отдельным странам и периодам

Источник: Дитон, 2016. С. 87.

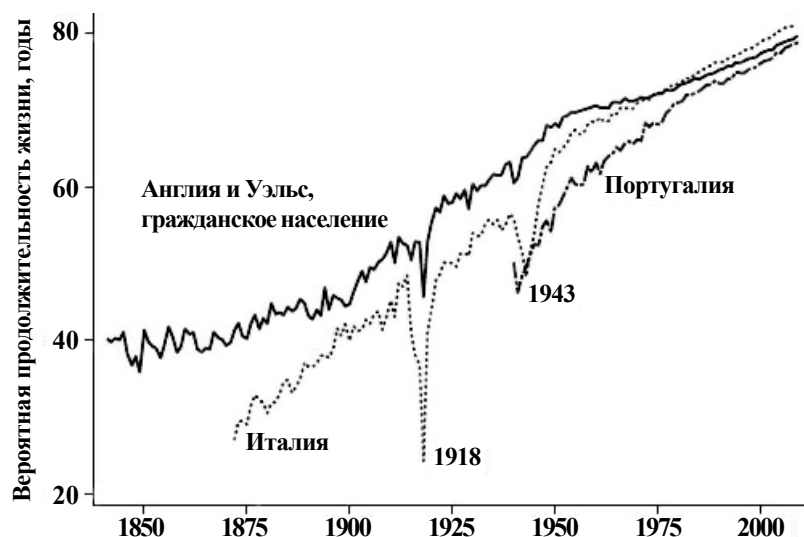


Рис. 12. Ожидаемая продолжительность жизни в Англии и Уэльсе, Италии и Португалии после 1850 г.

Источник: Дитон, 2016. С. 107.

Автор приводит довольно простой пример о курении. Курение ведет к смерти в результате заболеваний сердца и рака легких. Мужчины начинают курить раньше женщин, но, как справедливо замечает Дитон, и бросают курить значительно раньше. Знание о том, что курение вредит здоровью, спасло миллионы жизней, однако первыми, кто воспользовался этой идеей, были образованные, состоятельные люди, что не

только спасло им жизнь, но и увеличило разрыв в состоянии здоровья между богатыми и бедными людьми (Дитон, 2016. С. 23).

Постепенно достижения передовых стран распространились и на остальной мир. Демографический взрыв в развивающихся странах привел к резкому снижению детской смертности и породил взрыв мальтузианских концепций. Всем казалось, что идеи Т.Р. Мальтуса о том, что население растет в геометрической прогрессии, а средства существования только в арифметической, начали реализоваться на практике. Однако жизнь не подтвердила мальтузианские теории. Вакцинация действительно позволила значительно увеличить ожидаемую продолжительность жизни в «третьем мире». Постепенно дети подросли и доказали древнюю идею о том, что «население – это богатство» (Маркс, Энгельс, 1955–1966. Т. 26, ч. 1, с. 357).

Рост трудовых ресурсов стал важным фактором, который позволил повысить благосостояние населения и осуществить «великий побег».

Последние 60 лет заметно выросла ожидаемая продолжительность жизни в различных регионах мира (см. рис. 13). Страны Азии, Латинской Америки и тропической Африки стали догонять Северную Европу. Наиболее быстрыми темпами развивались Восточная и Южная Азия, наиболее медленными – страны тропической Африки.

Согласно классификации Всемирного Банка, все страны мира по уровню доходов делятся на 4 категории: с низким доходом, доходом ниже среднего, доходом выше среднего и с высоким доходом. В настоящее время Китай и Индия вошли уже во вторую группу стран – с доходом ниже среднего.

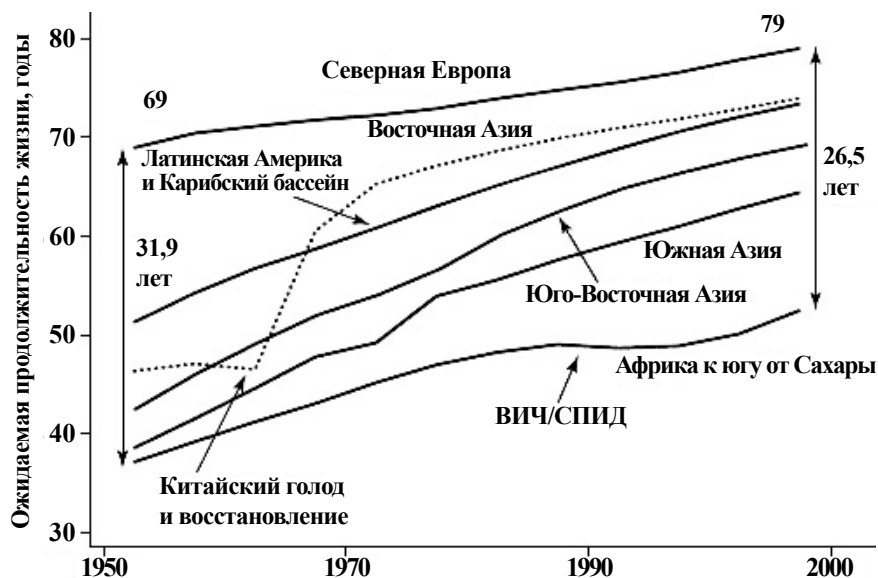


Рис. 13. Ожидаемая продолжительность жизни в различных регионах мира начиная с 1950 г.

Источник: Дитон, 2016. С. 129.

Дитон обращает особое внимание на то, что бедность может выражаться не только в низких доходах, но и в низком уровне жизни. Бедность по доходам и бедность по здравоохранению представляют из себя пересекающиеся множества. Недостаток средств не позволяет выделять необходимые ассигнования на поддержание и укрепление здоровья. Если отразить размеры доходов по горизонтальной оси, а здравоохранение по вертикальной, то их взаимосвязь может быть выражена следующим образом (см. рис. 14). В наиболее тяжелом положении оказываются те, кто является бедным и по тому, и по другому показателю, у кого пороговый показатель бедности по доходам дополняется пороговым показателем неадекватного доступа к услугам здравоохранения.

В настоящее время пожилые люди также присоединились к «великому побегу»: заметно выросла ожидаемая продолжительность жизни лиц среднего и пожилого возраста. На рис. 15 показана ожидаемая продолжительность жизни граждан богатых стран в 50-летнем возрасте. За последние 60 лет она увеличилась почти на 10 лет. Это связано с успехами в борьбе с хроническими (неинфекционными) заболеваниями, такими как болезни сердца, инсульт и рак. Были открыты новые эффективные средства, которые хотя и не решили всей проблемы, но тем не менее значительно продлили век старшего поколения. Дитон отмечает, что достижения передовых стран быстро распространяются на другие регионы.

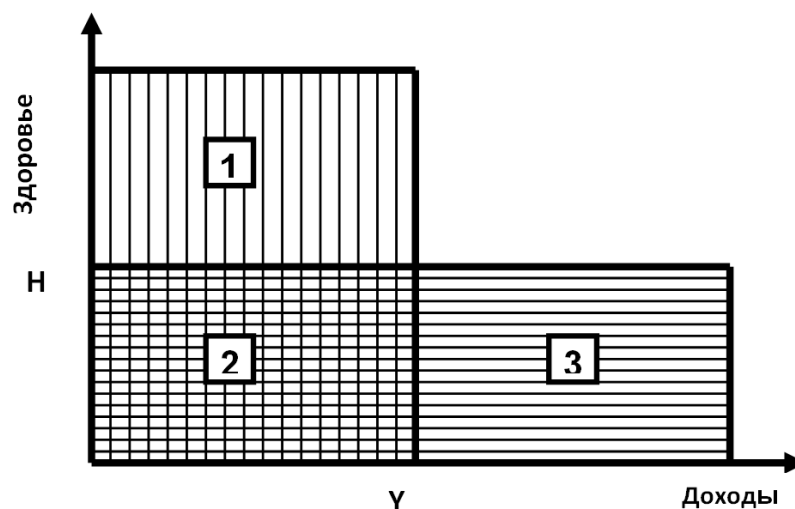


Рис. 14. Альтернативные совокупные показатели бедности

(1) – бедность по доходам,

(2) – бедность по доходам и здравоохранению,

(3) – бедность по здравоохранению,

H – пороговый показатель неадекватного доступа к услугам здравоохранения,

Y – пороговый показатель бедности по доходам

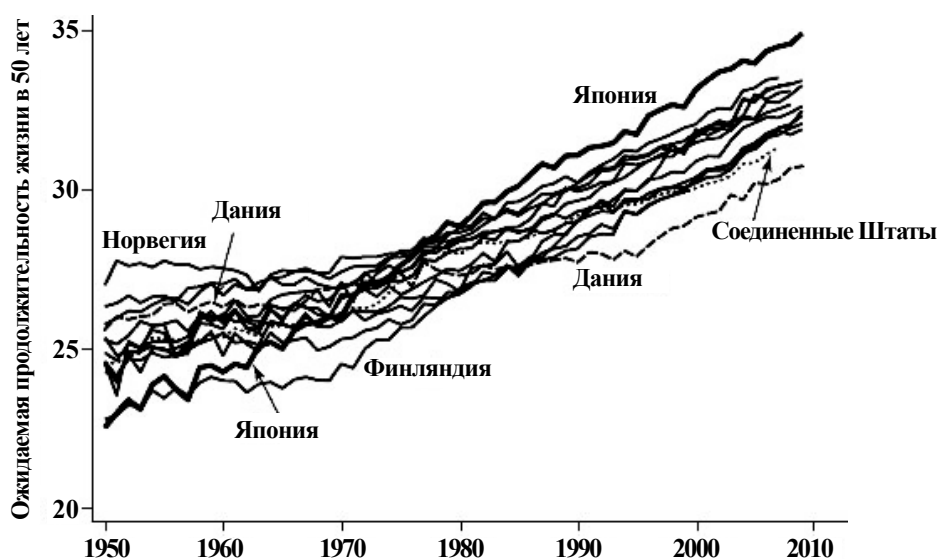


Рис. 15. Ожидаемая продолжительность жизни граждан богатых стран в 50-летнем возрасте

Источник: Дитон, 2016. С. 150.



Рис. 16. Валовый внутренний продукт и его составляющие в 1929–2012 гг.
(в ценах, приведенных к ценам 2005 г.)

Источник: Дитон, 2016. С. 196.

Важной предпосылкой улучшения здоровья и увеличения продолжительности жизни стало повышение материального благосостояния. При темпах роста 2% в год ВВП удваивается каждые 35 лет. Это означает, что через 35 лет наши дети будут иметь уровень жизни, в два раза превышающий уровень жизни родителей. Чрезвычайно быстро в XX в. в США росли расходы на услуги (рис. 16).

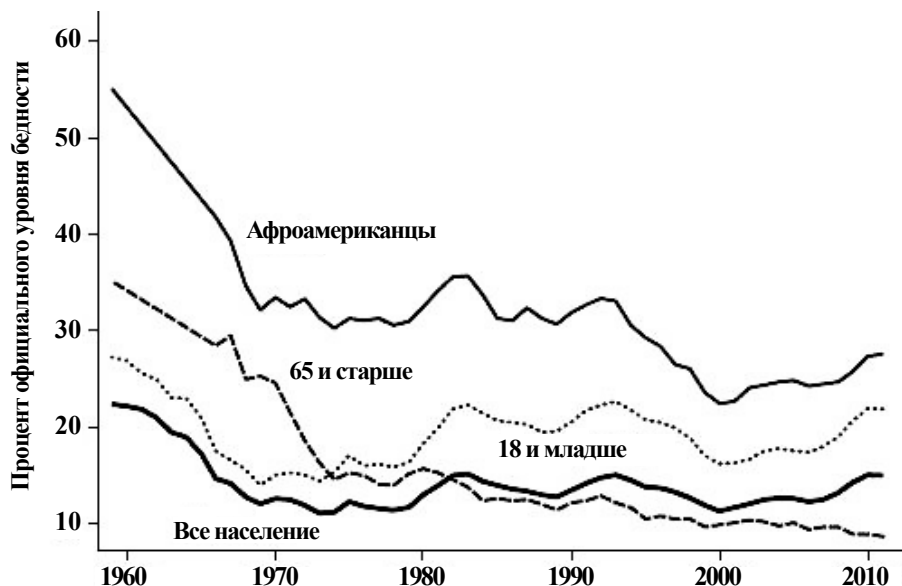


Рис. 17. Уровень бедности (1959–2011)

Источник: Дитон, 2016. С. 206.

С 1959 по 2011 гг. произошло относительное снижение бедности в США. Особенно больших успехов добились представители старшего поколения (65 и старше) и афроамериканцы (рис. 17). К сожалению, уровень бедности среди молодежи (18 лет и моложе) остался примерно на том же уровне. Правда, даже в самой богатой стране наряду

с ростом богатства наблюдался и рост бедности. Дитон отмечает, что «в 2011-м в Америке насчитывалось 46,2 миллиона живущих в бедности, что на 6,7 миллиона человек больше, чем в 1959 году» (Дитон, 2016. С. 207).

В работе «*Data and Dogma: The Great Indian Poverty Debate*» («Данные и догма: жаркие споры вокруг индийской бедности», 2005) Ангус Дитон доказывает важность независимых статистических исследований для трезвой оценки успешности экономических реформ в стране, в частности, мер по борьбе с бедностью (Deaton and Kozel, 2005).

В Индии, где количество бедных исчисляется сотнями миллионов, правительство увлечено чрезмерно оптимистичными стат. отчетами, из которых следует, что власти эффективно решают эту проблему.

Автор пишет о серьезном конфликте между правительственными данными и цифрами сторонних исследователей, а также о том, что слепая вера официальной информации при оценке результатов преобразований искажает картину и дает ложные стимулы политикам.

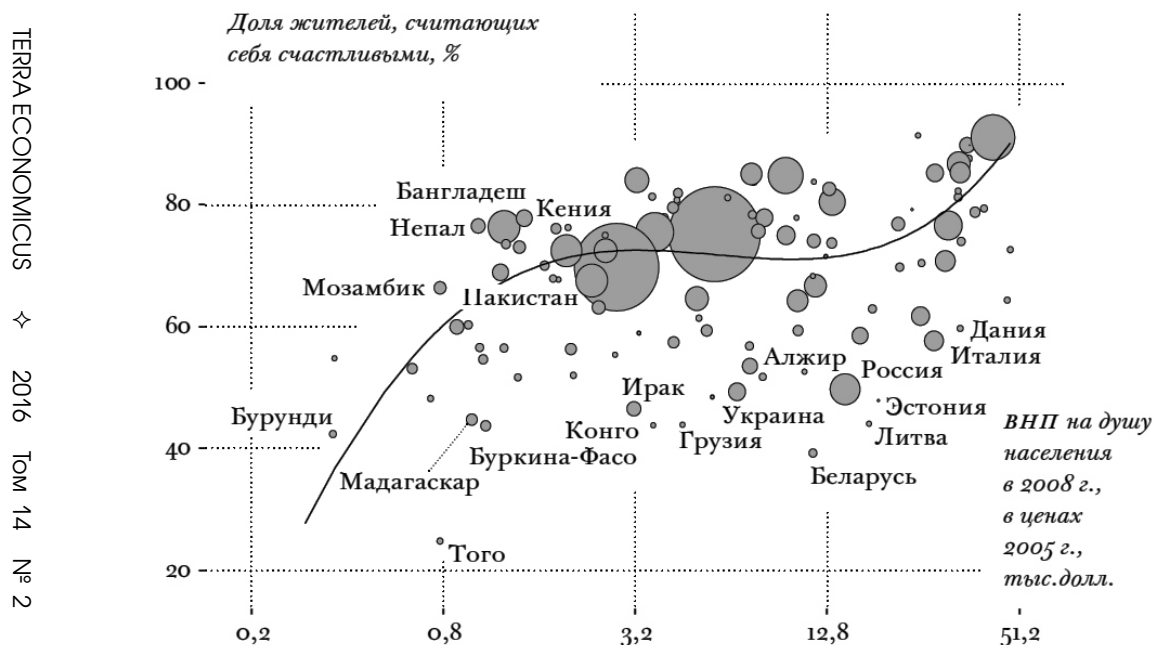


Рис. 18. Уровень чувства счастья в различных странах мира
Источник: Дитон, 2016. С. 71.

Надо сказать, далеко не всегда программы помощи достигают цели. Для того чтобы они были более эффективными, необходимо не только выделение денежных средств, но и понимание того, на какие ресурсы они должны быть направлены в первую очередь. Для этого важно понимать, как люди воспринимают свою жизнь. К сожалению, официальная статистика не дает на это прямого ответа. Наиболее высокой оценкой качества жизни отличается Дания и другие страны Северной Европы: Финляндия, Норвегия, Швеция, за которыми на небольшом расстоянии следует и США.

Однако эмоциональное благосостояние сильно отличается от показателей качества жизни. Так, большинство жителей Бангладеш, Непала и Пакистана испытывают чувство счастья даже чаще датчан или итальянцев (см. рис. 18).

4. Деньги для счастья

Дитон прославился пять лет назад благодаря исследованию, проведенному совместно с американским психологом Даниелом Каннеманом («High Income Improves

Evaluation of Live But Not Emotional Well-Being» («Высокий доход улучшает стандарты жизни, но не эмоциональное самочувствие», 2010). Ученые задались вопросом, адресованным Остапом Бендером Шуре Балаганову: «Сколько вам нужно денег для счастья?» и, опросив 450 тыс. американцев, получили очень интересный результат.

Оказывается, чтобы человек спокойно переносил различного рода жизненные неурядицы, он должен зарабатывать не менее 75 тыс. долл. в год, или 6250 долл. в месяц. Если доход меньше, неприятности воспринимаются более эмоционально.

Однако при дальнейшем росте благосостояния степень удовлетворенности жизнью не меняется. Большие деньги счастья уже не добавляют. «Высокие доходы, – пишет А. Дитон, – не делают вас счастливым, но они дают вам жизнь, которая воспринимается как более хорошая». «Вероятнее всего, при годовом доходе выше 75 тысяч долларов способность людей в буквальном смысле “покупать” жизненный опыт, приносящий сугубо положительные эмоции, уравнивается негативными эффектами, лишаящими человека возможности прочувствовать маленькие радости жизни».

О каких жизненных неурядицах шла речь? 75 тыс. долл. в год достаточно, чтобы не особо переживать о разводе с супругой, или о том, что у тебя не самый большой дом, как у соседей, и не самый быстрый автомобиль и т. д. Выяснилось, например, что развод чаще беспокоит тех, кто зарабатывает менее тысячи долл. в месяц, и реже тех, у кого заработок превышает три тысячи долл.

* * *

Подведем итоги. Работы А. Дитона открывают новые направления в экономике развития. Если долгое время в центре внимания ученых были проблемы разрыва между развитыми и развивающимися странами и причины его углубления, то, благодаря в том числе вкладу Нобелевского лауреата, акцент изменился. В центре внимания оказались вопросы сокращения разрыва между развитыми и развивающимися странами.

Изменился и акцент анализа. Если раньше ученые акцентировали внимание главным образом на чисто экономических проблемах, то теперь предметом исследования стали вопросы о взаимосвязи экономики, демографии и здравоохранения. Это не значит, что А. Дитон – неисправимый оптимист. Он понимает, что «великий побег» связан, с одной стороны, с сокращением всемирного неравенства, а с другой стороны – с его углублением, поскольку осуществить «великий побег» удастся не всем. Это касается не только разрыва между развитыми и развивающимися странами, но и разрыва, существующего внутри развитых стран, о чем автор красноречиво пишет в 5-й главе книги «Великий побег», анализируя материальное благосостояние в США, где по-прежнему сохраняется уровень бедности для отдельных категорий населения.

ЛИТЕРАТУРА

Дитон А. (2016). Великий побег: Здоровье, богатство и истоки неравенства. М.: Изд-во Института Гайдара; Фонд «Либеральная миссия».

Истерли У. (2006). В поисках роста: Приключения и злоключения экономистов в тропиках. М.: Институт комплексных стратегических исследований.

Маркс К., Энгельс Ф. (1955–1966). Соч. 2-е изд., тт. 1–39.

Нуреев Р.М. (2015) Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М.: Инфра-М.

Сен А. (2004). Развитие как свобода. М.: Фонд «Либеральная миссия».

Тодаро М.П. (1997). Экономическое развитие. М.: Экономический факультет МГУ, Юнити.

Besley T. and Burgess R. (2000). Does the Media Make Government Responsive? Theory and Evidence from Indian Famine Relief Policy (<http://econ.lse.ac.uk/staff/rburgess/wp/mediaf.pdf>).

Besley T. and Ghatak M. (1999). Public-Private Partnership for the Provision of Public Goods: Theory and an Application to NGOs in Development Countries. Mimeo Department of Economics, LSE.

- Chambers R.* (1983). *Rural development: putting the last first*. Harlow: Prentice Hall.
- Deaton A.* (1992). *Understanding Consumption*. Clarendon Lectures in Economics. Oxford: Clarendon Press.
- Deaton A.* (1997). *The Analysis of Household Surveys: A Microeconometric Approach to Development Policy*. L.: Johns Hopkins University Press.
- Deaton A.* (2016). *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*. Princeton University Press.
- Deaton A. and Kozel V. (ed.)* (2005). *Data and Dogma: The Great Indian Poverty Debate*. New Delhi: Macmillan India Ltd.
- Hayami Y.* (1997). *Development Economics From the poverty to wealth of nations*. Oxford.
- Leibenstein H.A.* (1957). *Economic Backwardness and Economic Growth: Studies in the Theory of Economic Development*. N.Y.: Wiley.
- Mirrlees J.A.* (1975). *A Pure Theory of Underdeveloped Economies* / In: *Reynolds L.G. (ed.) Agriculture in Development Theory*. New Haven, Conn.: Yale Univ. Press.
- Preston S.* (1975). The changing relation between mortality and level of economic development // *Population Studies*, 29(2), pp. 231–248.
- Ray D.* (1998). *Development Economics*. Princeton University Press.
- Sen A.* (1989). Food and freedom // *World development*, vol. 17, no. 6, pp. 769–781.
- Stiglitz J.E.* (1976). The Efficiency Wage Hypothesis, Surplus Labour, and the Distribution of Income in L.D.C.s. // *Oxford Econ. Papers*, 28, pp. 185–207.
- Subramanian S. and Deaton A.* (1996). The Demand for Food and Calories // *Journal of Political Economy*, 104 (1).

REFERENCES

- Deaton A.* (2016). *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*. Moscow: Gaidar Institute Publ.; Liberal Mission Foundation Publ. (In Russian.)
- Easterly W.* (2006). *The Elusive Quest for Growth. Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*. Moscow: Institute of Complex Strategic Investigations Publ. (In Russian.)
- Marx K. and Engels F.* (1955–1966). *Collected works*, vol. 1–39. (In Russian.)
- Nureev R.* (2015). *Development Economics: the Models of Market Economy Emergence*. Moscow: Infra-M Publ. (In Russian.)
- Sen A.* (2004). *Development as a Freedom*. Moscow: Liberal Mission Foundation Publ. (In Russian.)
- Todaro M.* (1997). *Economic Development*. Moscow: Economic faculty of the Moscow State University Publ.; Uniti Publ., pp. 246–254. (In Russian.)
- Besley T. and Burgess R.* (2000). Does the Media Make Government Responsive? Theory and Evidence from Indian Famine Relief Policy (<http://econ.lse.ac.uk/staff/rburgess/wp/mediaf.pdf>).
- Besley T. and Ghatak M.* (1999). *Public-Private Partnership for the Provision of Public Goods: Theory and an Application to NGOs in Development Countries*. Mimeo Department of Economics, LSE.
- Chambers R.* (1983). *Rural development: putting the last first*. Harlow: Prentice Hall.
- Deaton A.* (1992). *Understanding Consumption*. Clarendon Lectures in Economics. Oxford: Clarendon Press.
- Deaton A.* (1997). *The Analysis of Household Surveys: A Microeconometric Approach to Development Policy*. L.: Johns Hopkins University Press.
- Deaton A.* (2016). *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*. Princeton University Press.
- Deaton A. and Kozel V. (ed.)* (2005). *Data and Dogma: The Great Indian Poverty Debate*. New Delhi: Macmillan India Ltd.

Hayami Y. (1997). *Development Economics From the poverty to wealth of nations*. Oxford.

Leibenstein H.A. (1957). *Economic Backwardness and Economic Growth: Studies in the Theory of Economic Development*. N.Y.: Wiley.

Mirrlees J.A. (1975). *A Pure Theory of Underdeveloped Economies* / In: Reynolds L.G. (ed.) *Agriculture in Development Theory*. New Haven, Conn.: Yale Univ. Press.

Preston S. (1975). The changing relation between mortality and level of economic development. *Population Studies*, 29 (2), pp. 231–248.

Ray D. (1998). *Development Economics*. Princeton University Press.

Sen A. (1989). Food and freedom. *World development*, vol. 17, no. 6, pp. 769–781.

Stiglitz J.E. (1976). The Efficiency Wage Hypothesis, Surplus Labour, and the Distribution of Income in L.D.C.s. *Oxford Econ. Papers*, 28, pp. 185–207.

Subramanian S. and Deaton A. (1996). The Demand for Food and Calories. *Journal of Political Economy*, 104 (1).

РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ¹

Е.В. БАЛАЦКИЙ,

доктор экономических наук, профессор,
директор Центра макроэкономических исследований
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,
главный научный сотрудник
Центрального экономико-математического института Российской академии наук,
г. Москва, Россия,
e-mail: evbalatsky@inbox.ru;

Н.А. ЕКИМОВА,

кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Россия,
e-mail: n.ekimova@bk.ru

В статье предложен подход к оценке равновесных цен макрофакторов – труда, капитала и институтов. Для этого вводятся в рассмотрение производственно-институциональные функции, связывающие произведенный чистый доход с названными тремя факторами. В качестве показателя эффективности институтов используется специальный индикатор, представляющий собой произведение продолжительности жизни и индекса Джини. Такая конструкция показателя эффективности институтов позволяет учесть два свойства институтов – обеспечение базовых гарантий и предоставление основополагающих свобод. В качестве характеристики труда выступает численность занятых, а капитала – инвестиции в основной капитал.

Эконометрические расчеты подтвердили возможность построения производственно-институциональных зависимостей применительно к России, США и Великобритании. Такая обобщенная трехфакторная модель позволяет дать классификацию возможных режимов распределения дохода. Прикладные расчеты показали, что в США и Великобритании сложилась устойчивая олигархическая модель распределения дохода, когда распределение дохода шло в пользу капитала. В России данная модель в последнее десятилетие сменилась на государственно-олигархическую разновидность, когда распределение дохода шло в пользу капитала и государства.

Введено в рассмотрение понятие неравновесности экономики, представляющее собой сумму искажений цен трех макрофакторов; для трех стран построены эконометрические параболические зависимости темпов экономического роста от данного показателя неравновесности экономики. Данные зависимости позволили рассмотреть взаимосвязь экономического равновесия и производственного оптимума, показать случаи их принципиального несовпадения.

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

Раскрыта связь понятия равновесия с социальной справедливостью, а оптимума – с экономической эффективностью. Рассмотрен вопрос об оценке «справедливого» налогового бремени в зависимости от достигнутой эффективности институтов.

Ключевые слова: производственно-институциональная функция; распределительные модели; неравновесность экономики; эффективность институтов; равновесие; оптимум

DISTRIBUTION MODELS OF MARKET ECONOMY

Evgeny V. BALATSKY,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Director of Macroeconomic Research Center,
Financial University under the Government of Russian Federation,
Leading Staff Scientist at Central Economics and Mathematics Institute of
Russian Academy of Sciences (CEMI RAS),
Moscow, Russia,
e-mail: evbalatsky@inbox.ru;

Natalia A. EKIMOVA,

PhD in Economics, Associate Professor,
Leading Staff Scientist at Financial University
under the Government of Russian Federation,
Moscow, Russia,
e-mail: n.ekimova@bk.ru

The article presents an approach for estimating the equilibrium prices of macrofactors – labor, capital and institutions. For this purpose production-institutional functions are introduced, linking produced net income with these three factors. A special indicator resulting from the multiplication of life expectancy and the Gini index serves as the criterion of institutional efficiency. Thus, the components of the indicator allows to take into account two properties of institutions including provision of basic guarantees and fundamental freedoms, with the number of employed people taken as the characteristic of labor, and investment in fixed assets – as the characteristic of capital.

Econometric analysis has confirmed relevance of causal relationships based on the production-institutional functions for Russia, the USA and the UK. Such a generic three-factor model allows one to classify the possible modes of distribution of income. Calculations have shown that in the U.S. and UK a stable oligarchic model of income distribution has developed, with the income distribution in favor of capital. In Russia, this model has changed in the last decade toward the state-oligarchic type, with the income distribution in favor of capital and state.

We introduce the notion of disequilibrium of the economy, representing the amount of price distortions for three macro-factors. Econometric parabolic functions are built for the three countries, showing dependency between economic growth rate and the indicator of disequilibrium. These functions enabled us to examine the relationship between economic equilibrium and production optimum, as well as to demonstrate how they actually may not align.

The links between the notion of equilibrium and social justice, on the one hand, and between the optimum and economic efficiency, on the other hand, are uncovered. The

issue of the «equitable» taxation depending on the institutional efficiency achieved is addressed.

Keywords: production-institutional functions; distribution model; disequilibrium of economy; institutional efficiency

JEL classifications: B52

1. Постановка проблемы

В последние годы в научной литературе все активнее обсуждается проблема неравенства, в том числе – неравенство в оплате макрофакторов. В некоторых работах акцент делается на неравенстве доходов разных социальных групп населения (*Bauman, 2013*), в некоторых – на неравенстве в заработках работников разных стран (*Aghion and Williamson, 2004*). Есть все основания предполагать, что в настоящее время повсеместно трансформируется распределительная модель рыночной экономики, некоторые детали которой предстоит выяснить в данной статье. Одновременно с этим нарастает интерес к институциональным проблемам и к оценке роли институтов для экономического роста. Проявлением этого интереса является построение эмпирических зависимостей, в которых ВВП зависит не только от традиционных макрофакторов – труда и капитала, но и от различных институциональных параметров. Например, наряду с трудом и капиталом может рассматриваться такой показатель, как налоговое бремя (*Балацкий, 2004*). Такие смешанные эконометрические зависимости получили название производственно-институциональных функций (ПИФ) (*Балацкий, 2003*). Тем самым при изучении экономического роста уже стало нормой рассмотрение трехфакторных зависимостей, когда доход определяется трудом, капиталом и институтами. Если первые два фактора измеряются чисто количественно, то оценка третьего фактора представляет самостоятельную проблему и иногда учитывается через эффективность институтов.

В данной статье строится указанная трехфакторная ПИФ в максимально обобщенном виде. Данная зависимость позволяет получить значения предельной отдачи каждого фактора и сравнить их с фактическими факторными ценами. Возникающие расхождения между фактическими и равновесными величинами, определяемыми предельными оценками эффективности, позволяют исследовать сложившийся в национальной экономике тип (модель) распределения созданного макропродукта. По сути, речь идет о возможном неправомерном перераспределении дохода между тремя макрофакторами (трудом, капиталом и институтами), которые персонифицируются в социальных группах наемных работников, инвесторов и государственных чиновников. Тем самым идентификация распределительной модели страны позволит понять отношения между пролетариатом, капиталистами и государством, которые складываются в результате совместной работы рынков труда, капитала и институтов. Ранее подобная работа была выполнена для традиционной двухфакторной схемы экономического роста (*Балацкий, 2006*); ниже будет дано обобщение на случай ПИФ, которое позволяет получить новые аналитические результаты.

2. Обобщенная теоретическая модель

Будем рассматривать условный чистый доход X , полученный в результате производства и складывающийся из фонда оплаты труда, массы чистой прибыли и налоговых доходов бюджета: $X = T + \pi + WL$, где L – численность занятых; W – средняя заработная плата наемных работников; π – объем чистой прибыли (включая доходы с ценных бумаг), полученной предпринимателем после осуществления всех

налоговых платежей; T – сумма всех налоговых сборов в консолидированный бюджет страны. Данное балансовое уравнение позволяет рассчитать X и может быть переписано в развернутой форме:

$$X = WL + rI + qQ, \quad (1)$$

где I – инвестиции в основной капитал; $r = \pi / I$ – среднегодовая норма прибыли на вложенную единицу инвестиционных средств; Q – качество действующих в стране институтов; $q = T / Q$ – «цена» каждой единицы качества институтов, которая может трактоваться как удельные налоговые издержки институтов. Подчеркнем, что речь идет об эффекте от действующих институтов и бюджетной «цене» единицы этого эффекта (приведенного года ожидаемой продолжительности жизни). Таким образом, полученный условно-чистый доход исчисляется в соответствии с формулой (1), где шесть переменных (L , W , I , π , T и Q) являются исходными статистическими агрегатами. При этом показатели W , r и q выступают в качестве фактических цен труда (L), капитала (I) и институтов (Q).

Заметим, что в схеме (1) агрегат совокупного дохода X представляет результат суммирования трех групп дохода и по величине близок к традиционному показателю ВВП, хотя и не совпадает с ним.

Теперь предположим, что произведенный доход X связан с тремя факторами одно-родной ПИФ со степенью однородности ν : $X = X(L, I, Q)$. Тогда справедливо трехфакторное разложение Л. Эйлера:

$$X = \left(\frac{1}{\nu} \frac{\partial X}{\partial L} \right) L + \left(\frac{1}{\nu} \frac{\partial X}{\partial I} \right) I + \left(\frac{1}{\nu} \frac{\partial X}{\partial Q} \right) Q. \quad (2)$$

В соответствии с теорией предельной производительности, на принципы которой мы опираемся, уравнение (1) описывает образование дохода под действием трех факторов, а уравнение (2) – его расходование на оплату данных факторов. Соотношения, стоящие в скобках в формуле (2), представляют собой равновесные цены (предельные производительности) соответствующих макроресурсов: $W^* = (1 / \nu)(\partial X / \partial L)$ – равновесная цена труда; $r^* = (1 / \nu)(\partial X / \partial I)$ – равновесная цена капитала; $q^* = (1 / \nu)(\partial X / \partial Q)$ – равновесная цена институтов. С учетом введенных обозначений уравнение (2) можно переписать в более наглядной форме:

$$X = W^* L + r^* I + q^* Q. \quad (3)$$

Совмещение формул (1) и (3) позволяет получить трехфакторное уравнение искажения равновесных цен:

$$(W^* - W)L + (r^* - r)I + (q^* - q)Q = 0. \quad (4)$$

Чтобы перейти к относительным показателям, уравнение (4) следует переписать в виде:

$$\lambda(1 - W^* / W) + \zeta(1 - q^* / q) + \mu(1 - r^* / r) = 0, \quad (5)$$

где $\lambda = WL / X$ – доля фонда оплаты труда в созданном доходе X ; $\zeta = T / X$ – доля налогов в доходе X ; $\mu = \pi / X$ – доля чистой прибыли в доходе X ; $\mu = 1 - \lambda - \zeta$.

В отличие от уравнения (4), в уравнении (5) фигурируют не абсолютные, а относительные величины искажения цен, взвешиваемые с помощью долевых факторных коэффициентов.

Подчеркнем, что в рассмотренной схеме государство, изымающее часть созданной добавленной стоимости в форме налогов, осуществляет отнюдь не безосновательное фискальное изъятие, а вполне справедливо получает цену за свою «работу», которая состоит в обеспечении его доверенными лицами (чиновниками) нормального функционирования всей системы институтов. Именно за поддержание государством институциональной среды в нормальном состоянии предприниматели и работники делятся с ним своими доходами.

Отметим, что участие государства в экономике традиционно учитывается через его масштаб, в качестве которого традиционно берется доля государственных расходов в

ВВП (*Cusack and Fuch, 2002*), которая напрямую зависит от доли налоговых доходов в ВВП. При этом политика государственных расходов является институтоформирующей в том смысле, что она влияет на эффективность институтов и за счет этого может служить оправданием высокого налогового бремени. Однако для нашего анализа достаточно знать исходную характеристику эффективности институтов и необходимые для этого бюджетные издержки. При этом традиционный для производственной функции показатель основного капитала нами заменяется прокси-переменной в виде инвестиций в основной капитал, которая более гибко отражает спады и подъемы производственной активности.

При всей своей простоте схема (5) имеет очевидное теоретическое и прикладное значение. Напомним, что выведенное уравнение искажения цен (4) является обобщением закона Л. Вальраса для случая не полностью гибких рынков труда, капитала и институтов (*Балацкий, 2006*). Тем самым уравнение искажения цен представляет собой базовую теоретическую конструкцию, в которой все переменные могут быть довольно точно измерены и оценены. С практической точки зрения, уравнение (4) позволяет идентифицировать тип распределительной модели изучаемой национальной экономики. Рассмотрим этот аспект проблемы более подробно.

Предложенная аналитическая схема может быть отнесена к разряду «механистических» в том смысле, что она является простым продолжением и модификацией теории предельной производительности с учетом «механического» добавления институционального фактора. Такой подход имеет свои плюсы и минусы, сильно отличаясь от уже существующих подходов учета институтов при рассмотрении экономического роста (*Rodrik, 2003*). Тем не менее, именно такой подход позволяет по-новому подойти к оценке вклада институционального фактора в контексте складывающихся макроэкономических пропорций.

3. Классификация распределительных моделей экономики

Уравнение искажения цен (5) позволяет дать классификацию всех возможных режимов распределения дохода. Для этого введем частные коэффициенты искажения равновесных цен трех макрофакторов:

$$\delta_L = 1 - W^* / W, \quad (6)$$

$$\delta_I = 1 - r^* / r, \quad (7)$$

$$\delta_Q = 1 - q^* / q. \quad (8)$$

Тогда в зависимости от комбинации знаков факторных коэффициентов искажения цен можно дать классификацию возможных режимов (моделей) распределения созданного в экономике дохода (табл. 1).

Таблица 1

Распределительные модели экономики

Распределительный режим	Коэффициенты искажения цен		
	δ_L	δ_I	δ_Q
Государственно-олигархическая модель	–	+	+
Олигархическая модель	–	+	–
Бюрократическая модель	–	–	+
Антибюрократическая модель	+	+	–
Антиолигархическая модель	+	–	+
Пролетарская (трудовая) модель	+	–	–

Положительный знак коэффициента искажения цен означает, что данный фактор переплачивается, т.е. получает доход больший, чем его предельная производитель-

ность; при отрицательном знаке можно говорить о недоплате фактора. Среди шести режимов распределения дохода можно особо выделить три «чистые» модели, в которых один из факторов «паразитирует» на двух других. Если таковым фактором выступает труд, то такую модель можно называть трудовой или пролетарской; если капитал, то речь идет об олигархической модели развития; а если государство, то мы имеем дело с бюрократической моделью присвоения созданного продукта. Три других режима распределения дохода представляют собой союз двух факторов против третьего, который подвергается эксплуатации.

Количественная оценка коэффициентов (6)–(8) позволяет не только на качественном уровне идентифицировать распределительную модель развития национальной экономики, но и определить степень ее выраженности и сформированности. Дело в том, что коэффициенты (6)–(8) отражают степень напряжения в экономической системе и тем самым могут выступать в качестве индикаторов остроты классовой борьбы, где в качестве противоборствующих групп выступают инвесторы, наемные работники и чиновники (политики).

Учитывая, что частные коэффициенты (6)–(8) фиксируют напряжение на каждом из трех рынков макрофакторов, можно построить интегральный коэффициент (δ) неравновесности экономической системы, в котором рынки взвешиваются в зависимости от их доли в общем доходе независимо от знака:

$$\delta = \lambda|\delta_L| + \mu|\delta_I| + \zeta|\delta_Q|. \quad (9)$$

Забегая вперед, укажем, что параметр (9) показывает степень отклонения рынков от ценового равновесия и может использоваться в качестве объясняющей переменной при изучении режимов экономического роста.

Следует особо подчеркнуть, что выполненные построения являются макроэкономическими, и в них «схлопываются» все интересы, мотивации и поведенческие стереотипы экономических агентов. На микроуровне наемные работники, инвесторы и политики могут использовать довольно сложные поведенческие стратегии, которые напрямую не учитывают цены и предельные производительности макрофакторов. Однако при их суммировании возникают финансовые пропорции, которые, в конечном счете, отражают сложившийся баланс сил между социальными группами, что и призвана отразить модель (4). Не исключено, что становление и доминирование той или иной распределительной модели экономики не является результатом ее осознанного конструирования конкретными лицами; скорее, это результат стихийных, во многом неосознанных и незапланированных действий большого числа разнородных экономических агентов. Тем не менее, данный факт не отрицает наличия вполне определенного искажения ценовых макропропорций, несущих в себе элемент сущностной характеристики социальной системы.

4. Построение обобщающего показателя качества институтов

Для построения ПИФ необходимо осуществить предварительную работу по определению и оценке показателя качества институтов. В настоящее время практика оценивания качества институтов чрезвычайно разнообразна, однако практически ни один подход не позволяет выйти на интегральную оценку изучаемых процессов. Такая оценка затруднена в силу многочисленности и разнородности существующих институтов. На наш взгляд, при решении данной проблемы можно пойти по пути построения упрощенного, но максимально выразительного индикатора, который способен хотя бы в какой-то степени служить мерилем институциональной эффективности. Для этого воспользуемся тезисом Д. Норта о том, что все институты обладают диалектическим свойством: с одной стороны, они обеспечивают *стабильность* общественной жизни, с другой – позволяют адаптироваться к меняющимся обстоятельствам за счет собственной *изменчивости* (North, 2005). Важным дополнением к этому тезису служит взгляд Д. Золо на демократию, которую он трактует как политический институт, обеспечи-

вающий компромисс (равновесие) между *безопасностью* и *свободой* личности (Zolo, 1992). Тем самым институты выполняют две противоречивые задачи: формируют базовые *гарантии* (условия) жизни человека и предоставляют *возможности* для улучшения этих условий.

Для конкретизации данного положения и оцифровки качества институтов можно воспользоваться показателем ожидаемой продолжительности жизни (τ) в качестве параметра, отражающего базовые достижения государства и предоставляемые им гарантии своему населению, и индексом Джини (G) в качестве параметра, отражающего возможности людей развиваться в направлении наращивания своего личного благосостояния. Тогда интегральный индекс качества институтов (Q) можно представить в мультипликативной форме двух частных показателей:

$$Q = \tau G. \quad (10)$$

В таком виде индекс (10) учитывает оба свойства институтов и позволяет избежать односторонних оценок. Подобный подход не противоречит сложившейся практике оценки качества институтов, которая предусматривает простое агрегирование и усреднение неоднородных институциональных индексов (Карташов, 2006; 2007). Более того, данный подход успешно использовался ранее для построения более всеобъемлющего индикатора – базового индекса институционального развития, предполагающего оценку разных институтов (Балацкий, Екимова, 2015); в данной работе эксплуатируется упрощенная версия данного агрегата. Однако больше всего показатель (10) похож на агрегат, который предлагается А. Дитоном и представляет собой произведение ожидаемой продолжительности жизни и душевого ВВП (Palacios-Huerta, 2013).

По всей видимости, главным критерием работоспособности введенного показателя институциональной эффективности (10) выступает возможность его встраивания в общую макроэкономическую зависимость, статистические параметры которой при эконометрической оценке были бы удовлетворительными.

5. Аберрация равновесных факторных цен: результаты эмпирических расчетов

Для получения искомым эконометрических зависимостей для трех стран – России, США и Великобритании, – нами использовались статистические агрегаты, скорректированные на соответствующий индекс-дефлятор². Для заработной платы, инвестиций и налоговых сборов такой подход дает огрубленные оценки, но возможными погрешностями в данном случае можно пренебречь. При необходимости можно осуществить более тонкую инфляционную калибровку агрегатов, однако в ряде случаев в открытой статистике отсутствуют необходимые для этого данные.

Все ПИФ строились в форме универсальной однородной функции Кобба–Дугласа: $X = AL^\alpha I^\beta Q^\gamma$, где $v = \alpha + \beta + \gamma$; A , α , β и γ – оцениваемые параметры. В результате логарифмирования данной функции для России, США и Великобритании соответственно были получены следующие эконометрические зависимости:

$$\ln X = -25,18 + 2,60 \ln L + 0,29 \ln I + 1,32 \ln Q. \quad (11)$$

(5,03) (0,46) (0,11) (0,49)

$$N=21; R^2=0,97; E=3,62\%.$$

$$\ln X = -10,58 + 1,20 \ln L + 0,29 \ln I + 0,71 \ln Q \quad (12)$$

(1,57) (0,18) (0,07) (0,32)

$$N=32; R^2=0,99; E=1,59\%.$$

$$\ln X = -5,37 + 1,68 \ln L + 0,04 \ln[(t - t_0)I] + 1,42 \ln Q \quad (13)$$

(1,42) (0,27) (0,01) (0,27)

$$N=27; R^2=0,96; E=2,48\%.$$

² В качестве источников статистических данных использовались следующие информационные ресурсы: для России – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (<http://www.gks.ru/>); для Великобритании – Office for National Statistics (<http://www.ons.gov.uk/ons/index.html>); для США – Bureau of Economic Analyses (<http://www.bea.gov>).

В круглых скобках под коэффициентами регрессии указаны их стандартные ошибки; N – число наблюдений; R^2 – коэффициент детерминации; E – ошибка аппроксимации. Все построенные модели проходят основные статистические тесты и обладают довольно высокой точностью аппроксимации.

Учитывая наличие погрешности в расчетных данных выходной переменной (дохода), нами использовался для калибровки всех равновесных цен коэффициент $k = X_\phi / X_p$, где X_ϕ и X_p – фактическая и расчетная (модельная) величина дохода. Тогда для соблюдения распределительного баланса (3) равновесные оценки корректировались на калибрующий коэффициент следующим образом: $W^* = (k/v)(\partial X / \partial L)$; $r^* = (k/v)(\partial X / \partial I)$; $q^* = (k/v)(\partial X / \partial Q)$.

Отметим особенность эконометрической модели (13) для Великобритании, которая состоит в двух обстоятельствах. Во-первых, для этой страны использовался коэффициент Джини до выплаты налогов, в отличие от двух других стран, для которых брался коэффициент Джини после выплаты налогов; следовательно, нами нивелировался перераспределительный эффект английской бюджетной системы. Во-вторых, переменная инвестиций в основной капитал в Великобритании имела очень слабо выраженный рост, в связи с чем данный агрегат домножался на трендовый коэффициент $(t - t_0)$, где t – текущий год; t_0 – базовый год, т.е. предшествующий первому отчетному периоду (в данном случае это 1986 г.); данная процедура эквивалентна введению нейтрального научно-технического прогресса в функции Я. Тинбергена и означает, что с течением времени отдача от факторов растет. Данные корректировки позволили построить зависимость с удовлетворительными статистическими характеристиками.

На основе моделей (11)–(13) можно осуществить реконструкцию исходных ПИФ для России, США и Великобритании соответственно:

$$X_t = e^{-25,18} L_t^{2,60} I_t^{0,29} Q_t^{1,32} \quad (14)$$

$$X_t = e^{-10,58} L_t^{1,20} I_t^{0,29} Q_t^{0,71} \quad (15)$$

$$X_t = e^{-5,37} (t - t_0)^{0,04} L_t^{1,68} I_t^{0,04} Q_t^{1,42} \quad (16)$$

Примечательно, что в соотношении (16) введенный трендовый компонент может интерпретироваться в качестве нейтрального научно-технического прогресса, тогда как из модели (13) видно, что этот процесс протекал в сфере основного капитала и проявлялся именно в производственных технологиях.

Расчеты, проведенные для России на основе модели (14), сведены в табл. 2 и позволяют сделать ряд важных выводов.

Таблица 2

Искажение равновесных факторных цен в России

Годы	Частные показатели искажения цен, %			Интегральный показатель искажения цен δ , %
	δ_L	δ_I	δ_Q	
1993	–107,6	85,3	–38,6	81,4
1994	–103,7	84,5	–27,4	76,2
1995	–134,1	84,1	–6,5	74,5
1996	–87,5	81,9	–10,9	63,6
1997	–91,6	81,0	–0,5	59,3
1998	–95,6	83,0	–14,5	68,2
1999	–139,3	85,4	–19,4	82,0
2000	–145,9	84,7	–7,8	77,7
2001	–116,3	83,2	–8,8	71,2

Окончание табл. 2

Годы	Частные показатели искажения цен, %			Интегральный показатель искажения цен δ , %
	δ_L	δ_I	δ_Q	
2002	-90,2	80,9	-1,0	59,1
2003	-85,3	81,2	-6,5	60,5
2004	-91,1	81,4	-4,4	61,4
2005	-103,7	79,6	11,3	62,7
2006	-99,7	79,2	11,3	61,5
2007	-89,3	78,2	11,1	58,1
2008	-82,4	77,8	9,6	55,6
2009	-61,6	77,2	-0,7	47,4
2010	-68,3	77,9	0,8	50,0
2011	-77,1	77,1	9,2	53,6
2012	-72,5	76,0	10,4	51,7
2013	-65,8	75,6	8,1	48,9
Средняя по модулю	95,7	80,7	10,4	63,1

Во-первых, в России довольно четко обозначено противостояние труда и капитала, в котором капитал взял безоговорочный верх. В среднем недоплата по линии заработков наемных работников составляет 96%, тогда как по линии прибыли доходы инвесторов завышены почти на 81%. Данные цифры показывают масштаб перекосов в распределительной модели страны, который близится к кратным величинам.

Во-вторых, на исследуемом временном интервале государство играло неоднозначную роль. Так, до 2004 г. включительно государство недополучало доход, тогда как с 2005 г. наметился новый период, когда чиновники отыграли свои позиции и начали присваивать избыточный доход. Все это позволяет констатировать, что до 2004 г. в России действовала классическая *олигархическая модель* распределения создаваемого в стране дохода, а с 2005-го данная модель модифицировалась и приняла форму *государственно-олигархического капитализма*. С этого момента возник своеобразный союз чиновников и инвесторов против наемных работников. Можно сказать, что в настоящее время в России наемный труд находится под двойным гнетом – со стороны бюрократии и владельцев капитала. Отчасти этот процесс связан с традиционным сращиванием олигархии и бюрократии в единую социальную группу, консолидирующую в своих руках власть. Вместе с тем следует иметь в виду и то обстоятельство, что необъявленный «сговор» капитала и бюрократии имеет обратную сторону в форме их взаимной конкуренции за перераспределяемый доход.

В-третьих, можно констатировать, что давление со стороны государства в России пока не слишком тяжелое. В среднем искажение равновесных цен на услуги государства по поддержанию жизнеобеспечивающих институтов составляет 10%, что находится в зоне допустимых значений. Если же учесть, что проведенные расчеты не учитывали передачу подоходного налога государству и обратные бюджетные трансферты на социальные нужды населения, которые в значительной мере друг друга погашали, то существующие искажения в пользу государственной машины можно признать действительно умеренными.

В-четвертых, степень неравновесности российской экономики со временем уменьшалась, сократившись с 1993 по 2013 гг. в 1,7 раза (см. табл. 2). Данное обстоятельство косвенно свидетельствует об уменьшении социального напряжения в стране. В этом контексте можно говорить об определенной институциональной и социально-эконо-

мической стабилизации ситуации и о смягчении распределительной модели российской экономики.

Аналогичные расчеты для США по модели (15) показывают, что в этой стране на протяжении всех анализируемых лет устойчиво действовала *олигархическая модель* (табл.3). При этом обращают на себя внимание следующие обстоятельства.

Во-первых, степень недоплаты труда в американской экономике была минимальна. Иными словами, держатели капитала «паразитировали» в основном на государстве и созданных им институтах. Тем самым можно утверждать, что основным источником обогащения американского бизнеса выступало именно государство, обеспечивающее довольно эффективную институциональную среду и берущее за это весьма скромную плату со своих налогоплательщиков. В этом, на наш взгляд, состоит главная особенность американской экономики.

Во-вторых, степень эксплуатации наемного труда в США постоянно возрастала. Так, если в 1982 г. фактические заработки занятых почти совпадали с равновесной величиной, то в 2013 г. недоплата превысила 12%. Данный факт полностью вписывается в статистику нарастания в стране неравенства (*Bauman, 2013*). Напомним, что П. Кругман указывал на прохождение феноменом неравенства полного цикла – к началу XXI в. Соединенные Штаты вернулись к уровню неравенств, характерному для начала XX в. (*Krugman, 2007*). Из табл. 3 видно, что по мере разрушения среднего класса в стране все более явно проявлялась олигархическая составляющая экономики.

Таблица 3

Искажение равновесных факторных цен в США

Годы	Частные показатели искажения цен, %			Интегральный показатель искажения цен δ , %
	δ_L	δ_I	δ_Q	
1982	-0,0	42,7	-44,2	19,9
1983	-1,3	45,4	-46,8	22,1
1984	-3,6	48,8	-50,2	25,5
1985	-3,5	48,5	-49,3	25,1
1986	-2,0	46,4	-47,9	23,1
1987	-2,7	46,0	-43,9	22,7
1988	-2,8	47,3	-47,6	24,0
1989	-3,4	46,9	-44,4	23,6
1990	-2,0	45,2	-44,3	22,0
1991	-1,3	44,6	-44,8	21,5
1992	-1,3	44,8	-45,2	21,6
1993	-2,5	45,6	-43,6	22,4
1994	-4,6	47,5	-42,3	24,1
1995	-5,4	48,3	-42,4	25,0
1996	-7,1	49,6	-41,5	26,3
1997	-7,8	49,9	-40,7	26,6
1998	-6,8	48,8	-40,1	25,5
1999	-6,2	48,1	-39,4	24,7
2000	-5,2	46,6	-38,1	23,3
2001	-4,1	47,2	-42,9	23,8
2002	-3,1	49,5	-54,3	26,2

Окончание табл. 3

Годы	Частные показатели искажения цен, %			Интегральный показатель искажения цен δ , %
	δ_L	δ_I	δ_Q	
2003	-3,8	50,6	-56,0	27,4
2004	-5,1	51,3	-54,4	28,1
2005	-8,6	52,0	-45,3	28,9
2006	-10,4	52,6	-42,6	29,6
2007	-7,2	48,9	-38,9	25,5
2008	-3,5	47,5	-45,9	24,1
2009	-3,0	50,5	-58,8	27,3
2010	-6,6	52,9	-56,1	30,0
2011	-8,5	53,1	-50,3	30,2
2012	-10,6	54,4	-49,4	31,9
2013	-12,5	55,0	-46,4	32,6
Средняя по модулю	4,9	48,6	46,2	25,5

В-третьих, в период 1882–2013 гг. страна все дальше уходила от равновесного состояния. За эти годы интегральный коэффициент искажения цен возрос на 64%. Такая разбалансированность факторных цен свидетельствует о наличии в американской экономике глубоких нарушений, которые нуждаются в выявлении и устранении.

Прикладные расчеты для Великобритании по модели (16) позволяют установить ряд интересных особенностей ее экономики (табл. 4).

Во-первых, в британской экономике на фоне устоявшейся *олигархической модели* наблюдались очень большие aberrации равновесных факторных цен. Искажения затронули все три фактора, однако особенно впечатляющими они были для государства. Так, в 1994 г. относительный коэффициент искажения цен на услуги государства достиг 250%, что является абсолютным рекордом среди анализируемых стран. В отличие от американской модели британская экономика характеризовалась беспрецедентным паразитированием на созданных институтах, отягощенным высокой эксплуатацией рабочей силы. По всей видимости, это обстоятельство вызвано длительной историей становления английских институтов, характерной для страны-лидера Старого Света. Сегодня инвесторы со всего мира эксплуатируют созданную систему, а британское правительство недвусмысленно поощряет этот процесс. Не исключено, что это является своеобразной платой английского государства за поддержание передовой либертарианской модели экономики.

Таблица 4

Искажение равновесных факторных цен в Великобритании

Годы	Частные показатели искажения цен, %			Интегральный показатель искажения цен δ , %
	δ_L	δ_I	δ_Q	
1987	-61,0	95,5	-188,7	90,9
1988	-70,8	95,2	-206,3	98,7
1989	-75,1	95,1	-214,7	101,8
1990	-89,2	94,7	-218,0	110,2
1991	-84,1	94,8	-191,1	103,7

Окончание табл. 4

Годы	Частные показатели искажения цен, %			Интегральный показатель искажения цен δ , %
	δ_L	δ_I	δ_Q	
1992	-80,7	94,9	-184,3	100,9
1993	-72,6	95,1	-222,4	100,6
1994	-69,7	95,2	-250,1	102,2
1995	-65,4	95,3	-227,2	98,0
1996	-54,4	95,7	-208,5	90,6
1997	-38,5	96,1	-224,8	85,4
1998	-49,6	95,8	-209,9	89,0
1999	-61,7	95,5	-209,2	95,1
2000	-65,6	95,3	-204,7	96,5
2001	-70,0	95,2	-188,6	96,5
2002	-70,3	95,2	-210,4	99,6
2003	-59,0	95,5	-221,5	94,5
2004	-60,2	95,5	-230,3	96,3
2005	-49,7	95,8	-202,5	88,2
2006	-57,0	95,6	-197,1	91,9
2007	-52,7	95,7	-184,7	88,1
2008	-48,7	95,8	-172,4	84,9
2009	-50,0	95,8	-169,7	84,5
2010	-47,1	95,9	-205,2	86,9
2011	-42,6	96,0	-193,6	84,3
2012	-52,2	95,7	-218,5	92,2
2013	-50,9	95,8	-233,0	92,8
Средняя по модулю	61,1	95,5	206,9	94,2

TERRA ECONOMICUS ✧ 2016 Том 14 № 2

Во-вторых, отклонение от равновесия в стране является откровенно рекордным. Например, зафиксированный максимум интегрального коэффициента искажения цен в Великобритании в 1,3 раза выше аналогичного показателя для России и в 3,2 раза – для США. Более того, минимальное значение этого коэффициента (84,3%) в Британии было выше максимального значения в России (82,0%). Такое экстраординарное отклонение страны от равновесной траектории может классифицироваться как аномальное и несущее в себе определенную опасность.

В-третьих, для динамики интегрального коэффициента искажения цен характерен колебательный рисунок. Так, с 1987 по 1991 гг. его величина нарастала, затем вплоть до 2011 г. она с некоторыми сбоями убывала, после чего снова начала уверенно возрастать. Такая траектория говорит об отсутствии у британской экономики явных признаков к трансформации сложившейся распределительной модели.

Сравнение рассмотренных трех стран позволяет наметить некие общие выводы относительно складывающихся в них моделей распределения.

Во-первых, из теоретически возможных шести распределительных режимов мы столкнулись только с двумя, которые, по-видимому, являются наиболее типичными и распространенными. Реалистичность остальных моделей развития остается под вопросом и требует накопления большого эмпирического материала.

Во-вторых, построенная в России в последнее десятилетие корпоративная модель государственного капитализма предполагает усиленную подпитку институтов в фор-

ме налогов, что отражается в соответствующих экономических индикаторах. Тем самым визуально наблюдаемые особенности российской модели развития отражаются в модельных расчетах, что может служить косвенным доказательством плодотворности выбранной аналитической концепции.

6. Равновесное налоговое бремя, его идентификация и свойства

Помимо всего предложенная равновесная схема анализа позволяет в качестве побочного результата получить оценку равновесного налогового бремени $\theta^* = q^*Q/X$, которую можно сравнить с ее фактической величиной $\theta = T/X$. Проведенные для российской экономики расчеты позволяют обозначить, по крайней мере, два важных обстоятельства (табл. 5).

Таблица 5

Динамика налоговой нагрузки в России

Годы	Налоговая нагрузка, %	
	Фактическая (θ)	Равновесная (θ^*)
1993	22,7	31,4
1994	24,7	31,4
1995	29,5	31,4
1996	28,3	31,4
1997	31,2	31,4
1998	27,4	31,4
1999	26,3	31,4
2000	29,1	31,4
2001	28,9	31,4
2002	31,1	31,4
2003	29,5	31,4
2004	30,1	31,4
2005	35,4	31,4
2006	35,4	31,4
2007	35,3	31,4
2008	34,8	31,4
2009	31,2	31,4
2010	31,7	31,4
2011	34,6	31,4
2012	35,1	31,4
2013	34,2	31,4
Среднее	30,8	31,4

Во-первых, равновесное налоговое бремя на протяжении всего анализируемого периода было стабильным и практически не отклонялось от оценки в 31,4%. Примечательно, что такая устойчивость была вызвана отнюдь не неизменностью равновесной цены институтов (q^*), которая имела устойчивую тенденцию к росту. Обнаруженный эффект связан с тонкой настройкой разных параметров экономической системы и сам по себе достоин внимания; по-видимому, он обусловлен высокой стабильностью равновесных пропорций распределения дохода между факторами. В любом случае устойчивая оценка θ^* является очень удобным индикатором.

Во-вторых, с 2005 г. государство стало забирать в свою пользу слишком большую часть созданного дохода без видимых на то оснований. На наш взгляд, это связано с укреплением к данному периоду государственности и выстраиванием вертикали федеральной власти, которая и позволила повысить финансовые требования управляющей подсистемы.

В-третьих, в последние годы государство неправомерно присваивает в бюджет страны примерно 3 процентных пункта чистого дохода. Для ликвидации данного разрыва можно действовать по двум направлениям. С одной стороны, немного снижать некоторые налоги на население, с другой – интенсифицировать усилия по улучшению действующих социальных, экономических и политических институтов. Главное в этой ситуации – предотвратить развитие негативного тренда по «переплате» услуг государства.

Необходимо подчеркнуть, что равновесное налоговое бремя θ^* выступает в качестве «справедливой» цены, которую государство взимает со своих граждан в форме налогов. В связи с этим укажем, что данная трактовка принципиально отличается от существующих оптимизационных индикаторов допустимого налогового бремени. Напомним, что в рамках модифицированной концепции А. Лаффера принято рассматривать две *статические точки* – точку Лаффера 1-го рода, показывающую предельные возможности производителя в абсолютном выражении, и точку Лаффера 2-го рода, отражающую предельные возможности бюджетной системы государства в абсолютном выражении³ (Балацкий, 2003). Кроме того, не меньшее значение имеет и *динамическая точка* Лаффера, определяющая предельные возможности скорости роста производства в темповом выражении (Балацкий, Екимова, 2011). Однако все эти фискальные индикаторы учитывают только реакцию производителя, независимо от того, как государство выполняет свои собственные обязательства. Тем самым концепция экономики предложения является односторонней в том смысле, что учитывает только поведение производителя, а вопрос об оправданности налоговых требований со стороны государства не рассматривает. Концепция равновесного налогового бремени как раз учитывает эту обратную связь, оценивая эффективность работы самого государства по созданию и поддержанию эффективных институтов. Следовательно, равновесное налоговое бремя показывает, насколько правомерны действующие фискальные ставки, но ничего не говорит о том, выдержит или нет экономика такие ставки, и какие последствия этого давления возникнут для самой фискальной системы. Это означает, что равновесная оценка налогового бремени *не отрицает* и *не замещает* фискальные оценки теории предложения, а *дополняет* их с позиции эффективности работы регулятора, который вправе назначать те или иные налоги. С этой точки зрения мы получаем более полную и многомерную систему оценки фискальных действий государственных органов.

Расчеты равновесных ставок налогового бремени, проведенные для США и Великобритании, содержат в себе по крайней мере два интересных момента (табл. 6).

Таблица 6

Усредненные фискальные параметры трех разных стран мира

Индикатор	США	Великобритания	Россия
Средняя равновесная ставка налогового бремени (θ^*), %	32,5	45,3	31,4
Средняя фактическая ставка налогового бремени (θ), %	22,2	14,8	30,8

³ В некоторых работах данные точки называются иначе, например, просто фискальные точки 1-го и 2-го рода (Ананиашвили, Папав, 2010).

Во-первых, в США, как и в России, имеет место высокая стабильность оценки θ^* , тогда как для британской экономики были характерны заметные колебания этой величины в интервале от 43,0 до 46,7%. Таким образом, тезис о стабильности равновесного налогового бремени не имеет универсального характера.

Во-вторых, усредненные значения оценок θ и θ^* показывают, что во всех странах имела место эксплуатация государства и его институтов со стороны капитала, однако в Британии данный феномен был явно гипертрофирован (табл. 6). Данное обстоятельство проливает дополнительный свет на популярность Великобритании среди инвесторов всего мира.

Оговоримся, что полученные количественные оценки не следует переоценивать; скорее, их надо воспринимать на качественном уровне для уяснения складывающейся социальной диспозиции. При более тщательной калибровке исходных данных окончательные оценки могут быть несколько скорректированы.

7. Экономический рост и равновесие: эмпирические оценки

Сегодня активно развивается экономическая теория сложности, которая выводит на первый план неравновесные состояния экономики. Например, Б. Артур небезосновательно подчеркивает «творческую природу неравновесности» (Arthur, 2013). Речь идет о том, что развиваются лишь неравновесные системы или, в несколько иной трактовке, система эволюционирует путем отклонения от равновесия. Ранее данный подход был плодотворно использован при определении «естественного» уровня безработицы, для чего строилась параболическая зависимость между уровнем занятости и степенью неравновесности оплаты труда наемных работников (Балацкий, 2006). В данной статье можно осуществить обобщение этого подхода. Для этого будем исходить из следующей генеральной гипотезы: *для ускорения экономического роста системе необходим определенный уровень напряжения, возникающий в результате отклонения от равновесных факторных цен.*

Такая формулировка в явном виде предполагает, что равновесные цены, будучи социально справедливыми, лишают экономических агентов стимулов к активным действиям по изменению ситуации и внедрению каких-либо новшеств. Следовательно, они замедляют инновационные процессы в технологической и институциональной сферах. В целях проверки генеральной гипотезы построим эконометрические зависимости для рассматриваемых трех стран в виде:

$$y = \alpha + \beta \delta + \gamma \ln \delta, \quad (17)$$

где y – темп экономического роста (индекс роста ВВП) в процентах; α , β и γ – оцениваемые параметры. Зависимой переменной в функции (17) выступает агрегированный коэффициент неравновесности экономики.

Экспериментальные расчеты позволили построить для России на интервале 1999–2013 гг. следующую модель⁴:

$$y = -430,67 - 2,39 \delta + 166,44 \ln \delta. \quad (18)$$

(160,32) (0,81) (51,20)

$$N = 15; R^2 = 0,66.$$

Для США на интервале 1982–2007 гг. удалось построить зависимость следующего вида:

$$y = -261,73 - 6,33 \delta + 162,81 \ln \delta \quad (19)$$

(106,27) (1,95) (48,20)

$$N = 26; R^2 = 0,41.$$

Для Великобритании за период 1994–2013 гг. была получена аналогичная модель:

$$y = -2324,19 - 7,53 \delta + 689,80 \ln \delta. \quad (20)$$

(1100,06) (3,37) (311,92)

$$N = 20; R^2 = 0,30.$$

⁴ Все зависимости были найдены методом проб и ошибок в процессе экспериментирования с рядами данных. Исходный принцип состоял в том, чтобы «поймать» нелинейную зависимость.

Все полученные зависимости являются статистически значимыми; невысокие значения R^2 говорят о том, что построенные модели являются не полными в том смысле, что темпы роста ВВП зависят еще от каких-то факторов. В целом же выбранная модель (17) оказалась универсальной и хорошо описывает динамику экономического роста во всех трех странах. Главный качественный результат, вытекающий из построенных моделей, состоит в подтверждении принятой гипотезы о существовании зависимости экономического роста от неравновесности экономики.

Несложно увидеть, что зависимость (17) представляет собой нелинейную колоколообразную функцию с максимумом в точке $\delta^* = -\gamma / \beta$. Соответственно значение выходной переменной y^* в данной точке представляет собой *потенциальный*, т.е. максимально достижимый, темп экономического роста. Данный индикатор является достаточно важным, показывая внутренние возможности национальной экономики. Особый интерес представляет ситуация, когда фактический темп роста ВВП оказывается выше потенциального темпа ($y > y^*$); такой режим можно квалифицировать как «перегрев» экономики. Расчет данных характеристик для трех стран приведен в табл. 7.

Таблица 7

Оптимальные параметры экономического роста трех разных стран

Индикатор	США	Великобритания	Россия
Оптимальное значение неравновесности экономики (δ^*), %	25,7	91,6	69,4
Потенциальный темп экономического роста (y^*), %	104,0	102,1	108,7

Сравнение табл. 7 и табл. 2–4 позволяет проследить динамические особенности развития трех стран. Так, например, Россия в начале изучаемого периода взяла очень высокий уровень неравновесия, двигаясь в направлении оптимума. Однако пройдя его в 2002 г., она продолжила движение в сторону равновесия, уходя от оптимума все дальше и отдалившись от него к 2013 г. на 20 процентных пунктов. Тем самым с точки зрения неравновесных стимулов экономического роста Россия в 2013 г. была в худшем положении, чем в 1993 г., когда отклонение от оптимума составляло всего 12 пунктов. Об этом же свидетельствует и тот факт, что в 2000 г. темп роста ВВП составил 10,1%, тем самым превысив на 1,4 пункта потенциальный темп, тогда как в 2013 г. он составил всего лишь 1,2%. Данные факты проливают свет на то обстоятельство, что к 2015 г. в России были исчерпаны прежние источники экономического роста. В контексте сказанного можно утверждать, что к этому моменту в стране стало не хватать неравновесных стимулов развития.

В США имела место прямо противоположная ситуация: в начале анализируемого периода американская экономика стартовала с состояния, близкого к равновесному, находясь на 5,8 п.п. ниже оптимальной отметки δ^* ; однако в 2002 г. она прошла этот оптимум и, продолжая увеличивать свой неравновесный потенциал, удалилась от него в 2013 г. почти на 7 п.п. Заметим, что в 1983–1985 и 1997–2000 гг. фактические темпы роста ВВП в США превышали потенциальный темп. Торможение роста к 2015 г., в отличие от России, было связано с избыточным нарастанием неравновесных процессов и чрезмерной разбалансированностью факторных цен.

В Великобритании имел место процесс нащупывания оптимального уровня неравновесности экономики: сначала его фактическая величина увеличивалась, потом началось длительное ралли в сторону уменьшения и с 2004 г. наблюдались колебания в окрестности оптимума (δ^*). Именно в это время, в 2004–2010 гг., фактические темпы роста британского ВВП превышали их потенциальную величину (y^*). К настоящему времени английская экономика близка к своему неравновесному оптимуму.

Особого обсуждения заслуживает вопрос о дифференциации неравновесных режимов в разных странах. Как видно из табл. 7, для каждой национальной экономики устанавливается свой оптимум неравновесности факторных цен. Однако еще больший интерес представляют различия между странами в потенциальных темпах экономического роста. Например, противоречивая экономика России по данному показателю в 2 раза обгоняет США и в 4 раза – Великобританию. Данному факту трудно дать простое объяснение. Можно лишь предположить, что «старая» британская экономика по сравнению с «молодой» российской обладает меньшей чувствительностью к возникающим искажениям в факторных ценах; ей требуется большая встряска для разогрева. США, будучи мировым лидером, более чутко реагируют на ценовые дисбалансы, однако, являясь более «зрелой» капиталистической системой по сравнению с Россией, они обладают более скромным потенциалом роста.

8. Оптимум и равновесие

Установленная эконометрическая зависимость (17), помимо всего прочего, позволяет дать идеальную иллюстрацию весьма сложного вопроса о соотношении двух фундаментальных понятий для экономической науки – оптимума и равновесия. Для этого можно воспользоваться рис.1, на котором схематично изображена зависимость $y = y(\delta)$.

Во-первых, для страновых зависимостей (18)–(20) характерны отрицательные темпы экономического роста в случае достижения идеального ценового равновесия: $y(\delta = 0) < 100\%$. Таким образом, состояние равновесия, соответствующая некоей справедливой системе оплаты макрофакторов, само по себе способно ввести экономику в состояние рецессии. Тем самым возникает глубинное противоречие между ростом и равновесием – одно достигается за счет другого.

Во-вторых, отклонение от равновесия до определенного уровня (δ^*) стимулирует экономический рост и ускоряет его. Однако выход за пределы δ^* и дальнейшее нарастание неравновесия вызывают обратную реакцию – сокращение темпов роста экономики. При достаточно высоких значениях δ экономика попадает в режим рецессии. Если неравновесие будет увеличиваться в рамках такого сценария развития, то его результатом может стать полное крушение экономики, распад сложившихся способов взаимодействия труда, капитала и государства. На практике это будет выражаться в технологическом застое, декалфикации рабочей силы и разрушении социальных институтов. Такое понимание роли неравновесных процессов уже не раз высказывалось в экономической литературе (Маевский, 1999).

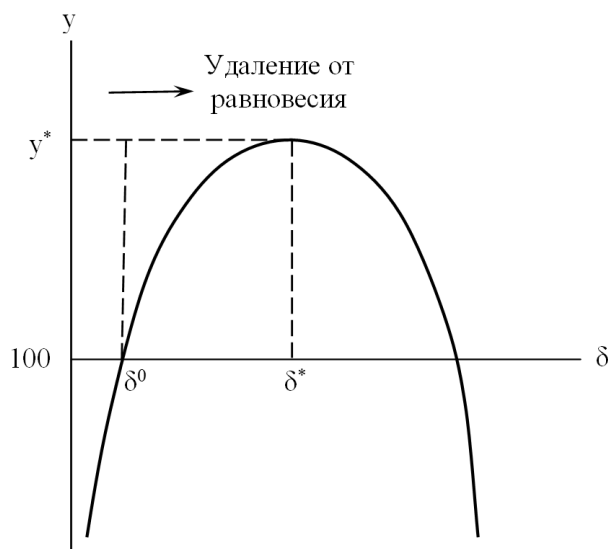


Рис. 1. Соотношение оптимума и равновесия

Таким образом, точка равновесия, соответствующая на рис. 1 началу координат ($\delta = 0$), не совпадает с оптимумом ($\delta^* > 0$), что создает большие практические проблемы при нахождении компромисса между двумя сторонами экономической жизни. Подчеркнем, что в зоне $\delta < \delta^*$ равновесие и оптимум находятся в противоречии – движение к одному мешает движению к другому; в зоне $\delta > \delta^*$ равновесие и оптимум оказываются гармонизированными – дальнейшее отклонение от одного так же нежелательно, как и отклонение от другого.

В рассматриваемой схеме (1)–(3) понятие равновесия имеет непосредственное отношение к распределению дохода, тогда как оптимум – к его созданию. Соответственно точка равновесия отражает идею социальной справедливости (эффективности), а точка оптимума – идею экономической эффективности и максимизации производства. В этом смысле противоречие между оптимумом и равновесием отражает глубинное противоречие между экономической и социальной эффективностью. При слишком же большом неравновесии экономика теряет естественные организационные источники для достижения как экономической, так и социальной эффективности. Похожая трактовка явления уже звучала в экономических исследованиях (*Blank, 1994*).

9. Обсуждение результатов и спорные вопросы

Представленная аналитическая схема является чрезвычайно простой, однако некоторые ее элементы могут вызывать дискуссии, а потому требуют комментариев.

Прежде всего, разберем вопрос, насколько правомерно заменять показатель капитала переменной инвестиций в основной капитал. Дело в том, что агрегат капитала для российской экономики является неадекватным экономическим индикатором производственной активности. Напомним, что в период трансформационного спада, когда ВВП России падал на протяжении десятилетия, объем основных фондов монотонно возрастал. Это вызвано многими причинами: отсутствием списания и ликвидации производственных фондов, их редкой и неадекватной переоценкой, отсутствием учета факта их недозагрузки и т.п. Для нейтрализации этих недостатков в ряде случаев переходят к учету объема так называемых производственных мощностей, однако для этого необходима информация о загрузке фондов в разрезе разных производств и отраслей, которая в открытой статистике отсутствует. Кроме того, даже с теоретической точки зрения объем капитала имеет свои минусы из-за свойства кумулятивности. Иными словами, капитал выступает в качестве переменной запаса, тогда как доход и численность занятых – в качестве переменных потока. Тем самым из-за сильной зашумленности показателя капитала вполне правомерно использовать вместо него прокси-переменную в виде инвестиций в основной капитал, которая является потоковой переменной. В этом случае исходная производственная функция, строго говоря, превращается в квазипроизводственную, однако при построении эконометрической модели этот момент не имеет большого значения. Заметим: прошлый капитал порождает амортизационные отчисления, которые нами не учитываются при вычислении условно чистого дохода; соответственно текущий эффект от инвестиций очищается от прошлых вложений.

Второй спорный момент связан с вычислением нормы прибыли, а именно того, насколько правомерно рассматривать норму прибыли от инвестиций в основной капитал. В данном случае следует подчеркнуть, что норма прибыли является разновидностью рентабельности, а потому может вычисляться по отношению к разным исходным агрегатам – совокупному вложенному капиталу, текущим издержкам, инвестициям в основной капитал и т.п. Учитывая, что капиталовложения выступают в качестве прибыльобразующего фактора, вполне оправдано вычисление нормы прибыли на капитальные затраты. Независимо от всех распределительных процессов мы тем самым получаем обобщенную оценку эффективности инвестиционных вложений.

Третий дискуссионный момент связан с «чистотой» теории в отношении того, насколько правомерно говорить о взаимной эксплуатации социальных групп на осно-

ве введенных показателей. Например, дотации и всевозможные социальные расходы государства идут на работников, а не на чиновников и политиков. Можно ли в этом случае говорить об избыточном налоговом давлении государства и усилении его административного аппарата? Здесь следует иметь в виду, что социально значимые мероприятия должны повышать эффективность институтов, а потому увеличивать их равновесную «налоговую цену» и тем самым оправдывать более высокое налоговое бремя. Более того, даже благотворительность и социальная ответственность частных компаний в пользу населения также являются проявлением более высокой институциональной эффективности, которая так или иначе поддерживается государством. Именно поэтому можно смело полагать, что рассмотренная распределительная модель дохода вполне адекватно отражает баланс сил трех социальных групп.

Четвертый спорный момент связан с направленностью связей между институтами и экономическим ростом. Сегодня нет сомнения в наличии между этими явлениями двусторонней связи. Более того, имеется множество работ, в которых показано влияние экономического роста на качество институтов (Балацкий, 2002). Однако проведенная нами проверка теста Грейнджера между ВВП и Базовым индексом институционального развития (БИИР), предложенным в (Балацкий, Екимова, 2015), показала, что БИИР выступает в качестве причины ВВП с лагом в один год. Данный результат можно считать достаточным для постулирования ПИФ $X = X(L, I, Q)$. Что касается конкретного вида институционального показателя Q , то он складывается из главных составляющих БИИР, но не в аддитивной, а в мультипликативной форме. Последний момент связан с необходимостью универсальной нормировки для разных стран. Подчеркнем, что показатель продолжительности жизни, как и разные параметры смертности, сегодня трактуются в качестве главного индикатора качества институтов (Роров, 2014). При этом сама потребность в построении альтернативного измерителя эффективности институтов подтверждается исследованиями, в которых доказано системное занижение значений западных институциональных индикаторов для стран с невысоким уровнем демократии (Роров, 2011).

Пятый пункт, требующий комментария, связан с зависимостью (17), которая подтвердилась для трех стран. Вопрос состоит в том, насколько реалистична такая простая модель и как ее можно проинтерпретировать. Прежде всего подчеркнем, что доля объясненной дисперсии в зависимостях (18), (19) и (20) составляет 66, 41 и 30% соответственно. Это означает, что на темпы прироста ВВП влияют еще какие-то факторы, среди которых присутствует и уровень неравновесности экономики. В этом смысле построенные эконометрические модели являются не полными, а усеченными, т.е. включающими только часть объясняющих переменных. Что касается роста экономической активности при повышении неравновесного параметра δ , то этот факт может быть вызван ростом сверхдоходов у одного или двух игроков национального рынка (например, инвесторов и государства), что вызывает соответствующий рост инвестиций с последующим увеличением производства. Можно предположить, что сверхдоход у социальных групп ведет к росту накопления со всеми вытекающими отсюда следствиями. Если же ценовые искажения и сверхдоходы становятся чрезмерными, то инвестиционный бум наталкивается на ограничение потребительского спроса и на необходимость осуществления социальной поддержки широких слоев населения.

Шестой пункт связан с самой трактовкой искажения равновесных цен в качестве факта эксплуатации одних социальных групп другими. В данном случае речь идет не о классовой борьбе, а о том, что одни группы лиц получают доход больше, чем заслуживают в соответствии со своей предельной производительностью, а другие – меньше. Тем самым у некоторых групп аккумулируется доход в большем объеме за счет его уменьшения у лиц другой группы. Такие распределительные процессы можно с определенной степенью условности называть «эксплуатацией».

С позиции теории предельной производительности подобная модель распределения дохода может считаться несправедливой, но без откровенно негативного оттенка. Даже если возникающее искажение равновесных цен оказывается слишком большим, то это отнюдь еще не означает автоматического наступления так называемой революционной ситуации. Дело в том, что в этом случае могут быть задействованы перераспределительные механизмы, когда государство и капиталисты разворачивают социальные программы и тем самым хотя бы частично компенсируют искажение цен на макрофакторы. Однако рассмотрение таких процессов выходит за рамки данной статьи.

И, наконец, седьмой пункт связан с корректностью эконометрических расчетов. К сожалению, здесь нельзя говорить об окончательных результатах. Например, ПИФ (11) для России проходит тест на отсутствие автокорреляции на основе коэффициента Дарбина–Уотсона, тогда как в моделях (12) и (13) для США и Великобритании имеется положительная автокорреляция. Точно такая же ситуация характерна для моделей (18), (19) и (20): для России автокорреляции не наблюдается, а для США и Великобритании – имеется положительная корреляция. Строго говоря, для США и Британии можно построить более адекватные модели, чем те, которые приведены в данной работе⁵. В этом смысле все полученные зависимости и оценки следует воспринимать в качестве некоего приближения к искомым значениям в рамках данного пилотного исследования. Полученные оценки – это лишь точки отсчета для серьезной дискуссии и последующей калибровки моделей.

В любом случае выполненные построения нельзя воспринимать в качестве окончательных и неопровержимых. Однако нам представляется, что возможные уточнения теоретической схемы и методики эмпирических расчетов не дадут принципиально иных результатов. Мы полагаем, что проведенный анализ позволяет правильно диагностировать тип распределительной модели, сложившийся в той или иной стране.

10. Заключение

Предложенный в статье подход позволил совместить аналитические линии, связанные с изучением производства и распределения макропродукта. Соединение этих двух линий дает хорошую методологическую основу для исследования ценовых диспропорций на рынках макрофакторов. Более того, с помощью простого уравнения искажения цен, основанного на идее равновесия произведенного и распределенного продукта, можно определить направленность неправомерных перетоков финансовых средств между основными участниками экономики. Проведенные прикладные расчеты показывают, что равновесный анализ хорошо работает для агрегированных данных. Кроме того, предложенная схема позволяет непосредственно исследовать неравновесные свойства экономики и связать их с динамикой экономического роста. На этом пути возникла редкая возможность явного сопряжения таких понятий, как равновесие и оптимум, что дает довольно элегантную и оригинальную совместную трактовку данных феноменов.

По нашему мнению, равновесная теория, в основе которой лежит уравнение искажения цен (4), может быть плодотворно использована не только на макроуровне, как это сделано в данной статье, но и на микроуровне. Более того, можно адаптировать равновесную теорию к описанию динамики личных достижений человека, опирающегося в этом на некие базовые ценности (родители, супруги, дети, книги и т.п.). Здесь возможно подойти к очень тонкому и спорному вопросу о значимости (эффективности) и справедливости вознаграждения этих базовых ценностей. В этом направлении нам видятся плодотворные междисциплинарные исследования на стыке экономики, социологии и психологии.

⁵ При наличии более длинных рядов можно устранить автокорреляцию, в том числе за счет введения лаговой зависимости.

ЛИТЕРАТУРА

- Ананиашвили Ю.Ш., Папава В.Г. (2010). Налоги и макроэкономическое равновесие: лафферо-кейнсианский синтез. Стокгольм: Издательский дом CA&CC Press, 142 с.
- Балацкий Е.В. (2002). Функциональные свойства институциональных ловушек // *Экономика и математические методы*, № 3, с. 54–72.
- Балацкий Е.В. (2003). Анализ влияния налоговой нагрузки на экономический рост с помощью производственно-институциональных функций // *Проблемы прогнозирования*, № 2.
- Балацкий Е.В. (2004). Оценка влияния налоговых инструментов на экономический рост // *Проблемы прогнозирования*, № 4.
- Балацкий Е.В. (2006). Неравновесные цены и гибкость экономических рынков // *Проблемы прогнозирования*, № 6, с. 67–83.
- Балацкий Е.В., Екимова Н.А. (2011). Налогово-бюджетная политика и экономический рост // *Общество и экономика*, № 4–5, с. 197–214.
- Балацкий Е.В., Екимова Н.А. (2015). Эффективность институционального развития России: альтернативная оценка // *Terra Economicus*, т. 13, № 4, с. 31–51.
- Карташов Г.Р. (2006). Экономический рост и качество институтов ресурсоориентированных стран // *Препринт #BSP/2006/82*. М.: Российская экономическая школа, 62 с.
- Карташов Г.Р. (2007). Экономический рост и качество институтов ресурсоориентированных стран // *Квантиль*, № 2, с. 141–157.
- Маевский В.И. (1999). Эволюционная теория и неравновесные процессы (на примере экономики США) // *Экономическая наука современной России*, № 4, с. 45–62 (<http://ecsocman.hse.ru/data/968/143/1217/04-Mayevsky.pdf>; дата обращения: 26.02.2016).
- Aghion P. and Williamson J. (2004). Growth, inequality and globalization: theory, history and policy. Cambridge University Press (<http://bookre.org/reader?file=1048201/>; accessed on November 10, 2015).
- Arthur W.B. (2013). Complexity Economics: A Different Framework for Economic Thought (<http://tuvalu.santafe.edu/~wbarthur/Papers/Comp.Econ.SFI.pdf>; accessed on February 26, 2016).
- Bauman Z. (2013). Does the Richness of the Few Benefit Us All? Cambridge: Polity Press, 101 p.
- Blank R.M. (ed.) (1994). Social Protection versus Economic Flexibility: Is There a Trade-Off? Chicago: University of Chicago Press, 386 p. (<http://papers.nber.org/books/blan94-1>; accessed on February 26, 2016).
- Cusack T. and Fuchs S. (2002). Ideology, Institutions, and Public Spending // *Discussion paper*. Berlin, 46 p.
- Krugman P. (2007). The Conscience of a Liberal. W.W. Norton & Company, Inc., 296 p.
- North D. (2005). Understanding the Process of Economic Change. Princeton University Press, 2208 p. (<http://ecsocman.hse.ru/text/19208527/>; accessed on November 10, 2015).
- Palacios-Huerta I. (ed.) (2013). In 100 Years. Leading Economists Predict The Future. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 216 p.
- Popov V. (2011). Developing New Measurements of State Institutional Capacity // *PONARS Eurasia Policy Memo*, no. 158, pp. 1–7.
- Popov V. (2014). Mixed Fortunes. An Economic History of China, Russia, and the West. Oxford University Press, 191 p.
- Rodrik D. (ed.) (2003). In search of prosperity. Analytic narratives on economic growth. Princeton: Princeton University Press, 496 p.
- Zolo D. (1992). Democracy and complexity: a realist approach. Cambridge, UK: Polity Press, 220 p.

REFERENCES

- Ananiashvili U. and Papava V. (2010). Taxes and macroeconomic equilibrium: Laffer-Keynesian synthesis. Stockholm, CA&CC Press, 142 p. (In Russian.)

Balatsky E. (2002). Functional properties of institutional traps. *Economics and mathematical methods*, no. 3, pp. 54–72. (In Russian.)

Balatsky E. (2003). Analysis of influence of tax burden on economic growth using production-institutional functions. *Studies on Russian Economic Development*, no. 2. (In Russian.)

Balatsky E. (2004). Evaluation of the influence of fiscal instruments on economic growth. *Studies on Russian Economic Development*, no. 4. (In Russian.)

Balatsky E. (2006). Non-equilibrium prices and the flexibility of the economic markets. *Studies on Russian Economic Development*, no. 6, pp. 67–83. (In Russian.)

Balatsky E. and Ekimova N. (2011). Fiscal policy and economic growth. *Society and Economy*, no. 4–5, pp. 197–214. (In Russian.)

Balatsky E. and Ekimova N. (2015). Effectiveness of the Russian institutional development: an alternative assessment. *Terra Economicus*, vol. 13, no. 4, pp. 31–51. (In Russian.)

Cartashov G. (2006). Economic growth and quality of institutions a resource based countries. *Preprint #BSP/2006/82*. Moscow: New Economic School, 62 p. (In Russian.)

Cartashov G. (2007). Economic growth and quality of institutions a resource based countries. *Quantile*, no. 2, pp. 141–157. (In Russian.)

Majewski V. (1999). Evolutionary theory and non-equilibrium processes (on the example of the US economy). *Economic science of modern Russia*, no. 4, pp. 45–62 (<http://ecsocman.hse.ru/data/968/143/1217/04-Mayevsky.pdf>; accessed on February 26, 2016) (In Russian.)

Aghion P. and Williamson J. (2004). Growth, inequality and globalization: theory, history and policy. Cambridge University Press (<http://bookre.org/reader?file=1048201/>; accessed on November 10, 2015).

Arthur W.B. (2013). Complexity Economics: A Different Framework for Economic Thought (<http://tuvalu.santafe.edu/~wbarthur/Papers/Comp.Econ.SFI.pdf>; accessed on February 26, 2016).

Bauman Z. (2013). Does the Richness of the Few Benefit Us All? Cambridge: Polity Press, 101 p.

Blank R.M. (ed.) (1994). Social Protection versus Economic Flexibility: Is There a Trade-Off? Chicago: University of Chicago Press, 386 p. (<http://papers.nber.org/books/blan94-1/>; accessed on February 26, 2016).

Cusack T. and Fuchs S. (2002). Ideology, Institutions, and Public Spending. *Discussion paper*. Berlin, 46 p.

Krugman P. (2007). The Conscience of a Liberal. W.W. Norton & Company, Inc., 296 p.

North D. (2005). Understanding the Process of Economic Change. Princeton University Press, 2208 p. (<http://ecsocman.hse.ru/text/19208527/>; accessed on November 10, 2015).

Palacios-Huerta I. (ed.) (2013). In 100 Years. Leading Economists Predict The Future. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 216 p.

Popov V. (2011). Developing New Measurements of State Institutional Capacity. *PONARS Eurasia Policy Memo*, no. 158, pp. 1–7.

Popov V. (2014). Mixed Fortunes. An Economic History of China, Russia, and the West. Oxford University Press, 191 p.

Rodrik D. (ed.) (2003). In search of prosperity. Analytic narratives on economic growth. Princeton: Princeton University Press, 496 p.

Zolo D. (1992). Democracy and complexity: a realist approach. Cambridge, UK: Polity Press, 220 p.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗЕМЕЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ, ИНДИИ И США¹

Г.М. СОКОЛОВ,

соискатель степени кандидата экономических наук,
Институт экономики РАН,
г. Москва, Россия,
e-mail: gmsokolov@yandex.ru

ТERRA ECONOMICUS
✧ 2016 Том 14 № 2

В данной работе рассматриваются и изучаются модели земельных отношений в России, Индии и Соединенных Штатах Америки с применением подхода эволюционно-институциональной экономики.

В данном исследовании используется теория институциональных матриц (ТИМ), или X & Y теория. Подход ТИМ предполагает существование по крайней мере двух типов экономических систем, называемых X- и Y-экономиками. X-экономика может быть отнесена к такому типу экономических систем, в которых доминируют институты верховной условной собственности, редистрибуции и кооперации. С другой стороны, Y-экономика характеризует такие экономические системы, в которых преобладает частная собственность наряду с институтами купли-продажи и конкуренции. Кроме того, подход ТИМ принимает во внимание важность изучения экономических процессов в их историческом контексте, а также указывает на высокую значимость особенностей природно-климатических характеристик стран.

В данном исследовании ведется поиск соотношения юридических норм и правил, регулирующих земельные отношения в рассматриваемых странах, и их принадлежность к X- или Y-типу. Для этой цели проводится качественный контент-анализ нормативно-правовых актов, описывающих порядок земельных отношений, в историческом контексте. Результат анализа представляет собой сравнение различных институциональных механизмов земельных отношений для каждой из стран в представленной выборке. Таким образом, исследование демонстрирует высокую практическую значимость применения эволюционно-институционального подхода для того, чтобы понять и оценить специфические черты земельных отношений каждой страны, определить особенности, которые могут повысить уровень принятия политических решений.

Ключевые слова: земельные отношения; теория институциональных матриц; институт земельной собственности; X- и Y-экономики

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект № 14-02-00422.

COMPARATIVE INSTITUTIONAL ANALYSIS OF LAND PROPERTY IN RUSSIA, INDIA AND USA

Gennady M. SOKOLOV,

PhD (Economics) Candidate,
Institute of Economics of Russian Academy of Sciences,
Moscow, Russia,
e-mail: gmsokolov@yandex.ru

The paper presents an evolutionary-institutional approach to study the models of land relations found in Russia, India and the United States.

The inquiry employs the Institutional Matrices Theory (IMT), also known as X&Y Theory. This approach is based on the idea that at least two types of economies – X and Y – exist. An X-economy is understood as an economy dominated by supreme conditional property, as well as redistributive and cooperative institutions. Contrarily, the Y-economy characterizes economic systems with a dominance of private property, with the institutions of buying and selling, as well as competition, as the prevalent institutions. Moreover, IMT approach also emphasizes the importance of economic processes in their historical context, as well as the natural and climatic factors affecting the countries.

This inquiry seeks to establish a balance between the legal norms and rules regulating land relations that occur in each of the selected countries and their correspondence to either X or Y type. Qualitative content analysis of land regulation practices within historical contexts is carried out. A comparison between different institutional mechanisms for each of the selected countries is made. The paper demonstrates practical significance of evolutionary-institutional approach and its explanatory power required for understanding and assessing specific traits of land relations that could characterize different countries, and may prove useful for making policy decisions.

Keywords: land relations; institutional matrices theory; land property institution; X- and Y-economies

JEL classifications: K11, O43, P48

1. Введение

Земельные отношения в любой экономической системе – это сложный, за века сложившийся механизм, тем не менее постоянно находящийся в процессе изменений. Так как земля в экономической науке относится к основным факторам производства наряду с трудом и капиталом, то и дискуссии по теме земельных отношений, и в первую очередь, земельной собственности, не угасают. Более того, в свете многочисленных земельных реформ, проводимых в последние годы в различных странах, данный вопрос становится все актуальнее. Известно, что одни государства в поисках лучших практик для регулирования экономических процессов пытаются имплементировать модели нормотворчества, заимствованные у более успешных экономических систем. Другие страны, отстаивая эволюционный путь, избегают революционных решений в политике земельного регулирования. При этом и в первом, и во втором случаях результаты поиска оптимального решения, как показывает практика, могут быть непред-

сказуемы. Например, в России, как указывают исследователи (*Wegren, 2009; Барсукова, Звягинцев, 2015*), реформы постсоветского периода пока не привели к желаемым результатам эффективного использования земельных ресурсов.

Таким образом, представляется важным и интересным найти ответ на вопрос, каким может быть ориентир для развития земельных отношений в каждой отдельно взятой экономической системе и может ли вектор проводимых земельных реформ отличаться в разных странах и почему. Поиску ответов посвящено данное исследование, целью которого является сравнить институциональные механизмы земельных отношений различных экономических систем.

Для сравнительного анализа земельных отношений экономисты используют различные подходы. Наиболее часто используются в последние годы неоклассический, эволюционно-институциональный и теоретико-игровой формальный подходы. Ранее было показано (*Соколов, 2015*), что весьма перспективным является эволюционно-институциональный подход. На первый взгляд, он не использует четкие формальные модели, присущие ортодоксальному неоклассическому подходу и подходу теоретико-игрового формализма. Однако он позволяет изучать земельные отношения в рамках институциональных ограничений как рыночного, так и нерыночного характера, а также отслеживать эволюцию институциональных изменений. Более того, многие исследователи проблемы собственности, в том числе земельной, используют данный подход. В частности, вопрос собственности на землю в развивающихся странах африканского континента рассматривал Жан-Филипп Колин (*Colin, 2008*), в африканских странах и Индии – Уолтер Нил (*Neale, 1985*), в США – Б. Джеймс Дитон (*Deaton, 2012*) и Лиси Крэлл (*Krall, 2001*). Исследованию проблемы экономического развития Южного региона России в дореволюционный период, затрагивающему земельные отношения, через призму инструментов институциональной экономики, противопоставляя последний неоклассическому подходу, посвящена работа А. Маслова и В. Вольчика (*Maslov and Volchik, 2014*). Поэтому мы предположили, что эволюционно-институциональный подход в наибольшей степени будет соответствовать поставленной цели настоящего исследования.

Теория институциональных матриц (ТИМ), или X-Y-теория, разработанная российским ученым С.Г. Кирдиной, показывает, что можно выделить два типа экономических систем: в одних доминируют институты X-матрицы, а в других – институты Y-матрицы. Соответственно, С.Г. Кирдина выделяет два типа экономик, называя их X- и Y-экономиками. В частности, для X-экономики базовыми институтами являются редистрибуция (в которой сочетаются аккумуляция – согласование – распределение), верховная условная собственность, кооперация при взаимодействии экономических агентов. В Y-экономиках для аналогичных функций развиваются институты обмена (купли-продажи) благ, частной собственности и конкуренции (*Кирдина, 2014*).

В настоящей работе предлагается сравнить между собой основные институциональные механизмы регулирования земельных отношений для стран с доминированием институтов X-экономики, т.е. с исторически нерыночным путем развития (Россия, Индия), и страны с преобладанием институтов Y-экономики, изначально начинавшей свое становление на почве капиталистического способа производства (США). Каждое из государств обладает достаточно большой земельной территорией по сравнению со среднемировыми значениями, а также характеризуется длительным периодом независимого относительно самостоятельного развития, что позволяет в полной мере проявиться складывающимся институтам в сфере земельных отношений. Институциональный анализ проводился в два этапа. Во-первых, в каждой из стран изучалась эволюционная динамика развития прав собственности на землю. Во-вторых, проводился качественный анализ выявленных на первом этапе институциональных форм земельных отношений на основе изучения земельного законодательства каждого из трех государств. В итоге межстрановой сравнительный анализ учитывал выводы, полученные на каждом из двух этапов.

2. Институциональный анализ земельных отношений

2.1. Россия

Проблема функционирования института земельной собственности в России в исторической динамике, начиная с момента образования государства в IX в., наиболее комплексно, на наш взгляд, изложена в работах О.Э. Бессоновой (*Бессонова, 2006*), Д.Ф. Аяцкова (*Аяцков, 2002*), И.И. Бунакова (*Бунаков, 1918*), С.Г. Кирдиной (*Кирдина, 2003*). Проведенный авторами исторический анализ эволюции институциональных форм земельных отношений в России показывает: исторически доминирующей формой собственности на землю являлась государственная верховная условная собственность.

В постперестроечный период, начиная с 1990 г., в нашей стране вводится масса законов и иных нормативно-правовых актов, направленных на активное внедрение рыночных механизмов регулирования земельных отношений. На первый взгляд, прослеживается действие совершенно иного, нового для постсоветской России механизма установления прав земельной собственности. С другой стороны, не менее активно принимаются законы, направленные на усиление государственного контроля в части землепользования.

Качественный и количественный анализ институциональных изменений постперестроечного периода подробно изложен в работе (*Соколов, 2013*). На первом этапе исследования решалась задача формирования исходной базы анализируемых нормативно-правовых актов. Под нормативно-правовыми актами в данной работе понимаются официальные документы, действующие на территории Российской Федерации, к которым относятся законы, кодексы, указы, постановления, инструкции, положения, соглашения и письма. Критерием отбора выступала отнесенность того или иного документа к сфере регулирования земельных отношений, что определялось на основе контент-анализа текстов нормативно-правовых актов. Таким критерием служило наличие в названии и/или тексте документа слов «земля», «земельный» и т.п. В качестве источниковой базы нормативно-правовых актов использована система «Консультант Плюс». Отбирались нормативно-правовые акты (федеральные законы, указы Президента, постановления и др.), принятые и утвержденные в период с 1986 по 2014 гг., удовлетворяющие критериям отбора. Поскольку с 1986 по 1989 гг. отсутствовали утвержденные нормативно-правовые акты, посвященные регулированию земельных отношений, то в выборке представлены законы с 1990 г.

На втором этапе содержание каждого нормативно-правового акта анализировалось с точки зрения представленности в нем норм и правил, которые можно определенно интерпретировать как отражающие X- или Y-экономические институты, указанные выше. Документы, определяющие общий юридический порядок и процедуры, но не отражающие специфику экономических отношений в земельной сфере, не включались в исследуемую совокупность. Полученная в итоге выборка для анализа институционального дизайна земельных отношений включала в себя 56 нормативно-правовых актов (см. Приложение).

На третьем этапе проводился качественный контент-анализ нормативно-правовых актов, т.е. в тексте документов выделялись конкретные нормы, отражающие природу экономического института либо X-, либо Y-типа. Если один тезис явно содержал в себе информацию о правовых нормах, соответствующих нескольким альтернативным институтам, то в итоговом анализе отражались все представленные институты.

На четвертом этапе проводился количественный анализ экономических институтов в представленной выборке нормативно-правовых актов путем подсчета числа институтов, отражающих природу X-экономики, и институтов, характерных для Y-экономики. То есть за единицу расчета институтов бралось количество упоминаний в тексте документа норм и правил, характерных для того или иного типа экономики. Также определялось соотношение институтов обоих типов как в разрезе каждого нормативно-правового акта, так и по всем документам в разрезе одного календарного

года. Следует отметить, что методика проводимого количественного анализа была направлена на исследование институционального дизайна экономических институтов в сфере земельных отношений, т.е. на предпринимаемые попытки институциональных изменений, выраженных в принятии нового законодательства, а не на подсчет кумулятивного эффекта действующих институтов на тот или иной период времени, в том числе нарастающим итогом.

По результатам проведенного анализа сделан вывод о том, что на современном этапе развития идет поиск необходимого институционального баланса между доминантными (X) и комплементарными (Y) институтами в земельной сфере. Формы земельных отношений совершенствуются и развиваются в сторону их разнообразия, соответствия более сложным задачам и цивилизованным отношениям: земля как объект собственности в настоящее время может покупаться и продаваться, сдаваться в залог, передаваться по наследству, закладываться в банк и т.д. При этом проведенный анализ законодательной базы позволяет сделать вывод о том, что институциональная основа земельных отношений по-прежнему стабильна: при комплементарной функции институтов Y-экономики действие институтов X-экономики остается в России доминирующим. На рис. 1 графически изображено количественное соотношение юридических норм, соответствующих институтам X- и Y-экономики, присутствующих в нормативно-правовых актах за период с 1990 по 2014 гг.

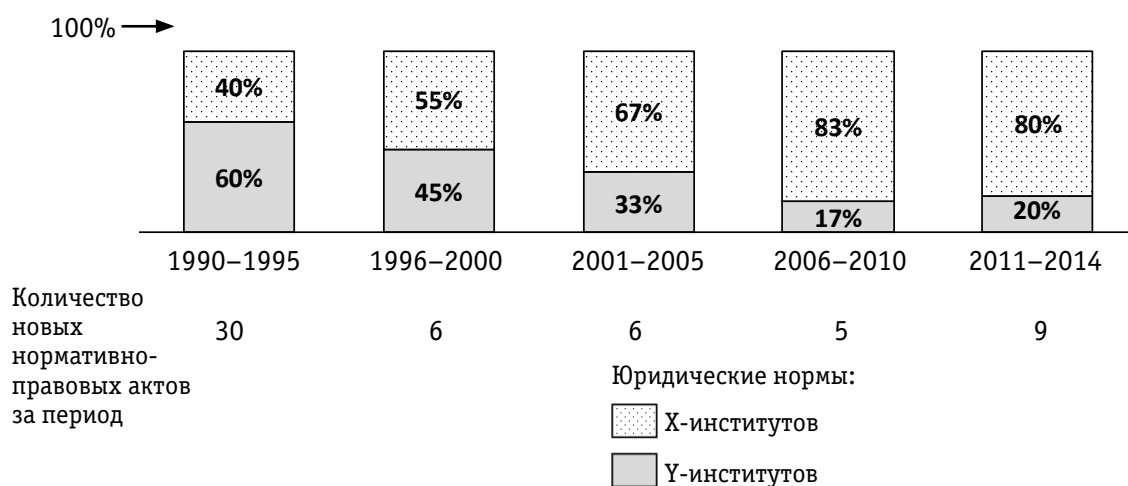


Рис. 1. Соотношение юридических норм, соответствующих X- и Y-экономическим институтам в земельном законодательстве

2.2. Индия

2.2.1. Эволюция земельных отношений в Индии

В данном исследовании анализ земельных отношений в Индии проводится, в основном, на примере земель сельскохозяйственного назначения.

В средние века (VI–XVI вв.) в Индии происходили смена границ государства и правящих династий, имели место вторжения кочевников и завоевателей. Тем не менее, как утверждают исследователи (Конотопов, 2008), на ходе экономического развития страны указанные события практически не отразились: хозяйство Индии продолжало существовать в традиционных формах. Согласно утверждению первого премьер-министра Индии Дж. Неру, общественный строй страны опирался на «три концепции: самоуправляющаяся сельская община, каста и большая семья. Во всех трех случаях значение имеет группа, а отдельная личность занимает второстепенное место» (Неру, 1955. С. 259).

Индийская община характеризовалась коллективной собственностью на землю. Более того, коллективным был и труд. Исследователи указывают, что даже в позднем

средневековье, в XIV–XVI вв., в Индии существовали *ганабхоги*, т.е. общины, где земледелие было коллективным, а продукт труда земледельцев – общим. Пустующие земли, не затронутые обработкой, были в общей собственности. И лишь незначительная часть земли – участки, непосредственно прилегающие к жилищу – находились в личном пользовании (Конотопов, 2008).

В позднем периоде средневековья наблюдается постепенное разложение общины в ее традиционном виде. Правящие общинники – старосты – стали выполнять не только административную функцию по управлению земельными ресурсами, но и частично присваивать общие земли, сдавать их в аренду бедным слоям населения. При этом землю можно было закладывать или даже продавать (Конотопов, 2008). И все же староста юридически не имел возможности оформить земельные площади, которыми он распоряжался, в качестве своей собственности. Являясь богатым общинником, он, так же, как и вотчинник на Руси, в отличие от европейского феодала, не был собственником земли и не имел права на получение феодальной ренты. Господствующей формой собственности на землю в Индии оставалась общая собственность, при этом единственным полноправным собственником являлось государство.

Во времена Империи Великих Моголов (XVI–XVIII вв.) исследователи (Конотопов, 2008) выделяют две формы государственной земельной собственности: *халиса* и *джагир*. *Халиса* характеризуется наличием полномочий у государственных чиновников взимать сборы за пользование землей, средства от которых направлялись на общие государственные нужды. В некоторых случаях чиновникам на правах *икта* (условное пожалование земельного надела государственным служащим, при этом земли *икта* считались государственными) позволялось самостоятельно взимать налоги со своих владений, при этом возвращать государству только часть собранной суммы, а оставшуюся часть оставлять себе в качестве оплаты служебного труда. *Джагир* характеризуется наличием полномочий у военачальников самостоятельно собирать подати за находящиеся в их ведении земли и направлять полученные средства на содержание государственной армии. Следует отметить, что земельные владения ни по системе *халиса*, ни по системе *джагир* не передавались по наследству. Таким образом, несмотря на то, что как *халиса*, так и *джагир* предполагали индивидуальное пользование земельными ресурсами, действовали правила, соответствующие институту условной верховной собственности, когда реальным и единственным собственником земли оставалось государство.

Уже в период Империи Великих Моголов в Индии появляется класс *заминдари*, который представлял собой потомков знатных сословий. Если в средневековье у *заминдари* в наследственной собственности находилась незначительная часть земли, то к XX в. ее доля существенно возросла.

После обретения независимости в 1947 г. Индия уходит от централизованного колониального управления. Власть обретают «панчаяты» (советы, органы местной власти). Власти каждого отдельного штата наделяют свои панчаяты полномочиями на местном уровне, в т.ч. и в части земельных отношений. В основном, панчаяты управляют «общими землями».

С начала 50-х гг. прошлого века в стране осуществляются земельные реформы, в результате устранившие класс *заминдари*, и направленные:

- на искоренение бедности в стране;
- рост эффективности сельского хозяйства.

Реформы предполагали предоставление земельных ресурсов бедным слоям населения не путем бесплатной передачи, а через предоставление возможности покупки земли. В частности, государство поддерживало покупку земли бедными слоями населения путем выдачи им грантов и субсидий.

Можно выделить три типа направления реформ земельного законодательства:

1. Ликвидация посредников при пользовании и владении землей.
2. Перераспределение земли посредством установления «потолка владения» по площади земельных угодий (установление лимита площади, которая может находиться во владении).
3. Регулирование арендных отношений.

Сегодня подходы к регулированию земельных отношений в Индии отличаются в разных штатах. Можно выделить четыре категории, на которые подразделяются индийские штаты по типу земельных отношений (*Hanstad, 2004. Pp. 7–8*):

1. Сельскохозяйственная аренда запрещена (штаты Kerala, Jammu, Kashmir).
2. Существует запрет на сельскохозяйственную аренду, но есть привилегии таким категориям граждан, как вдовы, несовершеннолетние, военные (штаты Karnataka, Himachal Pradesh, Madhya Pradesh, Uttar Pradesh, Orissa, Telangana area of Andhra Pradesh).
3. Явный запрет аренды отсутствует, но арендаторы защищены правами на пожизненное владение арендованной землей, передачу ее по наследству и т.п. (штаты West Bengal, Punjab, Haryana, Gujarat, Maharashtra, Bihar, Assam).
4. Существует небольшое количество ограничений на арендные отношения путем установления срока аренды и/или максимального уровня арендной платы (штаты Rajasthan, Tamil Nadu, non-Telangana areas of Andhra Pradesh).

Запрет аренды в стране направлен на минимизацию сферы влияния крупных землевладельцев, окончательное искоренение характерных черт *заминдари*, наживы за счет безземельных крестьян. Норма запрета на аренду земли представляет собой одну из форм реализации института верховной условной собственности. В соответствии с этим, землевладелец, несмотря на то, что формально является собственником, не имеет права полномочно решать участь своих земельных владений. Другими словами, на законодательном уровне создаются препятствия для развития частных форм земельных отношений. Поэтому закономерен и итог земельных реформ: арендаторы смогли приобрести в частную собственность только 4% обрабатываемой ими территории (*Арри, 1997*).

В 90-е гг. прошлого столетия к земельным реформам в Индии (как и в ряде других развивающихся стран) подключился Всемирный Банк, внедрявший широкомасштабный подход для обеспечения купли-продажи земли. Суть состояла в том, чтобы государство предоставляло возможность покупать землю бедным слоям путем предоставления им субсидий, ограничивая в этом праве богатых – путем установления «потолка» размера земли, приобретаемой в собственность, и отказывая в субсидиях. Предполагалось, что таким образом на земельном рынке увеличивалось предложение участков для продажи, а у бедных возрастала покупательская способность, и это поддерживало стабильный спрос. Однако до сих пор ведутся споры относительно эффективности применения этого рыночно-ориентированного подхода по усилению покупательской способности бедных в отношении земли.

В индийском законодательстве прописываются ограничения на отчуждение земли государством: собственники получают гарантию на то, что их земля не будет продана, передана, заложена. Такие ограничения могут распространяться как на определенный срок, так и передаваться по наследству (*Hanstad, 2004*).

2.2.2. Качественный анализ действующих институтов в земельной сфере Индии

Очевидным является вывод, что еще в доколониальный период (VI–XVII вв.) в Индии действовал институт верховной условной собственности: община была основной формой землевладения, а государство являлось единственным полноправным собственником земли и регулировало условия ее использования. Таким образом, вплоть до XVI в. земельные отношения в стране базировались на институтах X-экономики.

Начиная с XVI в. расширяется класс *заминдари*, или собственников земли, которые могли передавать ее по наследству. Это несомненно является проявлением института частной собственности, присущего Y-экономике.

В колониальный период (с 1858 по 1947) основным собственником земли становятся английские колониальные власти, распоряжавшиеся ею на принципах института верховной условной собственности, и одновременно поддерживающие развитие частных форм землевладения.

Земельные реформы постколониального периода, начавшиеся с 50-х гг. XX в., имели целью перераспределить землю от богатых к бедным. По сути это соответствует институту редистрибуции, свойственному X-экономике. Однако по форме использовались механизмы купли-продажи, свойственные Y-экономике, но с определенными льготами и субсидиями. Более того, государство запрещает аренду земли, ограничивая частную собственность на землю, и устанавливает «потолок владения» землей. Эти нормы отражают проявление института верховной условной собственности в земельной сфере.

Согласно официальной статистике, 85% земли в Индии находится в частной собственности (*Common Property Resources in India*, 1999. P. 19) отдельных физических или юридических лиц. Однако частной собственностью считается и земля в ведении объединений или кооперативов, созданных для общих нужд – например, в целях орошения земель. Другими словами, по сути, земля в ведении таких объединений фактически будет являться общим, коллективным ресурсом, но юридически будет значиться как частная собственность (*Common Property Resources in India*, 1999. Pp. 4–5).

Применение институционального подхода, предполагающего качественный анализ индийских юридических норм, позволяет глубже проанализировать отношения земельной собственности в стране. Так, был выявлен ряд ограничений частного владения землей, позволяющий сделать вывод об активном действии института верховной условной собственности на землю:

- не во всех штатах земля может быть сдана ее собственником в аренду в силу запрета на арендные отношения;
- если земля, которая находится в аренде, передана по наследству, новый формальный собственник не имеет права по своему усмотрению прервать аренду, поскольку это запрещено законом; даже если арендатор не может доказать права на аренду, официальный собственник может забрать только ту часть земли, которую сможет обрабатывать, оставив остальную часть земли арендатору;
- под усиленным контролем государства находится купля-продажа сельскохозяйственных земель; например, в штате Химачал-Прадеш можно продать землю только работающим в данном штате, при этом лимит покупки очень мал: 500 кв. м под скважины и не более 300 кв. м под магазин;
- предусмотрено изъятие из собственности земельных участков для создания свободных экономических зон и общественных целей (*Singh, 2012*).

В целом, можно сделать вывод, что в земельных отношениях современной Индии тесно взаимодействуют институты X- и Y-экономики.

2.3. США

2.3.1. Эволюция земельных отношений в США

До 1664 г. на территории нынешних США располагалась голландская колония с названием Новые Нидерланды и центральным поселением Новый Амстердам. Для заселения данной территории Вест-Индская компания приглашала колонистов на привлекательных условиях: с оплатой переезда из Европы за океан и с бесплатным предоставлением земли. Позже будущая столица США – центральное поселение голландской, а затем английской колонии – приобрела название Нью-Йорк.

Следует отметить, что земля являлась основным стимулом для перемещения граждан Великобритании и других стран на североамериканский континент, поскольку земельные ресурсы были огромны и плодородны, а климат – умеренный и более приспособленный для ведения хозяйства, нежели в Европе. Английские колонисты (среди них значительную долю составляли *пуритане*) в первой половине XVII в. организовали группу колоний Новая Англия. Пуритане имели собственную идеологию, которая заключалась в принципах равенства и отказа от земных благ. Данная идеология не была принята на их родине из-за разногласий с Англиканской церковью, и пуритане пытались воплотить свое учение в жизнь на Новой Земле. Первое время в поселениях пуритан велось исключительно коллективное хозяйство с единственным полноправным собственником в лице короля, но довольно скоро в них стали появляться частные владения.

Итак, в первые годы переселения ведение хозяйства в колониях было коллективным, единственным верховным собственником земли был английский король. Однако затем король в качестве поощрения за достижения передавал землю в собственность своим приближенным – лордам. Например, в 1632 г. король предоставил в собственность землю барону Балтимору на территории штата Мериленд, т.е. столица Балтимор данного штата до сих пор носит имя первого земельного частного собственника. В результате к концу XVII в. 90% земли колоний принадлежали на правах частной собственности *лендлордам*.

Несмотря на установившийся режим частной собственности, многие переселенцы не были готовы платить ренту лендлордам, в результате чего было организовано движение *левеллеров* (т.е. уравнилителей), которые считали, что землей в равной степени должны владеть все без исключения. Таким образом, в 1689–1692 гг. прокатилась волна восстаний против лендлордов в Мериленде, и собственность на землю перешла от лорда Балтимора в собственность короля. В 1719 г. имело место восстание в Южной Каролине, и, подобно ситуации в Мериленде, земля штата перешла в собственность государства в лице короля. Как результат, в середине XVIII в. земельные территории многих колоний вновь находились в государственной собственности.

После признания Англией независимости колоний (1783) все земли были признаны народной собственностью нового американского государства. Но оно не осуществляло верховную власть над национализированными землями, а стало продавать земельные участки в собственность фермерам.

XIX век в США примечателен периодом принудительного захвата земель *скваттерами*, которые отказывались покупать землю у государства. В результате правительство было вынуждено отказаться от значительной части собственности на земельные ресурсы. В 1862 г. вышел закон, согласно которому любой американский гражданин мог практически бесплатно получить у государства участок земли (*гомстед*) при обязательном условии его дальнейшей обработки. Считается, что именно с этого периода стартовал американский путь развития фермерских хозяйств на земле, находящейся в частной собственности. В отличие от европейцев, американец не платил никакой ренты вассалу, а имел возможность всю прибыль от обработки земли направлять на развитие собственного хозяйства (Конотопов, 2008).

2.3.2. Качественный анализ действующих институтов в земельной сфере США

Как отмечалось выше, исторический опыт развития земельных отношений на территории современных США свидетельствует о том, что в первой половине XVII в. в колониях преобладало действие института верховной условной собственности, поскольку вся земля изначально считалась коллективным благом, и единственным ее полноправным собственником являлся король. Таким образом, на заре зарождения американского государства земельные отношения развивались по типу X-экономики.

Тем не менее уже к концу XVII в. можно видеть активное зарождение и становление института частной собственности, который выражался в закреплении земельных территорий за лендлордами, становившимися их полноценными собственниками без вмешательства в вопросы земельного регулирования со стороны короля. Таким образом, земельные отношения периода второй половины XVII в. характеризуются устоявшимся режимом с действием институтов, свойственных для Y-экономики.

Исторические данные свидетельствуют о том, что на территории современных США режим частной собственности на землю в первой половине XVIII в. ослабевает из-за восстаний земледельцев, отказывающих платить ренту *лендлордам*. В результате земля переходит обратно во власть короля, который, в свою очередь, предоставлял ее в пользование фермерам. Данный отрезок истории с позиции ТИМ может быть охарактеризован как период, в котором наряду с функционированием Y-институтов активно действовали X-институты, под знаком – верховной условной собственности на землю и редистрибуции.

В конце XVIII в., после провозглашения независимости американских колоний, земельные отношения на короткий период времени формально характеризовались функционированием института верховной условной собственности, типичного для X-экономики, поскольку по закону в тот период вся земля была национализирована. Но у правительства не было цели централизованно управлять земельными активами, поэтому земельные угодья практически сразу после 1783 г. стали передаваться в частную собственность, т.е. земельные отношения в стране вновь возвратились на путь развития по типу Y-экономики.

В XIX в., а особенно после принятия закона о *гомстедах* в 1862 г., институциональный вектор развития земельных отношений бесповоротно ориентируется на полноценное функционирование института частной собственности, составляющего основу Y-экономики.

Представляется чрезвычайно интересным и важным отметить, что советский профессор Л.И. Дембо (*Дембо, 1962*), изучавший особенности земельного законодательства США в исторической динамике, акцентировал внимание на том, что и принцип верховной собственности короля на территории английских колоний североамериканского континента, и принцип власти американского государства на общие земли после образования Соединенных Штатов были фикцией. Так, в современном федеральном законодательстве формально зафиксировано, что свободные незаселенные земли (*Public Domain*) – запасной земельный фонд, – находятся в распоряжении американского правительства. Также если земля становится бесхозной, то она переходит в собственность государства. Более того, в земельном законодательстве прописано, что право государственной собственности на землю не затрагивает интересов частных земельных собственников. Однако фактически в США действует водное и горное законодательство, где прописано: частные лица имеют право доступа на государственные земли с целью добычи полезных ископаемых. Более того, если добыча полезных ископаемых на государственных земельных территориях будет приносить экономический эффект, то такие земельные участки могут быть приобретены в частную собственность. В результате Л.И. Дембо резюмирует, что «в тех же статутах, законах и кодексах, в которых провозглашается, что высшая собственность на землю принадлежит государству, закрепляется абсолютная частная земельная собственность как ведущий принцип земельных отношений» (*Дембо, 1962. С. 55–56*).

Исследование земельных отношений в США профессора Л.И. Дембо помогает более глубоко понять институциональные основы земельной собственности в XX в. Стоит отметить, что в США не получило большого распространения *общее право* (*Common Law*), хотя исторически оно было «навязано» Англией в колониальную эпоху. Л.И. Дембо объясняет, что в США, в отличие от Европы, земельные отношения не развивались по феодальному типу «феодал – вассал», поскольку с момента станов-

ления американского государства изначально имел место капиталистический способ производства, базирующийся на частной собственности. Каждый земледелец, переселившись на Новую Землю, имел возможность получить в собственность участок и работать исключительно ради роста своего личного благосостояния, не находясь под гнетом феодала, как это было в Европе. Поэтому наряду со слабым действием общего права в США развивалось свое прецедентное право, основанное на судебной практике каждой отдельной территории, колонии, а впоследствии – штата, так называемое *статутное право*. Л.И. Дембо подчеркивает, что частная собственность в США изначально развивалась на капиталистической основе.

В 1936–1944 гг. в США принимается закон (The American Law Institutions, Restatement of Property), описывающий формы частной собственности на землю: безусловную, пожизненную и заповедную. Безусловная форма собственности (*estate in fee simple absolute*) – основной вид собственности в США, согласно которому принадлежащее частному лицу землевладение передается по наследству даже без наличия завещания, продается, находится в распоряжении бессрочно. Пожизненная форма собственности (*estate for life*) – менее распространенный вид собственности, при котором время владения землей ограничено либо периодом жизни собственника, либо каким-то иным событием. Заповедная форма собственности (*estate in fee tail*) – практически не распространенный вид собственности (в 1960-е гг. имевший место только в четырех штатах), при котором землевладение не может быть отчуждено ни при каких условиях. Можно видеть, что все три описанных вида собственности показывают явное функционирование института частной собственности, характерного для Y-экономики.

Специальная форма частной собственности – семейная собственность (*гомстеды, homesteads*), которая начала функционировать в 1862 г., – действовала вплоть до 1976 г. и представляла форму абсолютного и постоянного владения. *Гомстед* не мог быть отчужден государством ни при каких условиях, даже за долги. Таким образом, можно видеть, что *гомстеды* – дополнительное подтверждение функционирования института Y-экономики на протяжении длительного периода времени в истории США.

Уже в середине XX в. в США была широко распространена аренда земли. При этом арендодателем выступает собственник земли, у которого участок находится в частной собственности. Как утверждал Л.И. Дембо, арендное право в стране направлено на принцип свободы договоров аренды и всестороннюю защиту прав собственника-арендодателя, а не арендатора (Дембо, 1962), что в очередной раз подчеркивает доминантную позицию Y-института частной собственности в экономике США.

Анализируя правовое поле США в сфере земельных отношений, отметим, что формально более трети земель страны (39%) находится в собственности государства, из них 33,7% – это федеральные земли, 5,3% – земли в собственности штатов, округов и муниципалитетов (Карсанов, 2014). Однако в США государственное владение землей не означает, как правило, реализацию института верховной условной собственности. Более того, как показал Дембо, фактическое положение дел в части государственного регулирования в США в большей степени направлено на защиту прав частной собственности. (Напомним, что в Индии ситуация была скорее противоположной: формальное – по официальной статистике – доминирование частной собственности на землю существенно ограничено действием института условной верховной собственности, означающего приоритет государственных или региональных (локальных) интересов над индивидуальными.) Подобные выводы в очередной раз наглядно иллюстрируют, что подходы гетеродоксной экономической теории могут привести к противоположным, по сравнению с поверхностно наблюдаемыми, заключениям о характере земельных отношений в различных экономических системах.

Возвращаясь к анализу земельных отношений в США, тем не менее, следует отметить представленные в литературе взгляды об эффективности централизованного

управления земельными ресурсами в этой стране. Так, показательна работа американских исследователей Г. Либекса (Gary D. Libecap) и Д. Люка (Dean Lueck). Ученые сравнивали две действовавшие в XIX в. системы прав на землю в штате Огайо, их эффективность и влияние на характер земельных отношений в настоящий момент. Первая система прав MB (*metes and bounds*) заключалась в децентрализованном управлении земельными ресурсами с выделением границ и переделов владений. Вторая система RS (*rectangular system*) сводилась к централизованному управлению земельной собственностью с признаками кооперации участников. Исследователи пришли к заключению, что система прав на землю RS была более эффективна в XIX в. Более того, ее эффект продолжал проявляться вплоть до конца XX в., что выражалось в сравнительно низких (по отношению к другим территориям) транзакционных издержках в сфере земельных отношений штата. Ученые считают, что систему земельной собственности RS можно развивать и сегодня, но для ее эффективного функционирования требуются инвестиции в новую систему дорог, плановой застройки и т.д. (Libecap and Lueck, 2011).

Институт кооперации в области земельных отношений США проявляется в деятельности федеральных земельных банков, являющихся прямой государственной собственностью. Федеральные земельные банки через свои ассоциации предоставляют фермерам кредиты на приобретение земли или прочие цели для ведения сельского хозяйства. При этом фермеры, приобретая акции ассоциации, становятся совместными собственниками федерального земельного банка, основной принцип работы которого – принцип кооперации.

Итак, можно видеть, что X-институты в сфере земельных отношений фрагментарно присутствуют в США, но имеют второстепенный, комплементарный характер. Анализ правовых институтов регулирования вопросов земельной собственности однозначно свидетельствует о доминировании Y-институтов.

3. Выводы

Проведенный анализ эволюции земельных отношений в трех странах – России, Индии и США – показал, как изменялись институты собственности на землю на протяжении всей истории существования государств и каково соотношение в них доминирующих и комплементарных форм земельной собственности. В России попытка в постперестроечный период внедрить рыночную модель земельных отношений не привела к ее безусловному доминированию. В стране положение X-институтов, как и прежде, осталось доминирующим, хотя сами эти институты были существенно модернизированы и дополнены институтами рынка, или Y-экономики. В Индии после обретения независимости земельные реформы использовали рыночные механизмы регулирования земельных отношений, но качественный анализ юридических норм показал, что в стране наряду с действием Y-институтов отчетливо проявляется функционирование исторически присущих стране институтов X-экономики. В США, напротив, неоднократные попытки внедрения коллективной системы хозяйствования на земле, характерные для X-экономик, не получили широкого распространения, и здесь продолжают доминировать институты Y-экономики.

Можно видеть, что лишь официальная статистика, отражающая данные о структуре формальных прав на землю, не дает полной картины о характере земельной собственности, действующей в стране. Применение эволюционно-институционального подхода, который использовался в данной работе, позволяет сделать более достоверные, на наш взгляд, выводы, которые трудно получить на основе лишь традиционного неоклассического подхода.

Отдельно акцентируем внимание на практическом значении полученных результатов для нашей страны. Мы показали выше, что в России до 1990-х земельные отношения регулировались преимущественно институтами, типичными для X-экономики.

Как можно оценить их значение и эффективность? Обратимся к такому показателю эффективности использования земельных ресурсов, как общая посевная площадь: в советское время он составлял в России достаточно большую величину – 126,5 млн га по состоянию на 1975 г. (*Большая советская энциклопедия*, 1978). Также было продемонстрировано, что, начиная с 1990 г., в земельные отношения активно имплементировались Y-институты, и в это же время наблюдается падение посевных площадей. Их площадь стремительно падает, со 117,7 млн га в 1990 г. до 74,8 млн га в 2007-м. Однако, когда с середины 2000-х гг. наметилась тенденция сглаживания институционального баланса в пользу превалирования X-институтов (подробнее см. *Соколов*, 2013), показатель посевных площадей также начинает демонстрировать постепенный рост, устойчиво фиксируемый с 2008 гг. (*Официальный сайт ЕМИСС*, 2016), связанный, на наш взгляд, с более активным внедрением X-институтов. Другими словами, прослеживается прямая взаимосвязь эффективности использования земельных ресурсов и распространения исторически доминирующей в России формы земельных отношений.

Таким образом, мы полагаем, что продемонстрированное приложение X-Y-теории может быть использовано для принятия в различных странах важных и обоснованных политических решений в части регулирования земельных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

- Ахиезер А.С. (1997). Россия: критика исторического опыта (Социокультурная динамика России), т. 1. От прошлого к будущему. Новосибирск: Сибирский хронограф.
- Аяцков Д.Ф. (2002). Собственность на землю в России: история и современность. М.: Росспэн, 592 с.
- Барсукова С.Ю., Звягинцев В.И. (2015). Земельная реформа в России в 1990–2000-е годы, или Как в ходе ведомственных реорганизаций «реформировали» земельную реформу // *Journal of Institutional Studies* (*Журнал институциональных исследований*), т. 7, № 2, с. 84–98.
- Бессонова О.Э. (2006). Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации. М.: РОССПЭН, 144 с.
- Большая советская энциклопедия* (1978). СССР. РСФСР. М.: Советская энциклопедия (<http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/129078/%D0%A1%D0%A1%D0%A1%D0%A0>).
- Бунаков И.И. (1918). Судьбы земельного строя в России. Петроград: Издательство «Мысль».
- Венедиктов А.В. (1948). Государственная социалистическая собственность. Москва – Ленинград: Издательство академии наук СССР, 839 с.
- Дембо Л.И. (1962). Очерки современного аграрного законодательства капиталистических стран – США, Англия, Франция, Италия, ФРГ. М.: Госюриздат, 248 с.
- Карсанов Б.С. (2014). Особенности государственного регулирования земельных отношений в зарубежных странах // *Экономические науки*, № 5 (114), с. 146–149.
- Кирдина С.Г. (2003). Институт земельной собственности в России // *Вопросы экономики*, № 10, с. 146–153.
- Кирдина С.Г. (2014). Институциональные матрицы и развитие России: введение в X-Y-теорию. М.; СПб.: Нестор-История, 468 с.
- Кирдина С.Г., Кузнецова А.В., Сенько О.В. (2015). Климат и институциональные матрицы: межстрановой анализ // *Социологические исследования*, № 9, с. 3–13.
- Конотопов М.В. (2008). Экономическая история мира: в 6 т., т. 2. М.: КНОРУС, 528 с.
- Мещеряков А.Н. (2003). Книга японских обыкновений. М.: Наталис.
- Неру Дж. (1955). Открытие Индии. М.: Изд-во Иностранной литературы, 652 с.
- Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА».
- Официальный сайт ЕМИСС (2016) (<http://www.fedstat.ru/indicator/data.do?id=31328>).

Соколов Г.М. (2013). Институциональный дизайн земельных отношений в России в постперестроечный период // *Экономическое возрождение России*, № 1 (35), с. 112–129.

Соколов Г.М. (2015). Право собственности на землю в современной России: теоретический анализ // *Журнал экономической теории*, № 2, с. 133–138.

Appu P.S. (1997). *Land reform in India: a survey of policy, legislation and implementation*. New Delhi: Vikas Publishing House.

Colin J.-Ph. (2008). Disentangling intra-kinship property rights in land: a contribution of economic ethnography to land economics in Africa // *Journal of Institutional Economics*, vol. 4, issue 2, pp. 231–254.

Common Property Resources in India (1999). NSS 54th Round. National Sample Survey Organisation // *Department of Statistics and Programme Implementation Government of India* (http://mospi.nic.in/rept%20_%20pubn/452_final.pdf).

Deaton B.J. (2012). A Review and Assessment of the Heirs' Property Issue in the United States // *Journal of Economic Issues*, vol. 46, issue 3, pp. 615–632.

Hanstad T., Nielsen R. and Brown J. (2004). Land and livelihoods. Making land rights real for India's rural poor // *Rural Development Institute, USA* (<http://ftp.fao.org/docrep/fao/007/j2602e/j2602e00.pdf>).

Krall L. (2001). US Land Policy and the Commodification of Arid Land // *Journal of Economic Issues*, vol. 35, no. 3, pp. 657–674.

Libecap G.D. and Lueck D. (2011). The Demarcation of Land and the Role of Coordinating Property Institutions // *The Journal of Political Economy*, vol. 119, no. 3, pp. 426–467.

Maslov A. and Volchik V. (2014). Institutions and Lagging Development: The Case of the Don Army Region // *Journal of Economic Issues*, vol. 48, no. 3, pp. 727–742.

Neale W.C. (1985). Property in Land as Cultural Imperialism: or, Why Ethnocentric Ideas won't work in India and Africa // *Journal of Economic Issues*, vol. 19, no. 4, pp. 951–958.

Singh R. (2012). Inefficiency and Abuse of Compulsory Land Acquisition. An Enquiry into the Way Forward // *Economic & political Weekly*, vol. XLVII, no. 19 (http://econdse.org/wp-content/uploads/2012/07/Inefficiency_and_Abuse_of_Compulsory_Land_Acquisition.pdf).

Wegren S.K. (2009). Russia's Incomplete Reform // *Russian Analytical Digest*, 64/09, no. 15, pp. 2–7.

REFERENCES

Ahiezer A.S. (1997). *Russia: a critique of historical experience (social and cultural dynamics of Russia)*, vol. 1. From past to future. Novosibirsk: Siberian Chronograph. (In Russian.)

Ayatskov D.F. (2002). *Property on land in Russia: history and modernity*. Moscow: Rosspen, 592 p. (In Russian.)

Barsukova S.Y. and Zvyagintsev V.I. (2015). Land reform in Russia in 1990–2000-ies, or how land reform was “reformed” during the departmental reorganization. *Journal of Institutional Studies*, vol. 7, no. 2, pp. 84–98. (In Russian.)

Bessonova O.E. (2006). *Redistributive economy of Russia: evolution through transformation*. Moscow: Rosspen, 144 p. (In Russian.)

Bunakov I.I. (1918). *The fate of the land system in Russia*. Petrograd: Idea Publ. (In Russian.)

Dembo L.I. (1962). *Essays on modern agrarian legislation of the capitalist countries – USA, Great Britain, France, Italy, Germany*. Moscow: Gosyurizdat Publ., 248 p. (In Russian.)

Karsanov B.S. (2014). Features of state regulation of land relations in foreign countries. *Economic sciences*, no. 5 (114), pp. 146–149. (In Russian.)

Kirdina S.G. (2003). Land property institution in Russia. *Economic issues*, no. 10, pp. 146–153. (In Russian.)

- Kirdina S.G. (2014). Institutional matrices and development in Russia: an introduction to X&Y theory. Moscow; Saint-Petersburg: Nestor-History, 468 p. (In Russian.)
- Kirdina S.G., Kuznetsova A.V. and Senko O.V. (2015). Climate and institutional matrices: cross-country analysis. *Sociological research*, no. 9, pp. 3–13. (In Russian.)
- Konotopov M.V. (2008). Economic history of the world, vol. 2. Moscow: KNORUS, 528 p. (In Russian.)
- Mescheryakov A.N. (2003). A book of Japanese customs. Moscow: Natalis. (In Russian.)
- Neru J. (1955). The discovery of India. Moscow: Foreign literature publisher, 652 p. (In Russian.)
- North D. (1997). Institutions, institutional change and economic performance. Moscow: The Fund of economic book «Nachala». (In Russian.)
- Official site of Unified interdepartmental information and statistical system (2016) (<https://www.fedstat.ru/indicator/31328.do>). (In Russian.)
- Sokolov G.M. (2013). Institutional design of land relations in Russia during post-transition period. *Economic revival of Russia*, no. 1 (35), pp. 112–129. (In Russian.)
- Sokolov G.M. (2015). Ownership of land in modern Russia: theoretical analysis. *Journal of economic theory*, no. 2, pp. 133–138. (In Russian.)
- The great Soviet encyclopedia (1978). USSR. RSFSR. Moscow: Soviet encyclopedia (<http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/129078/%D0%A1%D0%A1%D0%A1%D0%A0>). (In Russian.)
- Venediktov A.V. (1948). State social property. Moscow – Leningrad: Academy of Sciences of USSR Publ., 839 p. (In Russian.)
- Appu P.S. (1997). Land reform in India: a survey of policy, legislation and implementation. New Delhi: Vikas Publishing House.
- Colin J.-Ph. (2008). Disentangling intra-kinship property rights in land: a contribution of economic ethnography to land economics in Africa. *Journal of Institutional Economics*, vol. 4, issue 2, pp. 231–254.
- Common Property Resources in India (1999). NSS 54th Round. National Sample Survey Organisation. Department of Statistics and Programme Implementation Government of India (http://mospi.nic.in/rept%20_%20pubn/452_final.pdf).
- Deaton B.J. (2012). A Review and Assessment of the Heirs' Property Issue in the United States. *Journal of Economic Issues*, vol. 46, issue 3, pp. 615–632.
- Hanstad T., Nielsen R. and Brown J. (2004). Land and livelihoods. Making land rights real for India's rural poor. *Rural Development Institute, USA* (<http://ftp.fao.org/docrep/fao/007/j2602e/j2602e00.pdf>).
- Krall L. (2001). US Land Policy and the Commodification of Arid Land. *Journal of Economic Issues*, vol. 35, no. 3, pp. 657–674.
- Libecap G.D. and Lueck D. (2011). The Demarcation of Land and the Role of Coordinating Property Institutions. *The Journal of Political Economy*, vol. 119, no. 3, pp. 426–467.
- Maslov A. and Volchik V. (2014). Institutions and Lagging Development: The Case of the Don Army Region. *Journal of Economic Issues*, vol. 48, no. 3, pp. 727–742.
- Neale W.C. (1985). Property in Land as Cultural Imperialism: or, Why Ethnocentric Ideas won't work in India and Africa. *Journal of Economic Issues*, vol. 19, no. 4, pp. 951–958.
- Singh R. (2012). Inefficiency and Abuse of Compulsory Land Acquisition. An Enquiry into the Way Forward. *Economic & political Weekly*, vol. XLVII, no. 19 (http://econedse.org/wp-content/uploads/2012/07/Inefficiency_and_Abuse_of_Compulsory_Land_Acquisition.pdf).
- Wegren S.K. (2009). Russia's Incomplete Reform. *Russian Analytical Digest*, 64/09, no. 15, pp. 2–7.

Приложение

Перечень нормативно-правовых актов

Номер документа	Дата документа	Название документа
374-1	23.11.1990	ЗАКОН О ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕФОРМЕ
461-1	27.12.1990	ЗАКОН ОБ ИЗМЕНЕНИИ В ЗАКОНЕ РСФСР «О КРЕСТЬЯНСКОМ (ФЕРМЕРСКОМ) ХОЗЯЙСТВЕ» В СВЯЗИ С ПРИНЯТИЕМ ПОСТАНОВЛЕНИЯ СЪЕЗДА НАРОДНЫХ ДЕПУТАТОВ РСФСР «О ПРОГРАММЕ ВОЗРОЖДЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ДЕРЕВНИ И РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА» И ЗАКОНА РСФСР «ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ И ДОПОЛНЕНИЯХ КОНСТИТУЦИИ (ОСНОВНОГО ЗАКОНА) РСФСР»
443-1	24.12.1990	ЗАКОН О СОБСТВЕННОСТИ В РСФСР
1545-1	04.07.1991	ЗАКОН ОБ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ В РСФСР
1103-1	25.04.1991	ЗЕМЕЛЬНЫЙ КОДЕКС РСФСР
1738-1	11.10.1991	ЗАКОН О ПЛАТЕ ЗА ЗЕМЛЮ
323	27.12.1991	УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА РФ О НЕОТЛОЖНЫХ МЕРАХ ПО ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕФОРМЫ В РСФСР
86	29.12.1991	ПОСТАНОВЛЕНИЕ О ПОРЯДКЕ РЕОРГАНИЗАЦИИ КОЛХОЗОВ И СОВХОЗОВ
3-15/51	10.01.1992	ПИСЬМО О СРЕДНЕРАЙОННОЙ НОРМЕ БЕСПЛАТНОЙ ПЕРЕДАЧИ ЗЕМЛИ В СОБСТВЕННОСТЬ ГРАЖДАН
-	14.01.1992	РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РЕОРГАНИЗАЦИИ КОЛХОЗОВ И СОВХОЗОВ
-	22.01.1992	ПОЛОЖЕНИЕ О РАЙОННОЙ КОМИССИИ ПО ПРИВАТИЗАЦИИ ЗЕМЛИ И РЕОРГАНИЗАЦИИ КОЛХОЗОВ И СОВХОЗОВ
2395-1	21.02.1992	ЗАКОН О НЕДРАХ
213	02.03.1992	УКАЗ О ПОРЯДКЕ УСТАНОВЛЕНИЯ НОРМЫ БЕСПЛАТНОЙ ПЕРЕДАЧИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В СОБСТВЕННОСТЬ ГРАЖДАН
-	09.03.1992	ИНСТРУКЦИЯ О ПОРЯДКЕ ВЫДАЧИ (ЗАМЕНЫ) ГОСУДАРСТВЕННЫХ АКТОВ НА ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ, ПОЖИЗНЕННОГО НАСЛЕДУЕМОГО ВЛАДЕНИЯ, БЕССРОЧНОГО (ПОСТОЯННОГО) ПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛЕЙ
301	25.03.1992	УКАЗ О ПРОДАЖЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ГРАЖДАНАМ И ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ ПРИ ПРИВАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
4	14.05.1992	УКАЗАНИЕ О СОЗДАНИИ ФОНДА ЗЕМЕЛЬ ДЛЯ ПЕРЕСЕЛЕНЦЕВ
631	14.06.1992	УКАЗ ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПОРЯДКА ПРОДАЖИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПРИ ПРИВАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, РАСШИРЕНИИ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЭТИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, А ТАКЖЕ ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ ГРАЖДАНАМ И ИХ ОБЪЕДИНЕНИЯМ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Продолжение прил.

Номер документа	Дата документа	Название документа
631	14.06.1992	ПОРЯДОК ПРОДАЖИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПРИ ПРИВАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, РАСШИРЕНИИ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЭТИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, А ТАКЖЕ ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ ГРАЖДАНАМ И ИХ ОБЪЕДИНЕНИЯМ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
2872-1	29.05.1992	ЗАКОН О ЗАЛОГЕ
708	04.09.1992	ПОСТАНОВЛЕНИЕ О ПОРЯДКЕ ПРИВАТИЗАЦИИ И РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА
-	09.10.1992	СОГЛАШЕНИЕ О ВЗАИМНОМ ПРИЗНАНИИ ПРАВ И РЕГУЛИРОВАНИИ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ
1228	14.10.1992	УКАЗ О ПРОДАЖЕ ЗА ПРИВАТИЗАЦИОННЫЕ ЧЕКИ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА, ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
4196-1	23.12.1992	ЗАКОН О ПРАВЕ ГРАЖДАН РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПОЛУЧЕНИЕ В ЧАСТНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ И НА ПРОДАЖУ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ ЛИЧНОГО ПОДСОБНОГО И ДАЧНОГО ХОЗЯЙСТВА, САДОВОДСТВА И ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА
4197-1	23.12.1992	ПОСТАНОВЛЕНИЕ О ПОРЯДКЕ ВВЕДЕНИЯ В ДЕЙСТВИЕ ЗАКОНА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ «О ПРАВЕ ГРАЖДАН РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПОЛУЧЕНИЕ В ЧАСТНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ И НА ПРОДАЖУ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ ЛИЧНОГО ПОДСОБНОГО И ДАЧНОГО ХОЗЯЙСТВА, САДОВОДСТВА И ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА»
77	28.01.1993	ПОСТАНОВЛЕНИЕ ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПОЛОЖЕНИЯ О ПОРЯДКЕ ВОЗМЕЩЕНИЯ УБЫТКОВ СОБСТВЕННИКАМ ЗЕМЛИ, ЗЕМЛЕВЛАДЕЛЬЦАМ, ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ, АРЕНДАТОРАМ И ПОТЕРЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА
503	30.05.1993	ПОСТАНОВЛЕНИЕ ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПОРЯДКА КУПЛИ-ПРОДАЖИ ГРАЖДАНАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ
1767	27.10.1993	УКАЗ О РЕГУЛИРОВАНИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ И РАЗВИТИИ АГРАРНОЙ РЕФОРМЫ В РОССИИ
1272	10.12.1993	ПОСТАНОВЛЕНИЕ ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПОЛОЖЕНИЯ О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСОВ И АУКЦИОНОВ ПО ПРОДАЖЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ И ДРУГИХ ОПЕРАЦИЙ С ЗЕМЛЕЙ
2144	16.12.1993	УКАЗ О ФЕДЕРАЛЬНЫХ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСАХ
51-ФЗ	30.11.1994	ГРАЖДАНСКИЙ КОДЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Продолжение прил.

Номер документа	Дата документа	Название документа
2144	02.02.1996	УКАЗ О БЕСПЛАТНОМ ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ГРАЖДАН, ВЫЕЗЖАЮЩИМ ИЗ РАЙОНОВ КРАЙНЕГО СЕВЕРА И ПРИРАВНЕННЫХ К НИМ МЕСТНОСТЕЙ
198	14.02.1996	УКАЗ О ПРАВЕ СОБСТВЕННОСТИ ГРАЖДАН И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ ПОД ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ
337	07.03.1996	УКАЗ О РЕАЛИЗАЦИИ КОНСТИТУЦИОННЫХ ПРАВ ГРАЖДАН НА ЗЕМЛЮ
667	08.06.1996	ПОСТАНОВЛЕНИЕ ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПОЛОЖЕНИЯ О ПОРЯДКЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕЛЕВОГО ЗЕМЕЛЬНОГО ФОНДА ДЛЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬ КАЗАЧЬИМ ОБЩЕСТВАМ, ВКЛЮЧЕННЫМ В ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕЕСТР КАЗАЧЬИХ ОБЩЕСТВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, И РЕЖИМЕ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
485	16.05.1997	УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ О ГАРАНТИЯХ СОБСТВЕННИКАМ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В ПРИОБРЕТЕНИИ В СОБСТВЕННОСТЬ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПОД ЭТИМИ ОБЪЕКТАМИ
18	02.08.1999	ПРИКАЗ ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ИНСТРУКЦИИ О ПОРЯДКЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ И ОХРАНОЙ ЗЕМЕЛЬ В ГОРОДСКИХ И СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЯХ
78-ФЗ	18.06.2001	ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН О ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВЕ
101-ФЗ	17.07.2001	ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН О РАЗГРАНИЧЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ
136-ФЗ	25.10.2001	ЗЕМЕЛЬНЫЙ КОДЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
101-ФЗ	24.07.2002	ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН ОБ ОБОРОТЕ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ
576	07.08.2002	ПОСТАНОВЛЕНИЕ О ПОРЯДКЕ РАСПОРЯЖЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ УЧАСТКАМИ, НАХОДЯЩИМИСЯ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ, ДО РАЗГРАНИЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ
833	19.11.2002	ПОСТАНОВЛЕНИЕ О ГОСУДАРСТВЕННОМ ЗЕМЕЛЬНОМ КОНТРОЛЕ
689	15.11.2006	ПОСТАНОВЛЕНИЕ О ГОСУДАРСТВЕННОМ ЗЕМЕЛЬНОМ КОНТРОЛЕ
п/0075	01.06.2007	ПРИКАЗ О ВЫКУПЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ НА ТЕРРИТОРИИ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН
268-ФЗ	23.11.2007	ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ОТДЕЛЬНЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ АКТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ВОПРОСУ ОФОРМЛЕНИЯ В УПРОЩЕННОМ ПОРЯДКЕ ПРАВ НАСЛЕДНИКОВ, А ТАКЖЕ ИНЫХ ГРАЖДАН НА ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

Продолжение прил.

Номер документа	Дата документа	Название документа
126	06.08.2008	Приказ ОБ УТВЕРЖДЕНИИ НОРМ ОТВОДА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛОСЫ ОТВОДА ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ, А ТАКЖЕ НОРМ РАСЧЕТА ОХРАННЫХ ЗОН ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ
244-ФЗ	03.12.2008	ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН О ПЕРЕДАЧЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, НАХОДЯЩИХСЯ В ГРАНИЦАХ КУРОРТОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ, В СОБСТВЕННОСТЬ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ИЛИ МУНИЦИПАЛЬНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ, ОБ ОТНЕСЕНИИ УКАЗАННЫХ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ К ФЕДЕРАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ, СОБСТВЕННОСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ИЛИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЯ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН «ОБ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ»
138-ФЗ	14.06.2011	ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В СТАТЬЮ 16 ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О СОДЕЙСТВИИ РАЗВИТИЮ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА» И ЗЕМЕЛЬНЫЙ КОДЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
425-ФЗ	12.12.2011	ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЯ В СТАТЬЮ 93 ЗЕМЕЛЬНОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
АК/1684	24.01.2012	О РАЗЪЯСНЕНИИ ПОЛОЖЕНИЙ СТАТЬИ 19 ФЗ «О РЕКЛАМЕ»
96	30.01.2012	ОБ УТВЕРЖДЕНИИ АДМИНИСТРАТИВНОГО РЕГЛАМЕНТА ИСПОЛНЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО ВЕТЕРИНАРНОМУ И ФИТОСАНИТАРНОМУ НАДЗОРУ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ ПО ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗЕМЕЛЬНОГО НАДЗОРА В ОТНОШЕНИИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ И ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СОСТАВЕ ЗЕМЕЛЬ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ
109	09.02.2012	О ПОЛНОМОЧИЯХ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ПО ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИИ И МОНИТОРИНГУ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ПО ИЗЪЯТИЮ, ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ И РЕЗЕРВИРОВАНИЮ ЗЕМЕЛЬ
153	22.02.2012	О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В НЕКОТОРЫЕ АКТЫ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
600	07.05.2012	О МЕРАХ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ГРАЖДАН РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДОСТУПНЫМ И КОМФОРТНЫМ ЖИЛЬЕМ И ПОВЫШЕНИЮ КАЧЕСТВА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

Окончание прил.

Номер документа	Дата документа	Название документа
538	31.05.2012	О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ПРАВИЛА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СУБСИДИЙ ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА БЮДЖЕТАМ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ВОЗМЕЩЕНИЕ ЧАСТИ ЗАТРАТ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ, ВКЛЮЧАЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ПРИ ОФОРМЛЕНИИ В СОБСТВЕННОСТЬ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИМИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ИЗ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ
294	03.04.2013	О ПОДГОТОВКЕ И РАССМОТРЕНИИ ХОДАТАЙСТВ ОБ ИЗЪЯТИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ РАБОТ, СВЯЗАННЫХ С ПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕДРАМИ, А ТАКЖЕ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ ОБ ИХ ИЗЪЯТИИ

ПОИСК НОВЫХ ИДЕЙ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ПОД УГЛОМ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ ПАССИОНАРНОСТИ

А. ЕРМОЛЕНКО,

доктор экономических наук, профессор,
Южный институт менеджмента, г. Краснодар, Россия,
e-mail: ermolenko_alex@inbox.ru

ТERRA ECONOMICUS
✧ 2016 Том 14 № 2

Московский экономический форум (МЭФ–2016, 23–24 марта 2016 г.) озабочен интригующей темой поиска новых идей развития российской экономики, при этом в фокусе внимания оказалась национальная идея. Такая ориентация научного поиска вынуждает вспомнить о познавательном потенциале, которым обладает созданная Львом Гумилевым теория пассионарности. Ее возможности реализуют во многих направлениях развития современной науки об обществе.

Применение метода теории пассионарности становится актуальным для отечественной экономической науки, в частности, в направлении коллективного поиска новых идей, способных актуализировать архаичную структуру российской экономики. Автор обосновывает правомерность, актуальность и необходимость применения методологического инструментария теории пассионарности для анализа креативного потенциала, которым располагает российский этнос в текущей фазе его жизненного цикла. Масштабное применение такого инструментария может обеспечить эффективность поиска новых идей развития российской экономики и отрицание комплекса штампов, которые выступают в качестве ложных целей научного поиска. Вместе с тем, такое применение сегодня ограничено методологическими возможностями участников исследования, что обусловлено существенным снижением политико-экономического уровня культуры анализа.

Особое внимание автор обращает на междисциплинарный характер поиска новых идей развития российской экономики, поскольку здесь востребован комплексный подход: контекст-анализ, точная историческая характеристика экономической системы, предметная определенность исследования, концептуальная целостность, эффективное комбинирование потенциала различных научных подходов, а также оценки возможности реализации новых идей развития. Автор стремится к реальной оценке того потенциала развития, которым обладает российский этнос в фазе инерции его жизненного цикла.

Ключевые слова: новая идея; пассионарность; экономическая методология; развитие; этнос

SEARCH FOR THE NEW IDEAS OF RUSSIAN ECONOMIC DEVELOPMENT FROM THE PERSPECTIVE OF THE THEORY OF PASSIONARITY

Alexandr ERMOLENKO,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Southern Institute of Management, Krasnodar, Russia,
e-mail: ermolenko_alex@inbox.ru

Moscow Economic Forum (MEF-2016, end of March, 2016) had discussion on the intriguing theme of search for new ideas of development of the Russian economy, with the national idea as the main focus. Such orientation of scientific search makes it reasonable to turn to cognitive potential of Lev Gumilev's theory of passionarity. Its potential is being developed in many directions of modern social science.

Application of method of the theory of passionarity shows its relevance for the Russian economic science, in particular, for the process of collective search for new ideas which could help to renovate the archaic structure of Russian economy. The author justifies legitimacy, relevance and necessity of application of methodological tools of the theory of passionarity for the analysis of creative potential of the Russian ethnos at the current life cycle phase. Application of these tools can provide efficiency of search for the new ideas of Russian economic development, and result in a denial of various clichés which may mislead the scientific search. At the same time, today such application is limited because of the methodological abilities of research participants, due to decline in political-economy level of analytical culture.

Special attention is paid by the author to the interdisciplinary character of search for the new ideas of Russian economic development, with the emphasis on complex approach, involving: context analysis, detailed historical description of the economic system, clearness of the research in terms of its object, conceptual integrity, effective combining of strengths of different scientific approaches, as well as assessment of feasibility of the new developmental ideas. The author seeks the real assessment of potential of development that the Russian ethnos possesses at the inertia phase of its life cycle.

Keywords: *new idea; passionarity; economic methodology; development; ethnos*

JEL classifications: *B41, B51*

* * *

Кризисная ситуация в отечественной экономике, усугубляемая действием ограниченного доступа к ресурсам внешних финансовых и технологических рынков, побуждает к поиску новых идей развития, позволяющих решить комплекс проблем, обусловленных движением по хорошо знакомому маршруту «добыча природных ресурсов – продажа данных ресурсов – распределение рентных доходов между бенефициарами». Прежние идеи развития себя явно изжили; в этом сходятся практически все участники отечественных научных дискуссий – дальнейшее сползание страны в зону «глубокой периферии» хозяйственного развития никого не устраивает. Разногласия начинаются, как только ставится вопрос о том, в каком направлении следует искать указанные идеи, как именно обеспечить приближение российской экономики к ядру современного эволюционного процесса.

Условия поиска новых идей развития

Корректное решение проблемы обеспечения эффективного и устойчивого развития отечественной экономики в современных условиях предполагает осуществление совокупности взаимосвязанных преобразований, ориентированных на расширение ресурсной базы роста, активизацию человеческого фактора, обновление институтов. Оценивая их перспективы, необходимо учитывать, что многие социально-экономические преобразования, инициированные за последние годы (муниципальная реформа, административная реформа, попытка санации комплекса ЖКХ и др.), не дали ожидаемых результатов, остановились на половине пути или остались на бумаге.

Вместе с тем, в трансформационном поле российской экономики после кризиса 1998 г. осуществляется новый виток огосударствления, в результате которого происходит снижение уровня конкурентоспособности и привлекательности отечественного бизнеса для потенциальных инвесторов, усиливаются процессы бюрократизации и коррупционного разрушения механизмов государственного и корпоративного управления, нарастает отчуждение от устанавливающейся в развитых странах «новой экономики» (*New Economy Allocation, undated*).

На фоне масштабного оттока капитала, генерируемого национальной экономикой, обозначился острый дефицит финансовых ресурсов ее дальнейшего развития. Указанные процессы обусловили дальнейшее отчуждение страны от ядра мирового эволюционного процесса и выталкивание ее на дальнюю периферию, активизировали критическую переоценку результатов движения по рыночному пути и стремление найти некий особый национальный путь развития. Во многих случаях такие поиски сводятся к мечтам о возврате к централизованному хозяйству и Советскому Союзу, что свидетельствует об остром дефиците новых идей развития, который пытаются восполнить ретроградными воспоминаниями и представлениями (*Холодков, 2015*).

Преодоление дефицита новых идей развития отечественной экономики предполагает применение познавательных возможностей, которыми располагает современная наука, адекватных характеру заявленной проблемы. Искусственная изоляция страны, новый цикл поиска национальной идеи, возведение патриотизма в руководящий принцип социально-экономической политики – все это свидетельствует об усилении одного из компонентов проблемы обеспечения устойчивого развития отечественной экономики в современных условиях – национального (этнического) компонента. Отсюда – потребность в привлечении к исследованию познавательного потенциала теории пассионарности, возникшей в поле этнологии, но обладающей, как показал Л. Гумилев, расширенными эвристическими возможностями в исторических, экономических, социологических исследованиях (*Гумилев, 2013*).

Историзм в понимании движения национальной системы

Оценивая усиление национального компонента проблемы обеспечения устойчивого развития отечественной экономики в современных условиях, необходимо исходить из того, что любой этнос, в том числе и российский, представляет собой органическую систему, движение которой осуществляется в рамках определенного жизненного цикла. Речь идет о закрытой системе, получающей при своем возникновении некоторый импульс созидательной – пассионарной – энергии, который в дальнейшем затрачивается в тех преобразовательных процессах, в которые вовлечена данная система. Этнос возникает, проходит ряд последовательных фаз своего жизненного цикла, исчерпывает свою энергию и завершает свой путь, уступая место новым этносам, растворяясь в них или исчезая с исторической арены.

Историзм в понимании движения этноса позволяет критически осмыслить стремление сформулировать некий статичный постулат о патриотизме и возвести его в ранг руководящего принципа социально-экономической политики. Отметим, что концептуальное представление об этносе формируется лишь в условиях зрелости соответству-

ющего феномена и при достижении соответствующего уровня развития методологии науки; здесь правомерно сопоставление с формированием концептуального представления о стоимости товара. Характерно, что понятий «национальное», «нация» вплоть до конца XVIII в. не было ни в научном обороте, ни в быденном языке; они возникли лишь в ходе Французской революции (Двейг, 1992). Необходимо учитывать, что однажды войдя в активный оборот научного исследования, любое понятие через определенное время исчерпывает себя, переходя в «музейные запасы» науки.

Какое значение имеет пассионарная энергия нации для решения интересующей нас проблемы? В поисках ответа на данный вопрос необходимо исходить из того, что в середине 80-х гг. XX в. Россия вошла в период глубоких и, зачастую, противоположным образом ориентированных социально-экономических трансформаций, для осуществления которых востребованы мощные энергетические импульсы людей, инициирующих такие преобразования, и людей, вовлекаемых в них (Мамедов, 2016). Речь идет об импульсах пассионарности. Раскроем их содержание.

Пассионарность – типичная аномалия в проявлении человеческой активности, устойчивое отклонение от общественных средних величин, необходимых для обеспечения обычных жизненных потребностей, т.е., энергетический экстремум людей, готовых выйти за рамки существования по поговорке: «День да ночь – сутки прочь». Импульсы пассионарности трудно объяснить, если исходить из принципа рыночного усреднения личностных проявлений людей и объяснения их поступков обычными жизненными потребностями. Вместе с тем, это импульсы, адресованные массе людей и воспринимаемые ими, в противном случае энергия преобразований не приносит значимых результатов. Отдельный энтузиаст, стоящий во главе безразличных к его идеям и действиям людей, ничего не способен совершить. Но если его энергия воспринята множеством людей, то успех преобразований обеспечен, импульсы пассионарности материализуются в качественно новых «долгих делах». Поэтому огромное значение имеет общественная индукция пассионарности, ее возбуждение у людей, примыкающих к преобразовательному движению (Гумилев, 2015; *The Institutional Economics of Russian Transformation*).

Какова природа пассионарной энергии? Речь идет о специфической энергии живого вещества биосферы, локализованной в закрытой этнической системе, которая не генерирует такую энергию, а наделяется ей в своем исходном пункте и в дальнейшем использует ее для решения тех задач, которые ставятся перед этнической системой историей. Пассионарная энергия обеспечивает самоопределение и саморазвитие этноса в окружении иных национальных систем; расходуя ее, этнос реализует себя как исторически сложившаяся общность людей, обладающих устойчивым стереотипом поведения и специфическим способом связи с внешней средой.

В конце жизненного цикла, когда этническая система полностью расходует свой потенциал пассионарной энергии, она не способна себя защищать, ее устойчивый стереотип поведения разрушается, и прежняя активная общность людей переходит в фазу гомеостаза, в которой поддерживается спокойное равновесие с внешней средой, без всплесков активности и инициации каких-либо преобразований. Но на этом исторический процесс не заканчивается – равновесие «замершей» этнической системы с внешней средой означает, что ее компоненты готовы к включению в процессы формирования и развития других этнических систем, наделенных собственной пассионарной энергией (Вернадский, 1981; Гумилев, 2015).

Химера и суперсистема

Акцентируем внимание на том, что формирование, развитие и затухание различных этнических систем происходит в рамках объективного исторического процесса, обладающего своими временными границами (жизненный цикл уже ставших историй наций составляет около 1200–1500 лет). Любая попытка перешагнуть естествен-

ные природные границы этнической системы или принудительно слить воедино несколько различных этнических систем может привести лишь к созданию химеры.

В ареалах столкновений этносов, насильно заталкиваемых в химерическую этно-систему (фактически – антисистему), жизнь теряет свою целеустремленность и ценность, люди начинают метаться в поисках мифического смысла жизни, который они, разумеется, никогда не находят. Отметим, что определенными признаками химеры обладала такая общность людей, как «советский народ», в рамках которой были искусственно соединены этнические системы, чьи стереотипы поведения далеко не всегда относились к числу совместимых. Соответственно, для такого искусственного соединения были востребованы возможности «административного ресурса» и коммунистической идеи, исчерпание которых привело к распаду искусственно сформированной совокупности этносов, не стремившихся к сосуществованию в одном пространстве и переплетению своих пассионарных потенциалов.

Но если какая-то совокупность этнических систем, локализованных в общем социально-экономическом пространстве, обладает достаточной совместимостью стереотипов поведения, то в результате их длительного взаимодействия может возникнуть суперэтническая система (метасистема). В данном случае срабатывают силы естественного этнического притяжения, которые сродни силам рыночного притяжения участников регулярных транзакций, стягиваемых в кластерные и иные системные образования.

Наличие сил естественного этнического притяжения создает возможность для переплетения созидательных потенциалов участников суперэтнической системы, в том числе, для переплетения потенциалов пассионарной энергии. Исходя из принципа синергии, сформулируем гипотезу о том, что в рамках суперэтнической системы – при соблюдении требований совместимости сосуществующих этносов – могут возникать пассионарные синергетические эффекты, возвышающие преобразовательный потенциал данного метасистемного образования.

Россия с XVII в. стала суперэтнической системой, обеспечив переплетение созидательных потенциалов ряда народов, обладавших совместимостью стереотипов поведения. Если принять приведенную выше гипотезу, то формат суперсистемы дает ей шанс воспользоваться своими скрытыми возможностями формирования и реализации синергетических эффектов, прежде всего в приращении преобразовательного потенциала.

Успешная реализация такого шанса зависит от состояния ядра суперэтнической системы – русского этноса, исходным пунктом которого стало соби́рание земель и населения «вокруг Москвы». Поскольку состояние этнического ядра определяет состояние всего суперэтноса, правомерен вопрос о том, как воздействуют на указанное ядро протекающие в нем хозяйственные процессы? Интерес к соответствующим исследованиям начинает проявляться, о чем свидетельствует введение в научный оборот категории «этноэкономика» (Овчинников, Колесников, 2008).

Упорядочивающим и организующим началом хозяйственной жизни в пространстве развития ядерной системы русского этноса служит отношение «власть-собственность» (Нуреев, Латов, 2016). Экономические системы, в которых доминирует данное отношение, обладают значительным потенциалом внутренней устойчивости, что позволяет им успешно пережить многочисленные попытки проведения глубоких преобразований. Вместе с тем, такие системы, будучи погружены в конкурентную среду, не способны обеспечить собственную конкурентоспособность, проигрывая борьбу за рынки, отталкивая от себя потенциальных инвесторов и предпочитая традиционное расширение своего контроля над хозяйственным пространством сомнительным инновациям. Стратегическая ориентация развития на извлечение природной ренты, свойственная современной отечественной экономике, типична для системы, организованной отношением «власти-собственности».

Возможности и ограничения фазы инерции

В какой фазе своего жизненного цикла находится в настоящее время российская суперэтническая система? Она завершила фазу надлома, начавшуюся еще на рубеже XVIII–XIX вв., и переходит в фазу инерции. Для надлома характерны раскол единого этнического поля, обилие гражданских противостояний и переворотов, когда имеют место всплески пассионарной энергии. Три революции, гражданская война, участие в двух мировых войнах, попытки реализации «мессианской идеи» то в коммунистическом, то в имперском ее облачении обозначают трудное завершение фазы надлома для российского суперэтноса. В каждом случае затрачивалась ограниченная в своем объеме пассионарная энергия. Распад СССР и проведение рыночных преобразований в выделенной из него России обозначили завершение надлома и переход к решению задач инерционной фазы развития. Характерно, что для проведения преобразований 90-х гг. XX в. отечественная этническая система не смогла выделить из себя пассионарную энергию, сопоставимую с энергией, затраченной на преобразования 1920–1930-х гг., что во многом обусловило результаты рыночных реформ, становления институтов гражданского общества и др. (*Maddison, 2001*).

В фазе инерции этническая система, постепенно затихая после всплесков пассионарной энергии и внутренне стабилизируясь, тяготеет к избыточным для нее активными субъектами преобразований, выталкивая их из себя. Вместе с тем, в ней постоянно возрастает давление на природную среду, ресурсы которой вовлекаются в процесс общественного воспроизводства с целью поддержания привычных стандартов потребления (*Hill and Gaddy, 2003*). Выделим специфические признаки фазы инерции в российской суперэтнической системе, нуждающиеся в углубленном исследовании:

- развитие подменяется ростом – перед субъектами системы ставятся задачи «удвоения ВВП», «расширения зон активной добычи энергетических ресурсов за счет арктического шельфа» и т.п.;
- расширение экспорта интеллектуального капитала из «болотистой», ориентированной на природную ренту среды, сочетается с ростом зависимости от внешних инвестиций и займов, поскольку механизмы генерации и накопления как интеллектуального, так и финансового капитала подорваны (*Walliser, 2008; Ермоленко, 2015*).

Характерны изменения, происходящие в фазе инерции, – утверждается новая доминанта общественного поведения, выстраивающая институции субъектов хозяйственных процессов: «не выделяйся, не проявляй избыточную инициативу, будь таким, как все», что эффективно используют в своих интересах политики-популисты (*Albertazzi and McDonnell, 2008*). В подкрепление такой доминанты возникает ложная идея ожидания новых свершений технического прогресса, которые приходят к людям вне зависимости от их созидательной деятельности. Если следовать данной идее, то снижение пассионарности этноса следует квалифицировать как переход к «обществу расширяющегося потребления», оставляя без внимания хищническое отношение к ресурсам природной среды (*Rifkin, 2000*).

Для фазы инерции характерно направление оставшегося потенциала пассионарной энергии на преобразования в области культуры, что предполагает расширение интеграционного взаимодействия ряда совместимых этнических систем в целях извлечения соответствующих синергетических эффектов. Речь идет о своеобразной «золотой осени» нации, способной принести множество «добрых плодов». Постепенно теряя пассионарную энергию и стабилизируясь, этнос воплощает себя в многочисленных исторических памятниках, творениях зодчих, скульпторов, писателей и других представителей своего «корпуса культуры».

Если исходить из истории уже исчезнувших этносов, фаза инерции продолжается около двух столетий. За ней следует фаза обскурации – угасание этнической системы,

уход ее с исторической сцены при полном исчерпании своего потенциала пассионарной энергии.

Условия регенерации

С учетом поставленной проблемы, для нас интересна возможность регенерации этнической системы, т.е., временного прорыва из фазы инерции в предшествующую фазу жизненного цикла, когда система в критический момент находит в себе неистраченный, латентный запас энергии преобразований и временно стабилизируется на более высоком уровне (Гумилев, 2015). Для регенерации востребованы два основных условия:

- во-первых, национальные лидеры, выдвигающие новые объединительные идеи и способные повести народ за собой;
- во-вторых, скрытый, неистраченный потенциал пассионарной энергии, воплощенный в жителях отдаленных регионов, «провинциальной глуши» этнической системы (как правило, центр этноса сфокусирован на иных задачах, связанных с поддержанием высоких стандартов уровня жизни в фазе инерции).

Исследуем основные условия регенерации, соотнося их с реалиями современного этапа развития России.

Выделим двойственность объединительных идей регенерации, выдвигаемых ее национальными лидерами:

- перспективные идеи, ориентирующие этническую систему на восходящее движение; применительно к современной России это идеи системной модернизации и перехода к инновационному развитию. Реализация таких идей обеспечивает осуществление совокупности глубоких преобразований и возвращение уже потерянных рубежей системы;
- ретроспективные идеи, ориентирующие этническую систему на нисходящее движение; применительно к современной России это идеи установления монополии «партии власти», как бы она ни называлась, возврата к централизованной экономике, огосударствления ключевых хозяйственных процессов, реставрации этнических химер и др. Реализация таких идей обеспечивает ложную регенерацию, оборачивающуюся ускоренным переходом этнической системы к фазе обскурации. Провал национальных лидеров, ведущих за собой в прошлое, подменяющих истинные цели развития сожалениями о былом величии, стратегически неизбежен, какими бы временными, тактическими успехами они его ни маскировали (Olson, 1993; Appugiu, 2006).

Существенными признаками ускоренного перехода от фазы инерции к полному затуханию пассионарной энергии этнической системы выступают разрастание бюрократизации и размах коррупции, борьба с которыми не приносит никаких реальных результатов. После начала такого ускоренного перехода никакая регенерация невозможна, идет необратимое движение к конечному пункту жизненного цикла, остаются лишь воспоминания о былых достижениях национальной истории. Этнос, полностью потерявший свой запас энергии преобразований, превращается в реликт; его представители уже не творят «долгие дела», а доживают, доедают, донашивают в ожидании появления активных соседей, использующих элементы уходящего этноса в качестве ресурсов для формирования своей этнической системы.

Характерной чертой фазы обскурации является господство негативных принципов отбора: ценятся не способности, а их отсутствие, не образование, а невежество, не стойкость во мнениях, а беспринципность, что отсекает от этнической системы массу людей, не отвечающих требованиям «доживания» без потенциала пассионарности. Обскурация есть последовательное торжество множества людей, не претендующих на какие-либо свершения, от которых власти так легко откупиться минимальными социальными подачками, обещанием спокойной жизни без войн и революций. Знаменитое «лишь бы войны не было», но ведь тогда и развития не случится...

Скрытый ресурс обновления

Способ существования России как системного, пространственно-интегрированного субъекта экономических отношений – растрата запасов своей природной кладовой – обрекает отечественную этническую систему на ускоренный переход от фазы инерции к фазе полной потери пассионарности, слегка завуалированный ретроспективными идеями ложной регенерации. Образно говоря, при таком способе существования реализуется траектория «крутого» пикирования без шансов на спокойную посадку.

Такой способ существования обусловил удивительный феномен нашей новейшей экономической истории – рост доходов населения России на основе консервации весьма низкой производительности труда в период 1999–2013 гг., что свидетельствует о системной деградации экономики (Роров, 2014). Мы успешно реализуем модель бесперспективного проедания природного компонента национального богатства, остальные компоненты которого обречены на забвение и деструкцию (национальный портфель технологий, капитал экономической культуры, интеллектуальный капитал и др.). Данная модель прекрасно корреспондирует с ускоренным переходом этнической системы от фазы инерции к фазе обскурации и торжеству воспоминаний о былом величии России, которое «восстановить бы, но не знаем, как» (Гоголь, 1997).

С учетом того, что на современном этапе российская суперэтническая система находится в движении к обскурации, императив корректирующих трансформаций в ее пространстве – трансграничное взаимодействие вместо обособления и поиска мифического собственного пути, широкое использование технологических, организационных и институциональных новаций, генерированных ядром эволюционного процесса, активизация тех импульсов пассионарной энергии, которые еще могут быть генерированы российским этносом. В стратегическом плане ставка на национализм может означать только крах экономической системы (Арриги, 2006).

Опыт Европы, значительно раньше России вступившей в фазу инерционного развития, свидетельствует о том, что опора на силы интеграции, возможности переплетения этнических систем обеспечивают синергию межэтнического взаимодействия, позволяя извлекать различные синергетические эффекты. При этом особое значение приобретают скрытые резервы энергии преобразований, представленные в общеевропейской «провинции».

Интерпретируем данный опыт применительно к задачам регенерации этнической системы современной России. Энергия преобразований, в значительной мере, «выгорела» в столице, но ее очаги сохранились в провинциях, однако они существуют в скрытом виде. В данной ситуации новое звучание обретает известная формула о том, что Россия богата своими регионами. Скрытый потенциал энергии преобразований, содержащийся в территориальных сообществах, – таков ресурс обновления для всей системы страны. Для его реализации востребованы качественно новые, действительно перспективные идеи регенерации, а не действующая парадигма региональной политики, используя которую, федеральный центр обеспечивает оскудение потенциала развития территорий и притягивает к себе сохранившихся в провинции носителей энергии преобразований, чтобы обездвижить их с помощью механизмов бюрократизации и коррупционного разрушения.

ЛИТЕРАТУРА

- Арриги Дж. (2006). Долгий двадцатый век. Деньги, власть и истоки нашего времени. М.: Территория будущего.
- Вернадский В.И. (1981). Избранные труды по истории науки. М.: Наука.
- Гоголь Н.В. (1997). Мертвые души. М.: Художественная литература.
- Гумилев Л.Н. (2013). Струна истории. Лекции по этнологии. М.: Айрис-пресс.

Гумилев Л.Н. (2015). Конец и вновь начало: популярные лекции по народоведению. М.: Айрис-пресс.

Ермоленко А.А. (2015). «Крутизна» экономической политики в отсутствие политической экономики // *Вопросы политической экономики*, № 3.

Мамедов О.Ю. (2016). В поисках «внеэкономического производства» // *Terra Economicus*, т. 5, № 4, с. 6–17.

Нуреев Р.М., Латов Ю.В. (2016). Экономическая история России (опыт институционального анализа). М.: КНОРУС.

Овчинников В.Н., Колесников Ю.С. (2008). Силуэты региональной экономической политики на Юге России. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ.

Цвейг С. (1992). Мария Антуанетта. Портрет ординарного характера / Собрание сочинений в 10 т., т. 7. М.: Терра.

Холодков В.Г. (2015). Причины кризисного экономического развития России // *Вопросы политической экономики*, № 3, с. 89–98.

Albertazzi D. and McDonnell D. (eds.) (2008). *Twenty-First Century Populism. The Spectre of Western European Democracy*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Hill F. and Gaddy C. (2003). *The Siberian curse: How Communist Planners Left Russia Out in the Cold*. Washington, D.C.: Brooking Institution Press.

Maddison A. (2001). *The World Economy: a Millenial Perspective*. OECD.

New Economy Allocation (undated). What is the New Economy? // *New Economy Coalition* (<http://neweconomy.net/about/what-is-the-new-economy>).

Oleinik A.N. (ed.) (2005). *The Institutional Economics of Russia's Transformation*. UK: Burlington, Ashgate.

Olson M. (1993). *Why is Economic Performance Even Worse after Communism is Abandoned?* Virginia: Fairfax.

Popov V. (2014). *Mixed Fortunes. An Economic History of China, Russia, and the West*. Oxford: Oxford University Press.

Rifkin J. (2000). *The Age of Access. The New Culture of Hypercapitalism where All of Life is a Paid-For Experience*. N.Y.: Putnam.

Stirling A. (2014). Transforming power: Social science and the politics of energy choices // *Energy Research & Social Science*, no. 1, pp. 83–95.

Walliser B. (2008). *Cognitive Economics*. Berlin Heidelberg: Springer Verlag.

REFERENCES

Arrighi G. (2006). *Long twentieth century. Money, power and sources of our time*. Moscow: Territoriya budushchego Publ. (In Russian.)

Ermolenko A.A. (2015). "Toughness" of economic policy in absence of political economy. *The Issues of Political Economy*, no. 3. (In Russian.)

Gogol N.V. (1997). *Dead souls*. Moscow: Khudozhestvennaya literatura Publ. (In Russian.)

Gumilev L.N. (2013). *String of history. Lectures on ethnology*. Moscow: Ayris-Press. (In Russian.)

Gumilev L.N. (2015). *The end and again the beginning: Popular lectures on ethnography*. Moscow: Ayris-Press. (In Russian.)

Kholodkov V.G. (2015). Reasons of crisis economic development of Russia. *The Issues of Political Economy*, no. 3, pp. 89–98. (In Russian.)

Mamedov O.Yu. (2016). Searching for the «non-economic» production. *Terra Economicus*, vol. 5, no. 4, pp. 6–17. (In Russian.)

Nureev R.M. and Latov Yu.V. (2016). *Economic history of Russia (experience of institutional analysis)*. Moscow: KNORUS Publ. (In Russian.)

Ovchinnikov V.N. and Kolesnikov Yu.S. (2008). *Shape of the regional economic policy in the South of Russia*. Rostov-on-Don: Southern Federal University Publ. (In Russian.)

Vernadskiy V.I. (1981). Selected works on the history of science. Moscow: Nauka Publ. (In Russian.)

Zweig S. (1992). Marie Antoinette: The Portrait of an Average Woman / In: Collection of works in ten volumes, vol. 7. Moscow: Terra Publ. (In Russian.)

Albertazzi D. and McDonnell D. (eds.) (2008). Twenty-First Century Populism. The Spectre of Western European Democracy. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Hill F. and Gaddy C. (2003). The Siberian curse: How Communist Planners Left Russia Out in the Cold. Washington, D.C.: Brooking Institution Press.

Maddison A. (2001). The World Economy: a Millenial Perspective. OECD.

New Economy Allocation (undated). What is the New Economy? New Economy Coalition (<http://neweconomy.net/about/what-is-the-new-economy>).

Oleinik A.N. (ed.) (2005). The Institutional Economics of Russia's Transformation. Burlington, VT: Ashgate.

Olson M. (1993). Why is Economic Performance Even Worse after Communism is Abandoned? Virginia: Fairfax.

Popov V. (2014). Mixed Fortunes. An Economic History of China, Russia, and the West. Oxford: Oxford University Press.

Rifkin J. (2000). The Age of Access. The New Culture of Hypercapitalism where All of Life is a Paid-For Experience. N.Y.: Putnam.

Stirling A. (2014). Transforming power: Social science and the politics of energy choices. *Energy Research & Social Science*, no. 1, pp. 83–95.

Walliser B. (2008). Cognitive Economics. Berlin Heidelberg: Springer Verlag.

OPTIMIZING ENERGY CONTRACTS FOR BUSINESS ENTERPRISES AND COMPANIES

Wadim STRIELKOWSKI,

PhD in Economics, Energy Policy Research Group,
University of Cambridge,
United Kingdom,
e-mail: w.strielkowski@jbs.cam.ac.uk;

Evgeny LISIN,

PhD in Economics, Associate Professor
of the Department of Economics in Power Engineering and Industry,
National Research University "Moscow Power Engineering Institute",
Moscow, Russia,
e-mail: lisinym@mpei.ru

Soaring electricity prices constitute a serious obstacle for both small and large business enterprises, since the costs of electricity are projected into the market prices of their goods and services. This paper analyzes the current conditions and offers some measures for optimization by the means of the parametric model that describes the conditions of power purchase agreements (PPA) for different groups of consumers with different demand profiles.

We use the case study of PPAs contracts in Moscow, the Russian capital, in order to model the optimal power supply for three hypothetical customers: a meat factory, a car wash, and an office unit. We employ a Heaviside step unit function in order to model the consumer demand and to calculate the gains for various types of consumers.

Our results demonstrate that consumers with higher energy consumption are better off when moving to across tariff zones changing the value of the contract. Moreover, it appears that changes into the investment policy of the hypothetical Russian enterprise enable it to lower the costs of energy and thence to increase the competitiveness of its good and services offered on the market. Our results might also be important in the context of the recent focus on the renewable energy and low-carbon future.

Keywords: electricity markets; consumers; tariffs; parametric model; optimization; Russian Federation

Acknowledgements: The paper was partially supported by the Ministry of Education and Science of the Russian Federation, research project No. 26.1795.2014/K

ОПТИМИЗАЦИЯ КОНТРАКТОВ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ДЛЯ БИЗНЕС-ПРЕДПРИЯТИЙ И КОМПАНИЙ

В. СТРИЕЛКОВСКИ,

доктор экономических наук, научный сотрудник
научно-исследовательской группы по проблемам энергетической политики,
Кембриджская бизнес-школа, Кембриджский Университет,
Великобритания,
e-mail: w.strielkowski@jbs.cam.ac.uk;

Е. ЛИСИН,

кандидат экономических наук, доцент кафедры
Экономики в энергетике и промышленности,
Национальный исследовательский университет
«Московский энергетический институт»,
Москва, Россия,
e-mail: lisinym@mpei.ru

Резкий рост цен на электроэнергию представляет собой серьезное препятствие как для малых, так и для крупных бизнес-предприятий, так как затраты на электроэнергию закладываются в рыночную цену товаров и услуг этих предприятий. В данной работе представлен анализ текущих условий и предложены некоторые меры оптимизации посредством параметрической модели, описывающей условия заключения соглашений о закупке энергии (power purchase agreements, PPA) для разных групп потребителей, демонстрирующих различные потребительские профили.

В статье мы рассматриваем кейсы о заключении соглашений о закупке энергии в российской столице – Москве – с целью построения модели оптимальной передачи энергии для трех гипотетических потребителей: мясокомбината, автомойки и офисной компании. Мы используем функцию единичного скачка Хевисайда для моделирования потребительского спроса и расчета выгод для различных типов потребителей.

Результаты нашего исследования показали, что потребители с более высоким уровнем потребления энергии выигрывают, перемещаясь от одной тарифной зоны к другой, что влияет на ценность контракта. Более того, как оказалось, изменение инвестиционной политики гипотетического российского предприятия позволит ему снизить затраты энергии и в результате повысить конкурентоспособность своих товаров и услуг, предлагаемых на рынке. Результаты нашего исследования могут также иметь важное значение в контексте актуальности сегодняшней темы возобновляемых источников энергии и снижения уровня выбросов углерода для пользы будущих поколений.

Ключевые слова: рынки электроэнергии; потребители; тарифы; параметрическая модель; оптимизация; Российская Федерация

Благодарности: Статья подготовлена при частичной поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации, научно-исследовательский проект № 26.1795.2014/К.

JEL classifications: Q40, Q41, L10, M20

Introduction

Every business enterprise that uses the electrical energy as one of the inputs into its production process also needs to face a decision about how to shift its resources between energy bills and other production inputs. This task becomes very important with the recent focus on the renewables and renewable energy. One of the most effective options of how to optimize the excessive assets of a business company might be to invest them into the power supply contract with the purpose of creating a high advance payment for getting a positive economic effect from lower tariff (*Amorim et al., 2013*; or *Bunn and Yusufov, 2015*). Advance payment for the electricity depends on the power purchase agreement (PPA) contract and on the electricity tariff (see e.g. *Strbac et al., 2014*). If a business company increases the value of the contract agreement, it will get into the lower tariff zone and save on electricity bills (see e.g. *Hwang and Lee, 2015*). However, by doing so, it will also need to increase the amount of advance energy payments. The allocation of resources presents an optimization problem that can be often found in real life and in real businesses (see e.g. *Beshkaret al., 2015*; or *Shieh, 2015*).

This paper attempts to optimize the parameters that influence the power supply contracts for different groups of consumers. This paper is structured as follows: Section 2 provides a short overview of the research literature on the topic. Section 3 presents the methods – i.e. calculating the number of hours of maximum power usage using the Heaviside step unit function. Section 4 explains the source and the scope of data used for our modelling. Section 5 outlines the main results of estimating optimal PPAs for different groups of consumers represented by the three types of businesses of a varying size. Finally, section 6 concludes with remarks and policy implications for the end business users as well as for the policy-makers and energy regulators.

Literature review

Different groups of consumers have different energy uptakes. It is therefore justified that each group should be charged differently. However, there are technological and social implications for this.

Schreiber et al. (2015) analyze flexible price signals that can act as effective demand control mechanisms. They show that different tariffs consist of combinations of flexible energy and power price signals and test their impact on the unit commitment of automatable for a set of German households. Their results suggest that flexible power pricing can reduce overall demand peaks as well as limit simultaneous grid withdrawals caused by real time pricing incentives while inefficient designs of flexible power pricing might lead to undesired bidding of automatable devices. A specific tariff design showing robust network performance and helping to reduce energy procurement costs might be a good solution to that.

One of the recently discussed cases for the different electricity residential tariffs is the case of the households with solar PV in Australia. For example, Simshauser (2016) describes a case of Southeast Queensland in Australia which has one of the highest penetration rates of domestic solar PV in the world. According to him, about 22% of households had PV in 2014 (and 75% have air-con). Distribution charges in South Queensland are charged on the basis of 20% fixed cost and 80% per kWh. The rapid increase in solar PV (from close to zero at the start of 2009) has resulted in a massive transfer of wealth and costs between customer groups. The results of the trial that included 6 digital meters installed in 69 broadly representative Queensland households at the customer switchboard circuit level separately measuring half-hour load for “general power” (e.g. fridge, tumble dryer, washing machine, toaster, kettle, clothes iron, computers, televisions, game consoles, etc.), air-conditioning, electric hot water systems, household lighting, oven and solar PV units were described by Simshauser (2016). Reported general power load accounted for 52% of household final demand, electric hot water represented 18%, air-conditioning

constituted 17%, lighting consumed additional 10%, and oven use was at 3% (Simshauser, 2016). Electricity distribution network capacity is primarily driven by periodic demand, and household load generally peaks in the early evening, whereas solar PV production peaks during the middle of the day and thus a mismatch exists.

In a similar fashion, Bobinaite and Tarvydas (2014) use an example of renewable technologies in Lithuania to demonstrate that seeking to expedite solar sector development in Lithuania would require reviewing a feed-in tariff which currently is too low and impedes implementation of solar PV technologies. They point out that solar collectors in the country could compete in the district heating sector even without a support.

Yalcintas et al. (2015) look into a variety of pricing policies for commercial and industrial customer sectors using an example of two buildings for analyzing energy usage under the uniform-rate and time-based pricing schedules of three electricity utilities. They show that critical-peak and real-time price signals encourage building caretakers to act in the aim of reducing their electricity costs. In the same time, consumption-shifting and energy saving with regard to the time-based electricity prices do not appear to reduce energy usage and costs.

Overall, different examples and case studies from different corners of the globe demonstrate that consumers might benefit from moving across tariff zones and changing the value of their contracts. Changes into the investment policy and the power tariffs might significantly contribute to the prosperity and economic well-being.

Methods and models

When the PPA contract is set, the user sets up the contract value, e.g. the amount of kWh to be consumed on every month of a given year (Li et al., 2015). The values can be updated in accordance with the recent economic situation, the current state of enterprise's assets and the recent governmental policies and regulations.

On the basis of the contractual quantities set by business entities energy sales company issues a monthly bill to the customer, which is calculated as the product of the contract value and the price of electricity in the previous period. This price (tariff) might be different for various customers because it depends on voltage and on the number of hours of maximum power usage (HMu). The number of hours of maximum power usage is calculated as follows:

$$HMu = CV_{year} / DP, \quad (1)$$

where CV_{year} is the annual contractual value and DP is the declared power.

Thence, according to the economic logic, the higher is the contractual value (either real or declared one), the higher is HMu. The interdependence between the tariff and the number of hours of maximum power usage (HMu) can be approximated by the Heaviside step unit function that takes up the following form:

$$\theta(x) \approx \frac{1}{2} + \frac{1}{2} \tanh kx = \frac{1}{1 + e^{-2kx}}, \quad (2)$$

where the parameter k determines the slope of the function.

The Heaviside step function is a discontinuous function whose value is zero for negative argument and one for positive argument. It represents the general class of step functions and can be represented as linear combinations of translations of Heaviside function (Xia et al., 2012). The Heaviside function is widely used in topology or project design but has also found its way into the economics and business, in particular when drawing the demand patterns of the market for electricity. Chart 1 shows the dynamics listing the changes in the tariff and the HMu.

Our calculations show that a customer can save by moving to the lower tariff through choosing the contract value that is higher than the actual consumption of electricity. By doing so, she will increase the HMu that will, in turn, allow her to get into lower tariff zone.

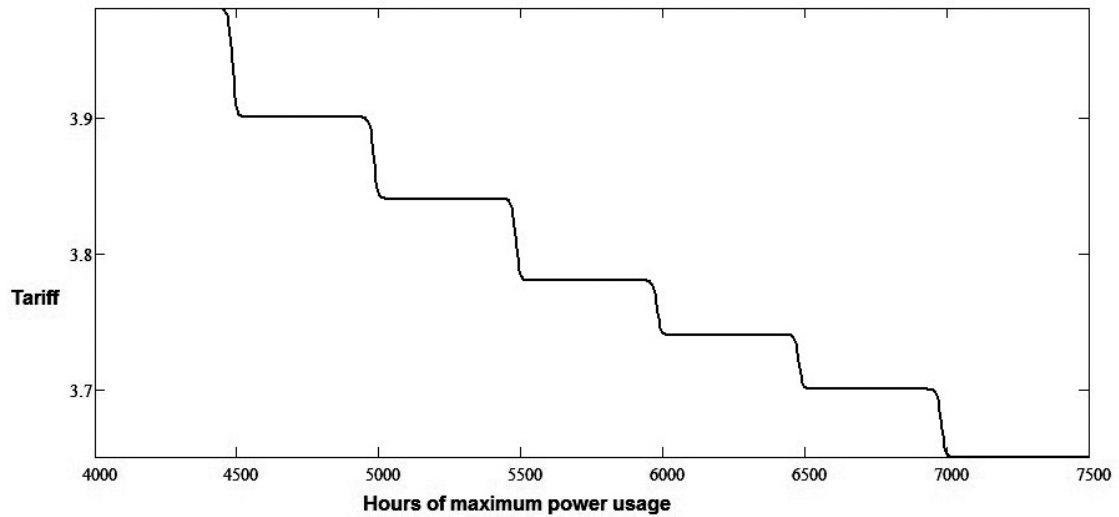


Chart 1. Interdependence between tariff and the HMU

Source: Own results

$$E_T = AC (T_a - T_c), \quad (3)$$

where:

E_T – represents monetary saving from using a particular tariff,

AC – is actual consumption,

T_a – is the tariff that corresponds to the actual consumption,

T_c – is the tariff that corresponds to the contract value

Our optimization problem is reduced to finding a contractual value at which the economic effect of investments in the energy supply contract will take the maximum value based on alternative investment funds. However, this methodology can also be applied to the other types of business contracts on the market (Ma et al., 2013).

Description of data

We obtained the data for the JSC “Mosenergosbyt” tariff network for various types of consumers.

Table 1

Low-voltage tariffs network

Period, 2011	Tariffs, rubles/kWh						
	<4500	4501-5000	5001-5500	5501-6000	6001-6500	6501-7000	7000<
1–11	4,387593	4,293343	4,217433	4,154483	4,101663	4,056753	4,000453
2–11	4,433913	4,356243	4,293693	4,241833	4,198303	4,161293	4,114903
3–11	4,316183	4,236273	4,171913	4,118553	4,073773	4,035703	3,987973
4–11	4,380263	4,295633	4,227473	4,170963	4,123533	4,083203	4,032653
5–11	3,994133	3,919293	3,859023	3,809053	3,767113	3,731453	3,686753
6–11	4,058843	3,986803	3,928773	3,880663	3,840283	3,805953	3,762913
7–11	3,878643	3,822443	3,777183	3,739653	3,708153	3,681373	3,647803
8–11	3,868373	3,804843	3,753673	3,711243	3,675643	3,645363	3,607423
9–11	4,021883	3,946233	3,885313	3,834793	3,792403	3,756363	3,711173
10–11	4,029353	3,948063	3,882603	3,828323	3,782763	3,744033	3,695483
11–11	3,982363	3,901743	3,836823	3,782993	3,737813	3,699403	3,651253

Source: Mosenergosbyt, 2011

JSC “Mosenergosbyt” is one of the largest Russian generating companies with about 8% share in all electricity generated in the Russian Federation (*Partsvaniya, 2012*). In accordance with JSC “Mosenergosbyt” tariff network, higher HMU would provide more advantages to the customer (see Table 1).

For the sake of pursuing our approach and the method of modelling that it embeds, our data covers just the period of 2011. However, the time scope is not very relevant to the point that we are trying to make in this paper, since the division of business types into relevant groups that is based on this data represents a more valuable basis for the model. We used the data to construct three hypothetical consumers of electrical energy that are hereinafter tested for their implication with regard to various tariff zones.

Results and discussions

We run the models specified in equations 1–3 using the Matlab software package environment. Table 2 shows the results for the three typical hypothetical types of business priced with different tariffs in JSC “Mosenergosbyt” tariff network.

Table 2

Contract parameters for different groups of consumers

Type of business	Declared power, kW	Annual contract value kWh	Average (actual) annual power usage kWh
Meat factory	300	920 000	915 000
Car wash	82	278 000	290 000
Office unit	12	12 000	12 300

Our results clearly demonstrate that there are large energy consumers who benefit the most from changing the tariff to their convenience.

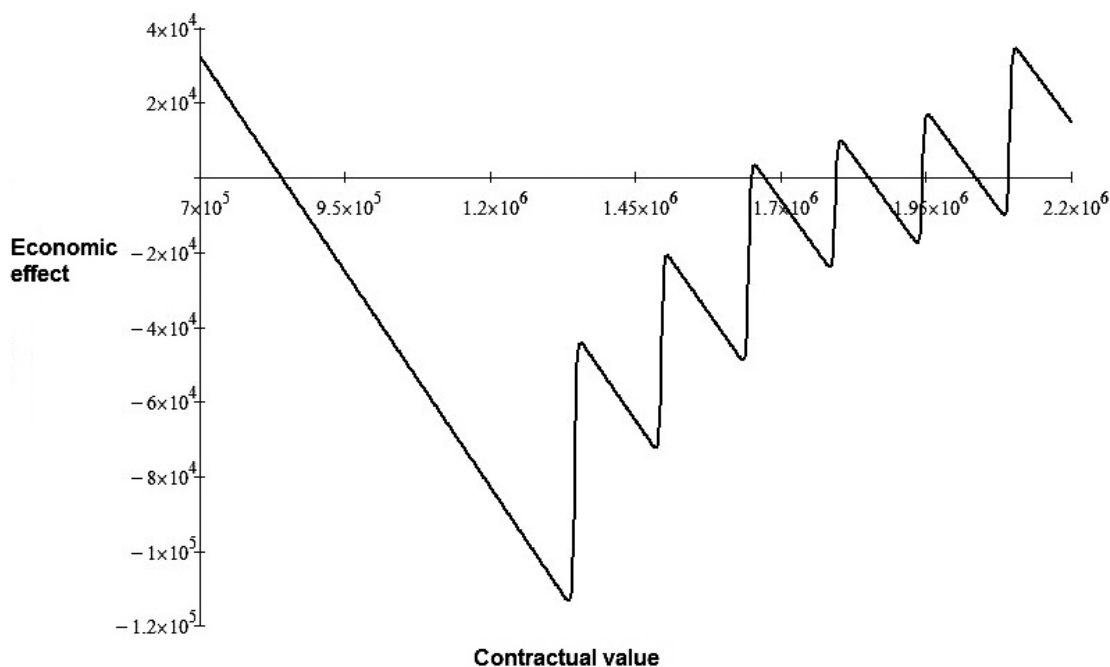


Chart 2. Dependence of economic effect on the contract value

Source: Own results

Chart 2 depicted above shows the dependence of economic effect on the contract value. It becomes apparent that the economic effect gains positive values with the increasing value of the contract.

Table 3 shows the relationship between the tariff and the contractual value on the example of the large industrial consumer represented by the meat factory.

Table 3

Tariff and the contractual value for the sausage factory

Contractual intervals, kWh	Tariff, rubles./kWh
0–1350000	3,29
1 350 000–1 500 000	3,21
1 500 000–1 650 000	3,15
1 650 000–1 800 000	3,09
1 800 000–1 950 000	3,05
1 950 000–2 100 000	3,01
2 100 000<	2,96

Source: Own results

Moreover, Chart 3 shows the dependence of rate of economic growth on the contract value. It corroborates the results that have been already plotted in Chart 2.

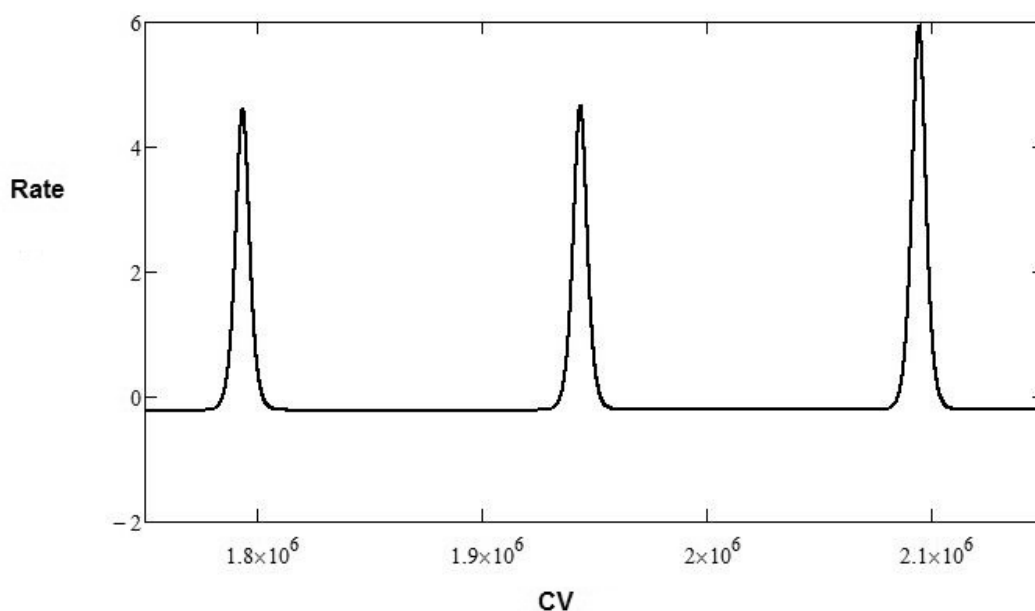


Chart 3. Dependence of rate of economic growth on the contract value

Source: Own results

Similar to the sausage factory, the optimal economic outcomes can be calculated for the other two remaining types of business (Table 4).

It becomes apparent that there are higher economic gains for larger players on the market (large business enterprise represented in our model by the sausage factory) than for the smaller ones (an office unit) who are likely to be price-takers.

Table 4

Economic effects for different groups of consumers

Business type	Economic effect, rubles	Contract value, kWh
Meat factory	34 000	2 107 000
Car wash	15 000	575 000
Office unit	–	–

Source: Own results

Conclusions

All in all, it becomes obvious that it is beneficial for the business enterprise to be able to play with its energy tariffs by adjusting them with respect to their sizes and scopes. However, in the case of the small consumer that is represented in our framework by an office unit, it does not seem beneficial at all to increase the contractual value in order to get into lower tariff zone. This is due to the fact that the actual consumption for a given group of customers is small. Small consumers would be better off when directing their funds into alternative projects. It can be concluded that the proposed method of saving on a tariff is beneficial for the consumers with higher power consumption.

Our results provide certain policy implications for both business owners and energy policy regulators: in case of business owners, it seems beneficial to let the companies to decide about their tariff zones. On the other hand, this cannot be abused, since smaller companies would carry the economic burden of paying higher electricity prices than the larger ones. This is where the energy policy regulators should step in and set up the rules for business companies to shift between tariff zones. Some time constraints or other regulations might be helpful in setting up the order on the electricity energy markets.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

Amorim F., Vasconcelos J., Abreu I.C., Silva P.D. and Martins V. (2013). How much room for a competitive electricity generation market in Portugal? // *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 18, pp. 103–118.

Beshkar M., Bond E.W. and Rho Y. (2015). Tariff binding and overhang: theory and evidence // *Journal of International Economics*, 97(1), pp. 1–13.

Bobinaite V. and Tarvydas D. (2014). Financing instruments and channels for the increasing production and consumption of renewable energy: Lithuanian case // *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 38, pp. 259–276.

Bunn D. and Yusupov T. (2015). The progressive inefficiency of replacing renewable obligation certificates with contracts-for-differences in the UK electricity market // *Energy Policy*, 82, pp. 298–309.

Hwang W.S. and Lee J.D. (2015). A CGE analysis for quantitative evaluation of electricity market changes // *Energy Policy*, 83, pp. 69–81.

Li Z., Ryan J.K., Shao L. and Sun D. (2015). Supply contract design for competing heterogeneous suppliers under asymmetric information // *Production and Operations Management*, 24(5), pp. 791–807.

Ma P., Wang H. and Shang J. (2013). Contract design for two-stage supply chain coordination: Integrating manufacturer-quality and retailer-marketing efforts // *International Journal of Production Economics*, 146(2), pp. 745–755.

Partsvaniya V.R. (2012). Management in Moscow energy system: Trends and optimization problems // *Studies on Russian Economic Development*, 23(2), pp. 145–152.

Schreiber M., Wainstein M.E., Hochloff P. and Dargaville R. (2015). Flexible electricity tariffs: Power and energy price signals designed for a smarter grid // *Energy*, 93, pp. 2568–2581.

Shieh Y.N. (2015). A note on location and the output effect of ad-valorem taxes under free entry oligopoly // *Economics and Business Letters*, 4(1), pp. 30–35.

Simshauser P. (2016). Distribution network prices and solar PV: Resolving rate instability and wealth transfers through demand tariffs // *Energy Economics*, 54, pp. 108–122.

Strbac G., Pollitt M., Konstantinidis C.V., Konstantelos I., Moreno R., Newbery D. and Green R. (2014). Electricity transmission arrangements in Great Britain: Time for change? // *Energy Policy*, 73, pp. 298–311.

Xia L., Zhu J. and Zhang W. (2012). Sensitivity analysis with the modified Heaviside function for the optimal layout design of multi-component systems // *Computer Methods in Applied Mechanics and Engineering*, 241, 142–154.

Yalcintas M., Hagen W.T. and Kaya A. (2015). Time-based electricity pricing for large-volume customers: A comparison of two buildings under tariff alternatives // *Utilities Policy*, 37, 58–68.

БЮДЖЕТНАЯ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ И МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ: ОПЫТ КИТАЙСКИХ РЕФОРМ И ЕГО АКТУАЛЬНОСТЬ ДЛЯ РОССИИ¹

Д.В. КАДОЧНИКОВ,

кандидат экономических наук, доцент,
Санкт-Петербургский государственный университет;
старший научный сотрудник МЦСЭИ «Леонтьевский центр»
г. Санкт-Петербург, Россия,
e-mail: dkadochnikov@yahoo.com

На протяжении нескольких десятков лет на фоне социально-экономических реформ в Китае активно эволюционирует налогово-бюджетная система, включая такой ее элемент, как межбюджетные отношения. Страна вполне уверенно движется от жестко централизованной системы к системе с элементами бюджетного федерализма. Статья описывает путь, пройденный КНР от строго централизованной бюджетной системы, в которой нельзя было говорить о сколь-либо значительной бюджетной самостоятельности субнациональных властей, до экспериментов с бюджетной автономией регионов, а также с организацией межбюджетных отношений, а затем до принятия основ нынешнего налогово-бюджетного законодательства. Рассмотрены основные характеристики сложившейся в последние два десятилетия системы межбюджетных отношений, проблемы и тенденции развития, а также возможные уроки для России. Во взаимоотношениях центральных и региональных властей сейчас наблюдается дифференцированный подход к трем группам регионов (города центрального подчинения, национальные автономии и прочие регионы), представляющий интерес с точки зрения совершенствования российской системы межбюджетных отношений. Современная ситуация с субнациональными финансами КНР является итогом череды экспериментов и при всей своей неоднозначности свидетельствует об определенных достижениях в том, что касается обеспечения стимулов для субнациональных властей к расширению собственной доходной базы, а также в том, что касается политики межбюджетных трансфертов.

Ключевые слова: Китай; налогово-бюджетная система; субнациональные финансы; межбюджетные отношения; межбюджетные трансферты

¹ Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №16-02-00333 «Бюджетный федерализм и стимулы к развитию рыночных институтов в регионах Российской Федерации».

BUDGET DECENTRALIZATION AND INTERBUDGETARY RELATIONS: CHINA'S REFORM EXPERIENCE AND ITS IMPLICATIONS FOR RUSSIA

Denis KADOCHNIKOV,

PhD in Economics, Associate Professor,
St. Petersburg State University;

Senior Research Fellow of the International Centre for Social and Economic
Research – Leontief Centre,
St. Petersburg, Russia,
e-mail: dkadochnikov@yahoo.com

China's budgetary system, including intergovernmental fiscal relations, has been actively evolving for several decades in the context of the nation's socio-economic reforms. The country has been steadily moving from a rigid centralized system to a system with elements of fiscal federalism. This paper describes the movement of China from the highly centralized budget system, in which it was impossible to speak about any significant fiscal autonomy of sub-national governments, to experiments with fiscal autonomy of the regions and with the organization of intergovernmental fiscal relations, and finally to the adoption of the foundations of the current tax and budget legislation. Turning to the present situation, the paper documents main characteristics of the system of intergovernmental fiscal relations during the last two decades, its problems and development trends, and possible lessons for Russia. When analyzing the relations between the center and the provinces it is possible to observe a differentiated approach to the three groups of regions (cities under the central government, national autonomies and other regions), which is of interest from the point of view of improvement of the Russian system of intergovernmental budgetary relations. Current situation with subnational finances in China is the result of a series of experiments and for all its ambiguity is indicative of certain achievements in terms of providing incentives for subnational governments to expand the revenue base and in terms of the efficiency of the policy of budget transfers.

Keywords: China; fiscal system; subnational finance; intergovernmental relations; intergovernmental transfers

JEL classifications: H2, H7, P21

Введение

Специфика, проблемы и направления развития различных элементов налогово-бюджетной системы Китая представляют большой интерес по ряду причин. Среди них – огромный политический и экономический вес Поднебесной, ввиду которого экономическая и в том числе налогово-бюджетная политика этой страны способна оказывать влияние на экономическую ситуацию в мире в целом и в России в частности. Не менее важная причина – это впечатляющие успехи Китая в реформировании и развитии своей экономики, заставляющие внешних наблюдателей при анализе собственной ситуации и планировании собственных реформ присматриваться к опыту, достижениям и ошибкам нашего соседа в разнообразных сферах.

Данная статья посвящена вопросу развития межбюджетных отношений в китайской налогово-бюджетной системе, достижениям и проблемам, с которыми Китай

сталкивается в этой области. Уместным будет напомнить, что становление современной системы межбюджетных отношений, призванной не просто перераспределять ресурсы между бюджетами, но и стимулировать субнациональные власти к развитию экономики и собственной доходной базы, началось в Китае на фоне рыночных реформ в конце 1970-х гг. До этого (1949–1978 гг.) налогово-бюджетная система КНР была в высшей степени централизованной и интегрированной в административно-командную, плановую систему. Не налоги, а отчисления из доходов госпредприятий были важнейшим источником формирования бюджетов. Пополнение и расходование бюджетов всех уровней осуществлялись на основе решений, принимаемых в Пекине, а у субнациональных властей различных уровней отсутствовала свобода маневра в этих вопросах. Межбюджетные отношения в рассматриваемый период сводились к координируемому центральными властями перераспределению ресурсов между бюджетами, причем в случаях, когда собственные доходы той или иной территориально-административной единицы превышали предписанную сверху величину расходов, они изымались и распределялись по бюджетам с недостаточными доходами. Отсутствие действенных стимулов, как, впрочем, и возможностей проведения самостоятельной экономической политики на субнациональном уровне, некоторое время компенсировалось партийной и административной дисциплиной, но к концу 1970-х гг. стало ясно, что дальнейшее развитие китайской экономики требует принципиально иных подходов².

В представленных далее разделах статьи кратко описывается путь, пройденный КНР от строго централизованной бюджетной системы, в которой нельзя было говорить о сколь-нибудь значительной самостоятельности субнациональных властей, госучреждений и госпредприятий в наполнении и расходовании бюджетов, до экспериментов с бюджетной автономией субнациональных властей, учреждений и предприятий, а также с организацией межбюджетных отношений, а затем до принятия основ нынешнего налогово-бюджетного законодательства в 1994 г. В статье также рассмотрены основные характеристики сложившейся в последние два десятилетия системы межбюджетных отношений, проблемы и тенденции развития, а также возможные уроки для России.

Направления реформирования бюджетной системы в конце 1970-х – начале 1990-х гг.

В конце 1970-х гг. в КНР начались попытки внедрения в бюджетную систему механизмов, стимулирующих субнациональные власти к увеличению налоговых доходов и развитию местной экономики. В начале этого пути китайская экономика еще оставалась, в значительной мере, основанной на государственной собственности и административно-командных методах управления и планирования. Бюджетная система страны включала в себя бюджеты/сметы не только публично-правовых образований, но и массы государственных предприятий, причем в отсутствие эффективных экономических стимулов в ней постепенно нарастали проблемы, связанные с опережающим ростом расходов, их неэффективностью, а в конечном итоге с нарастанием дефицита государственного бюджета, денежной эмиссией, товарным дефицитом.

Реформы, начатые в 1970-х гг., преследовали в том числе цель пусть частичного, но разделения доходов и расходов между бюджетами («разделения котлов») разного уровня административно-территориального деления, а также между бюджетами государственных органов и учреждений, с одной стороны, и госпредприятий – с другой. На протяжении 1980-х гг. в различных регионах и городах КНР были одновременно опробованы разные схемы разделения доходов и расходов между бюджетами, а также разные схемы построения межбюджетных отношений. Широко использовалась практика построения отношений между бюджетами разных уровней (разделение доходов, расходов, определение величины трансфертов) на основе долгосрочных (до 5 лет)

² Подробнее о дореформенной ситуации в налогово-бюджетной сфере см. Шен с соавторами (*Shen et al., 2012*).

договоров, использующих один из нескольких подходов к стимулированию и призванных учесть специфику территорий и при этом обеспечить заинтересованность властей в экономическом росте и увеличении поступлений в собственные бюджеты³. В литературе такая модель бюджетного федерализма обычно характеризуется как высококонкурентная «одноканальная» модель (подробнее см.: Асадуллина и др., 2015; Бахитова, 2013).

Межбюджетные трансферты в рассматриваемый период также были предметом долгосрочных договоренностей между центральными и субнациональными властями и включали трансферты на покрытие дефицита бюджета (в зафиксированном размере, определяемом на основе фактически сложившегося ко времени заключения договоренностей дефицита), а также субсидии на реализацию инфраструктурных проектов и финансовую помощь в чрезвычайных ситуациях. Кроме того, в связи с пересмотром договоренностей и перераспределением доходных источников и расходных обязательств могли предоставляться компенсационные трансферты, призванные возместить выпадающие бюджетные доходы. При этом в целом по стране система межбюджетных трансфертов в это время не была унифицированной; величина, формы и порядок предоставления трансфертов определялись фактически в рамках двусторонних договоренностей властей разных уровней, а не на основе общегосударственных законодательно утвержденных норм.

Последствия экспериментов 1980-х гг. были неоднозначными: повысив заинтересованность субнациональных властей в экономическом развитии территорий и обеспечив рост субнациональных бюджетов, они одновременно способствовали обострению конкуренции властей разных территорий, своего рода внутреннему протекционизму, а также снижению к концу 1980-х гг. доходов центрального бюджета; кроме того, сложившаяся система межбюджетных отношений была довольно разнородной, а степень экономической и бюджетной автономии разных территорий одного уровня сильно различалась, что было политически неприемлемо в долгосрочной перспективе (подробнее см.: Жуджунь и др., 2008).

Проблемы и дискуссии начала 1990-х гг.

В конце 1980-х – начале 1990-х годов на фоне продвигающихся вперед рыночных реформ активизируется обсуждение направлений реформирования налоговой и бюджетной систем Китая. Расширение роли частного сектора в экономике, постепенный отказ государства от регулирования цен, развитие внутреннего рынка сделали возможным и необходимым повышение роли налоговых доходов бюджетов (в противовес перечислению в бюджет части прибыли госпредприятий), унификацию условий хозяйствования на территории страны и бюджетных полномочий субнациональных властей, более четкое разграничение доходных источников и расходных обязательств по уровням бюджетной системы⁴. Система договорных отношений между центром и провинциями оказалась достаточно успешной с точки зрения создания стимулов у властей последних к развитию региональной экономики и увеличению собственных доходов⁵. Широкие бюджетные полномочия, предоставленные субнациональным

³ Виды контрактов менялись на протяжении рассматриваемого периода. В начале и середине 1980-х гг. контрактные отношения центра и провинций могли основываться на закреплении доли налоговых доходов провинции, отчисляемых в центральный бюджет; закреплении абсолютной величины отчислений в центральный бюджет или абсолютной величины трансфертов из центрального бюджета; закреплении доли профицита, отчисляемой в центральный бюджет или доли дефицита, покрываемой трансфертами из центрального бюджета. Начиная с 1988 г. с целью мотивировать провинции к увеличению не только собственных доходов, но и доходов центрального бюджета стали использоваться контракты, дополнительно или вместо этого закрепляющие обязательства провинций по доле прироста доходов, отчисляемой в центральный бюджет или по темпам роста отчислений в центральный бюджет. Подробнее см. Чен и Ву (Chen and Wu, 2008).

⁴ Подробнее о распределении налогов по уровням бюджетной системы см.: (Прохорова, 2015).

⁵ Эффективность использовавшихся с конца 1970-х и вплоть до 1994 г. подходов подтверждается эмпирическими исследованиями, в частности анализом Джина с соавторами (Jin et al., 2005), Монтинолы с соавторами (Montinola et al., 1995).

властям в рамках договоров с центральными властями, стимулировали рост субнациональных бюджетов, но не способствовали наполнению центрального бюджета. В связи с этим к началу 1990-х гг. снижение доли доходов бюджетной системы, поступающих в центральный бюджет, и, как следствие, утрата центральными партийными и государственными органами ресурсной основы для контроля над субнациональными властями стали рассматриваться партийным и государственным руководством Китая в качестве актуальной, требующей решения проблемы.

Кроме того, быстрое развитие новых отраслей и форм хозяйствования сопровождалось падением величины бюджетных поступлений по отношению к ВВП страны. Система договорных отношений между центром и провинциями довольно быстро исчерпала свой потенциал в стимулировании региональных властей к проведению ориентированной на рост экономической политики. Одновременно стала очевидной проблема нарастающих диспропорций в экономическом развитии регионов страны ввиду того, что приморские регионы, в которых рыночные реформы начались раньше, стали существенно опережать остальные регионы. Так, Изотов (2007) на основе анализа данных по динамике региональных экономических показателей Китая (среднедушевой ВРП, средняя заработная плата) продемонстрировал, что за годы реформ (он рассматривает период с 1979 по 1994 г. и с 1994 по 2004 г.) разрыв между богатыми (преимущественно приморскими) и бедными регионами увеличился, причем темпы увеличения неравенства до 1994 г. были особенно высоки.

В связи с перечисленными тенденциями встал вопрос о стратегии дальнейшего реформирования налогово-бюджетной системы, которая позволила бы хотя бы сдержать нарастание региональных диспропорций, коль скоро устранить или смягчить их не представлялось реалистичной задачей. Экономические диспропорции рассматривались и с точки зрения опасности социально-экономического неравенства для политической стабильности страны, с точки зрения потенциала общественного протеста и сепаратистских движений на национальных окраинах КНР (подробнее см.: Рыжова, 2008). Новое налоговое и бюджетное законодательство должно было, сохранив положительный опыт экспериментов 1980-х гг., решить и проблему восстановления контроля центральных партийных и государственных органов над ситуацией на местах, и проблему региональных различий путем повышения перераспределительной роли центрального бюджета⁶.

Одновременно с экспериментами в сфере межбюджетных отношений в Китае происходило формирование предпосылок для налоговой реформы, отвечающей потребностям рыночной экономики. В период с 1978 по 1993 г. прежняя, довольно примитивная и негибкая налоговая система постепенно уступала место иной, в которой появились и стали играть важную роль налоги на доход (прибыль компаний и доходы граждан), налоги с оборота (включая НДС) и другие налоги, впоследствии ставшие важными источниками формирования бюджетных доходов.

Налогово-бюджетная реформа 1994 г. и правовые основы современной бюджетной системы Китая

В 1994 г. была проведена налоговая реформа, закрепившая принцип разграничения налогов между бюджетами разного уровня для всех территорий страны (впрочем, принцип разграничения источников доходов бюджетов разного уровня применялся и до этого, хотя и не во всех регионах и не одинаково) (подробнее см.: Соколов и Лю, 2014). Все налоги были разделены на налоги, поступления по которым идут в центральный бюджет, налоги, поступления по которым идут в консолидированные провинциальные бюджеты, и налоги, поступления по которым, делятся в определенных

⁶ Необходимо отметить, что как бы велики ни были различия в экономическом развитии регионов КНР (в частности по размеру ВРП), они тем не менее заметно ниже, чем в других странах БРИК – России, Индии и Бразилии. Подробнее см.: (Зайцева, 2010).

пропорциях между центральным и провинциальными бюджетами (данные пропорции с тех пор несколько раз пересматривались). Это сделало возможной и оправданной реформу бюджетной системы, ознаменовавшейся принятием нового Бюджетного закона.

В соответствии с Бюджетным законом⁷ КНР от 1994 г. (с последующими поправками) в китайской бюджетной системе выделяются 5 уровней: центральный бюджет; бюджеты провинций, автономных районов и городов центрального подчинения; бюджеты городов и автономных префектур; бюджеты округов; бюджеты уездов. В целом эти уровни бюджетной системы соответствуют уровням сложившегося на практике административного деления КНР. При этом в случае с уездами Бюджетный закон КНР допускает (временное) отсутствие у последних собственного бюджета, если власти соответствующей провинции, автономного района или города центрального подчинения полагают, что для этого не созданы необходимые условия (статья 2).

Бюджетный закон КНР исходит из того, что центральный бюджет и бюджеты субнационального уровня связаны воедино системой распределения бюджетных доходов и системой трансфертов. При этом в законе особо отмечен принцип разделения доходов между центральным и субнациональными бюджетами (статьи 20–21).

Всеитайское собрание народных представителей (ВСНП) рассматривает проекты центрального и субнациональных бюджетов и отчеты об их исполнении, принимает центральный бюджет и отчет о его исполнении, а также может изменять или аннулировать решения Постоянного комитета ВСНП по бюджетным вопросам. Постоянный комитет ВСНП надзирает за исполнением центрального и местных бюджетов и, в случае противоречия конституции, законодательству и регулирующим документам, может аннулировать нормативно-правовые акты, постановления и распоряжения Государственного совета по поводу исполнения бюджета, а также нормативно-правовые акты, постановления и распоряжения по поводу исполнения бюджета собраний народных представителей провинций, автономных районов, городов центрального подчинения, а также их постоянных комитетов (статья 12).

Собрания народных представителей уровня округа и выше рассматривают проект общего (консолидированного) бюджета соответствующей территории и отчет о его исполнении, принимают бюджет соответствующего уровня и отчет о его исполнении, могут аннулировать неправомерные постановления и распоряжения своего постоянного комитета по поводу исполнения бюджета, а также постановления и распоряжения правительства соответствующей территории. Постоянные комитеты собраний народных представителей уровня уезда и выше надзирают за исполнением общего (консолидированного) бюджета соответствующей территории, рассматривают и принимают поправки к бюджету соответствующего уровня, могут аннулировать неправомерные постановления и распоряжения правительств соответствующей территории по поводу исполнения бюджета и неправомерные постановления и распоряжения собраний народных представителей следующего, нижестоящего уровня и их постоянных комитетов. Собрания народных представителей уездного уровня рассматривают проект бюджета соответствующей территории и отчет о его исполнении, принимают бюджет соответствующего уровня и отчет о его исполнении, могут аннулировать неправомерные постановления и распоряжения правительства соответствующей территории по поводу исполнения бюджета (статья 13).

Государственный совет (правительство) КНР составляет проект центрального бюджета, направляет проекты центрального и субнациональных бюджетов ВСНП, организует исполнение центрального и субнациональных бюджетов, принимает решение об использовании резервных фондов центрального бюджета, разрабатывает поправки в центральный бюджет, надзирает за исполнением центрального и субнациональных бюджетов, может изменять или аннулировать неправомерные постановления и

⁷ Budget Law of the People's Republic of China (<http://www.lawinfochina.com/display.aspx?id=18189&lib=law>).

распоряжения органов исполнительной власти центрального и субнационального уровня по поводу исполнения бюджета, а также отчитывается перед ВСНП или его Постоянным комитетом об исполнении центрального и субнациональных бюджетов (статья 14).

Субнациональные правительства уровня округа и выше составляют проект бюджета соответствующей территории, отчитываются о проекте общего (консолидированного) бюджета перед собраниями народных представителей соответствующей территории и направляют его постоянному комитету собрания народных представителей, организуют исполнение общего (консолидированного) бюджета соответствующей территории, принимают решение об использовании резервных фондов территориального бюджета, разрабатывают поправки в бюджет соответствующей территории, надзирают за исполнением бюджета соответствующей территории и бюджетов следующего, нижестоящего уровня, могут изменять или аннулировать неправомерные постановления и распоряжения органов исполнительной власти соответствующего и правительств следующего, нижестоящего уровня по поводу исполнения бюджета, а также отчитываются перед собранием народных представителей или его постоянным комитетом об исполнении общего (консолидированного) бюджета соответствующей территории. Правительства уездов составляют проект бюджета, направляют его собранию народных представителей, организуют его исполнение, принимают решения об использовании резервных фондов, разрабатывают поправки в бюджет и отчитываются об исполнении бюджета перед собранием народных представителей уездного уровня (статья 15).

Источники бюджетных доходов делятся на источники, закрепленные за центральным бюджетом, источники, закрепленные за субнациональными бюджетами, а также на источники, доходы от которых распределяются между центральным и субнациональными бюджетами. Расходные обязательства аналогично закрепляются за бюджетами того или иного уровня. При этом, в соответствии с Бюджетным законом КНР, распределение между бюджетами разных уровней доходных источников, распределение тех или иных доходов между бюджетами, закрепление расходных обязательств, а также вопросы межбюджетных трансфертов определяются Государственным советом (правительством) КНР. Закон не требует, как такового, согласования этих решений с ВСНП; Государственный совет лишь должен уведомить об этом Постоянный комитет ВСНП (статья 21).

Бюджетный закон КНР, с одной стороны, исключает дефицит центрального бюджета, требуя равенства доходов и расходов. Вместе с тем, закон гласит, что для частичного финансирования капитальных вложений, осуществляемых центральными властями, может привлекаться финансирование в виде внутренних или внешних займов в рациональных размерах и соотношении (статья 27). Четких количественных критериев рациональности заимствований закон не содержит. Применительно к субнациональным бюджетам Бюджетный закон требует, чтобы расходы не превышали доходов, т.е. также исключает дефицит. При этом у субнациональных властей отсутствует право заимствований путем выпуска облигаций, за исключением ситуаций, особо оговариваемых законами или решениями Государственного совета (статья 28).

Бюджетный закон не оговаривает целей и условий предоставления межбюджетных трансфертов, если не считать положения о необходимости предусматривать в центральном и релевантных субнациональных бюджетах средства для поддержки отдельных категорий территорий, таких как национальные автономии, старые революционные базы и бедствующие территории, а также резервов на случай чрезвычайных ситуаций (статья 31).

Проект центрального и субнациональных бюджетов направляются Государственным советом ВСНП, которое рассматривает и одобряет центральный бюджет

(статья 38). Проекты субнациональных бюджетов направляются субнациональными правительствами собраниям народных представителей соответствующих уровней, которые рассматривают и утверждают их. Утвержденные бюджеты немедленно направляются правительством каждого уровня правительству следующего, более высокого уровня, которое консолидирует данные и направляет их выше (статья 40). Если Госсовет или правительство территории уровня округа и выше приходят к выводу, что утвержденный бюджет нижестоящего уровня нарушает те или иные нормативно-правовые акты, они возвращают его для пересмотра постоянному комитету собрания народных представителей соответствующего уровня (статья 41).

Поправки в бюджеты различных уровней в соответствии с Бюджетным законом КНР вносятся в случае необходимости увеличения расходов или сокращения доходов соответствующего бюджета, а также в случае необходимости дополнительных заимствований. Поправки принимаются постоянным комитетом собрания народных представителей территории уровня округа и выше и собранием народных представителей на уровне уезда. При этом изменения доходов и расходов, обусловленные изменениями величины трансфертов из бюджетов вышестоящих уровней, не требуют внесения поправок в бюджет (статьи 53–54).

Начиная с принятия в 1994 г. действующего Бюджетного закона, бюджетное планирование в КНР официально основывается на принципе так называемого двойного бюджетирования, в котором планирование текущих и капитальных расходов осуществляется раздельно (статья 26 Бюджетного закона). Текущие расходы должны полностью финансироваться за счет бюджетных доходов, в то время как часть капитальных расходов может финансироваться за счет заимствований. Впрочем, несмотря на то что соответствующие положения Бюджетного закона остаются в силе, начиная с 1997 г. фактически используется иной принцип, по которому раздельно осуществляется планирование большего числа компонентов бюджета.

Субнациональные бюджеты на современном этапе

Принципы, заложенные в Бюджетном законе КНР от 1994 г., в частности принцип разделения между бюджетами доходных источников и расходных обязательств, позволяют говорить о внедрении в китайскую бюджетную систему отдельных элементов бюджетного федерализма, особенно при сравнении с предшествующими периодами.

Налоговая и бюджетная реформы способствовали радикальному изменению соотношения доходов центрального и субнациональных бюджетов. По расчетам С. Иванова (2012), если в 1993 г. на субнациональные бюджеты приходилось 78% всех бюджетных доходов КНР, то в 1994 г. их доля упала до 44,2%. Таким образом, в результате бюджетной реформы степень централизации доходов в бюджетной системе существенно выросла (примерно в 1,5 раза).

В 2000-х гг. на долю субнациональных бюджетов приходилась примерно половина совокупных бюджетных доходов (в 2014 г. – 54,1%). Однако централизация доходов сопровождалась и существенным увеличением трансфертов из центрального в субнациональные бюджеты, вследствие чего расходы по-прежнему остаются децентрализованными, так как преобладающая их доля осуществляется субнациональными бюджетами (в 2014 г. – 85,1%). При этом на протяжении 2000-х гг. роль субнациональных бюджетов возрастала (см. рис. 1)⁸.

⁸ Исследование, проведенное Цай и Трейсманом (*Cai and Treisman, 2006*), показало, что, вопреки широко распространенному мнению, децентрализация в налогово-бюджетной сфере КНР в том виде и в те сроки, в которые она была проведена, не могла повлиять на успех экономических реформ. Сю (*Xu, 2011*) пишет о сочетании децентрализации и авторитаризма в китайской системе. Жанг (*Zhang, 2006*) указывает на сочетание фискальной децентрализации с политической централизацией, как специфическую черту КНР.

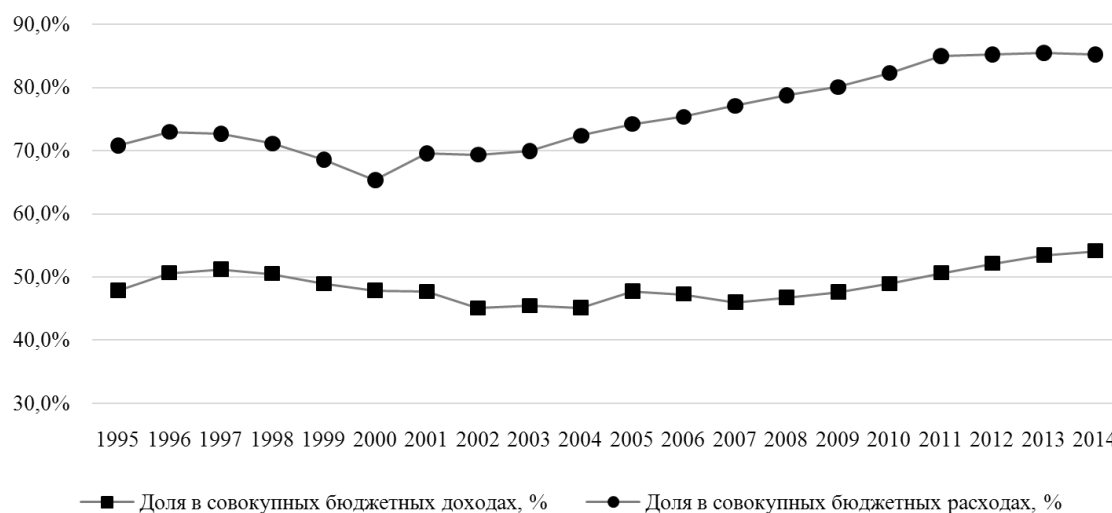


Рис. 1. Консолидированные бюджеты провинций в бюджетной системе КНР

Источник: на основе данных Национального бюро статистики Кумая (<http://www.stats.gov.cn/>)

Эффективность налогово-бюджетной реформы в различных провинциях была разной⁹. По сей день ситуация с тем, насколько бюджетные расходы обеспечены собственными доходами, довольно сильно различается по провинциям Китая. В 2014 г. в наибольшей степени расходы бюджета были обеспечены собственными доходами в столице и приморских провинциях, а в наименьшей степени – в провинциях центральной и западной частей страны, в национальных автономиях; так если в Шанхае расходы лишь на 7% превышали собственные доходы бюджета, в Пекине – на 12%, то в Тибете – на 854% (см. рис. 2). Разница между собственными доходами бюджета и его расходами в большинстве регионов в значительной степени покрывается трансфертами, хотя в последние годы возрастает роль заимствований, в том числе путем выпуска облигаций (несмотря на формальные ограничения, установленные Бюджетным законом, но с разрешения центральных властей).

Если разделить провинции КНР на три группы – национальные автономии (АР Внутренняя Монголия, Синьцзян-Уйгурский АР, Нинся-Хуэйский АР, Тибетский АР, Гуанси-Чжуанский АР, а также не имеющий автономного статуса, но многонациональный Цинхай), города центрального подчинения (Пекин, Шанхай, Тяньцзинь, но без Чунцина) и прочие провинции (с Чунцином), то на основе доступных данных можно увидеть определенные закономерности бюджетной ситуации в отношении каждой из этих групп (см. рис. 3).

В случае с национальными автономиями и Цинхаем в глаза бросается щедрость центральных властей, которые обеспечивают (преимущественно посредством межбюджетных трансфертов, а также позволяя осуществлять заимствования) жителям каждой из них (за исключением Гуанси-Чжуанского АР) уровень подушевых бюджетных расходов выше среднего по прочим провинциям и по одному из четырех городов центрального подчинения (Чунцин) и приближают их по этому показателю к трем богатым городам – Пекину, Шанхаю и Тяньцзиню. В какой-то мере это связано с относительной бедностью и неразвитостью этих регионов, что требует дополнительных ресурсов для опережающего развития и преодоления разрыва с другими регионами. Свою роль, безусловно, играют и политические соображения предупреждения сепаратистских настроений. При этом говорить о выравнивании бюджетных показателей внутри этой группы не приходится – налицо огромный отрыв Тибета.

⁹ О региональных различиях в глубине реформ и в эффективности новой налогово-бюджетной системы см. Лу и Чоу (Loo and Chow, 2006).

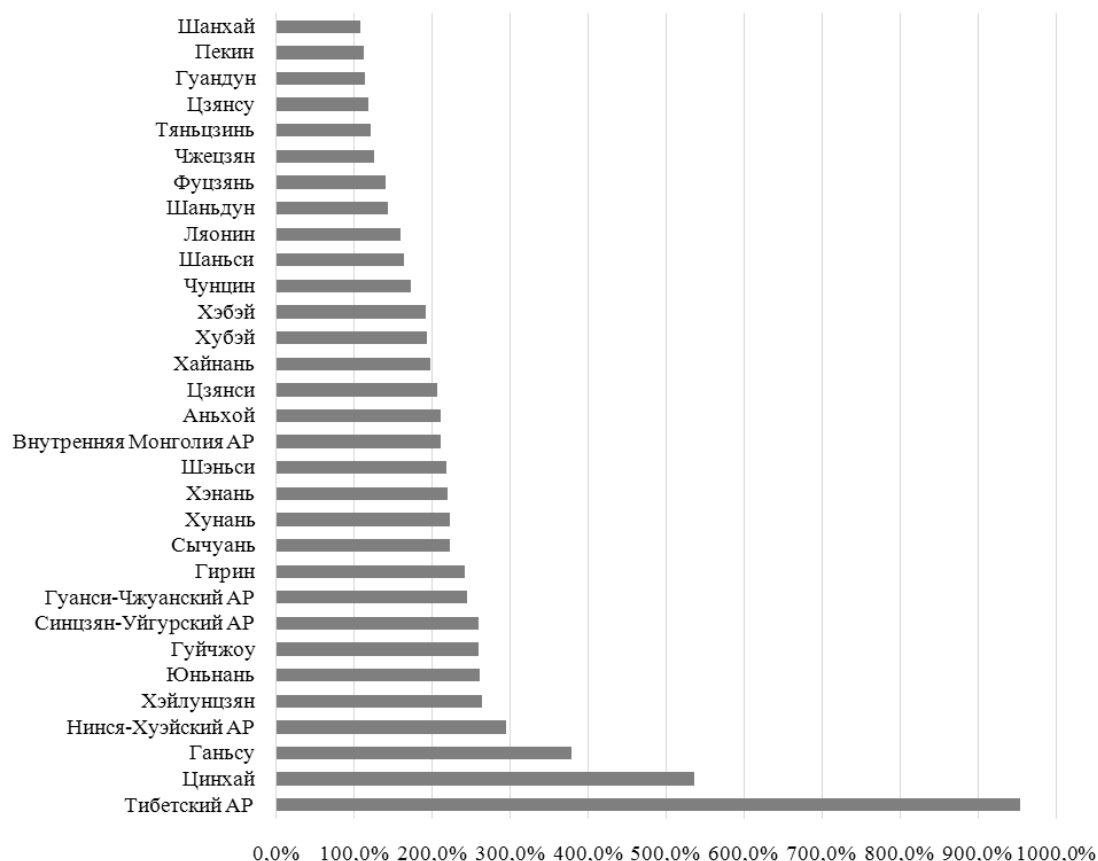


Рис. 2. Расходы консолидированных бюджетов провинций в % к собственным доходам в 2014 г.

Источник: на основе данных Национального бюро статистики Китая (<http://www.stats.gov.cn/>)

Три из четырех городов центрального подчинения (Пекин, Шанхай, Тяньцзинь) характеризуются наиболее высокими бюджетными доходами и расходами на душу населения, при этом эти города мало зависят от трансфертов из центрального бюджета, а их бюджетные показатели довольно схожи, так что межбюджетные трансферты, как, впрочем, и заимствования, не имеют большого значения ни для повышения бюджетной обеспеченности, ни для выравнивания бюджетных показателей между этими городами.

Наконец, в третьей группе провинций (а также в Чунцине и в Гуанси-Чжуанском АР) достаточно явно прослеживается политика выравнивания уровня подушевых бюджетных расходов при помощи межбюджетных трансфертов и одобренных центром заимствований: разница в величине собственных доходов бюджета на душу населения составляет по этой группе 3,5 раза, а разница в величине расходов бюджета на душу населения – 1,9 раза, что достигается преимущественно благодаря трансфертам.

Налоговая и бюджетная реформы 1994 г. привели к серьезному несоответствию доходной базы и расходных обязательств субнациональных бюджетов, которое лишь частично решается посредством системы межбюджетных трансфертов. Особенно острой эта проблема оказалась на самых нижних уровнях бюджетной системы, ответственных за обеспечение ряда общественно важных благ. В первые годы после бюджетной реформы субнациональные власти пытались решать эту проблему самостоятельным установлением и взиманием платы за разнообразные услуги, оказываемые

общественным сектором, но уже в 1998 г. эта практика была ограничена центральными властями. Финансовая необеспеченность расходных обязательств на протяжении многих лет приводит к нарастанию долгов и кредиторской задолженности на нижних уровнях бюджетной системы, даже несмотря на то, что закон запрещает субнациональным властям прибегать к выпуску облигаций для финансирования дефицита бюджета (и не предполагает закладывания дефицита в бюджет).

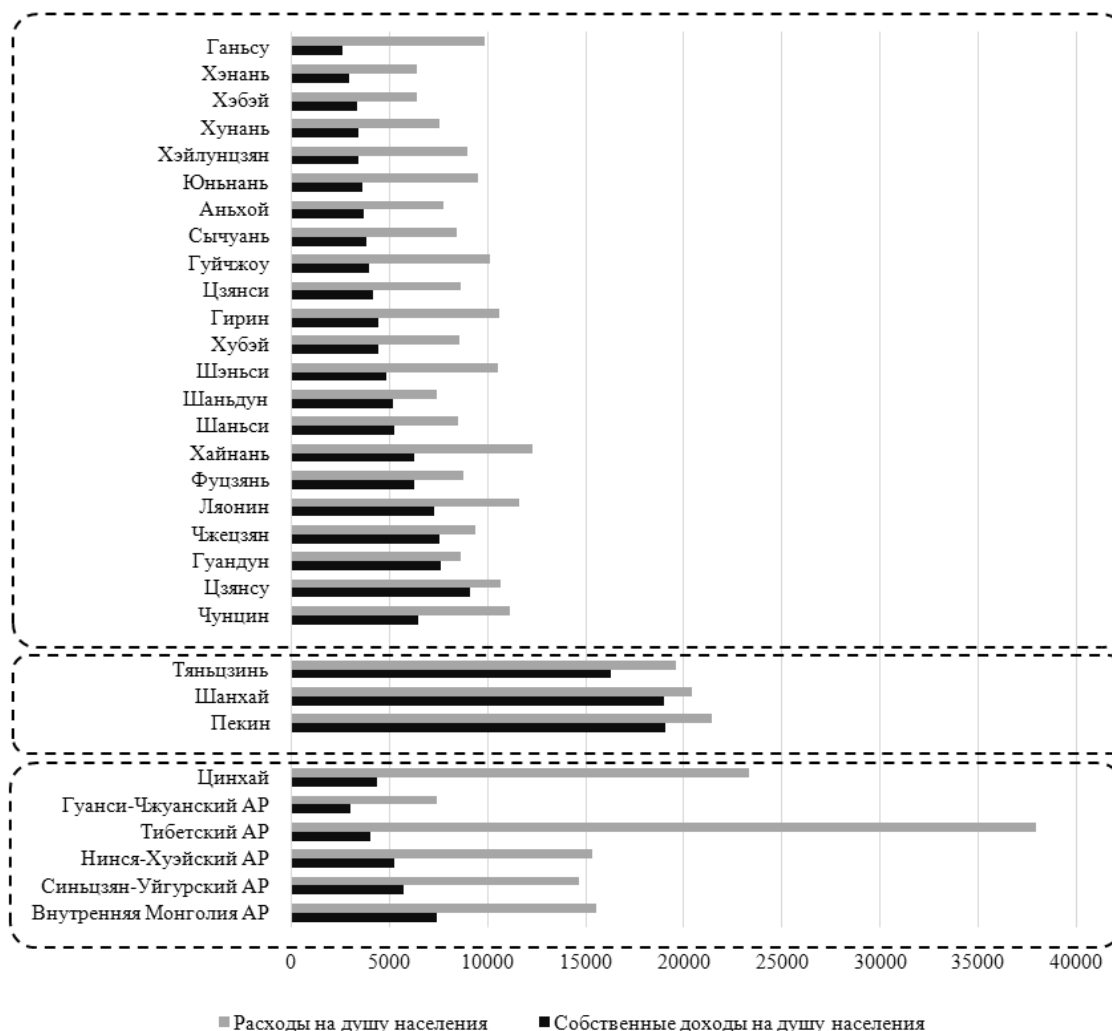


Рис. 3. Расходы и собственные доходы консолидированных бюджетов провинций КНР в 2014 г., юаней на душу населения

Источник: на основе данных Национального бюро статистики Кумая (<http://www.stats.gov.cn/>)

Л. Онг (Ong, 2006), исследуя проблему на уездном уровне, называет пять категорий задолженности субнациональных органов власти: кредиты министерства финансов КНР, Народного банка КНР, а также кредиты международных организаций и иностранных правительств; кредиторская задолженность, включая задолженность по выплате заработной платы; задолженность перед местными банками и небанковскими финансовыми организациями, связанная с финансированием инфраструктуры и общественного сектора; бюджетные гарантии по кредитам и займам местных предприятий (несмотря на то, что выдача бюджетных гарантий допускается законом лишь в отношении иностранных или международных кредиторов); задолженность и финансовые потери местных государственных предприятий и небанковских финансовых организаций, в

той или иной мере контролируемых местными властями. По оценкам Онг, совокупная задолженность уездных бюджетов в середине 2000-х гг. в разы превышала их бюджетные доходы. Кроме того, нередко случаи, когда субнациональные власти, не имея достаточных ресурсов в бюджете, оказывают неофициальное давление на местный бизнес, принуждая его к финансированию разнообразных проектов, которые, по мнению властей, имеют важное общественное значение.

Межбюджетные трансферты

Сразу после реформы 1994 г. величина межбюджетных трансфертов существенно выросла, однако поначалу среди них преобладали трансферты, направленные на возмещение субнациональным бюджетам тех доходов, которых они лишились в связи с новой системой разграничения налоговых доходов. В отношении прочих видов трансфертов некоторое время продолжали применяться те же подходы, что и до 1994 г., т.е. практика расчета и предоставления трансфертов сильно различалась в зависимости от провинции и ее договоренностей с центром.

Попытки внедрения унифицированной системы определения величины межбюджетных трансфертов начались в 1996 г., когда центральные власти КНР одобрили порядок определения нового вида трансфертов, подразумевающий единую методику для всех провинций, за исключением национальных автономий, для которых дополнительно был предусмотрен отдельный вид трансфертов с особой методикой расчета. Цель этих трансфертов заключалась в балансировке дефицитных субнациональных бюджетов. Впрочем, трансферты, рассчитанные по новой унифицированной методике, оставались лишь одним из видов трансфертов и в сравнении с общей величиной межбюджетных трансфертов большой роли не играли. Впоследствии система межбюджетных отношений претерпела изменения, когда были предприняты очередные попытки методической унификации части трансфертов (подробнее см.: *Jiang and Zhao, 2012*). Впрочем, сколько-либо существенной унификации достичь не удалось и по сей день, поскольку основания и цели предоставления различных видов трансфертов слишком различны.

Начиная с 1994 г. и по настоящее время бюджеты всех 23 внутренних (т.е. без учета САР Гонконг, САР Макао, а также де-факто независимого Тайваня) провинций КНР зависят от трансфертов из центрального бюджета, хотя и в различной мере. Роль межбюджетных трансфертов была и остается чрезвычайно важной с точки зрения наполнения субнациональных бюджетов, хотя в последние годы отмечается тенденция к сокращению доли расходов субнациональных бюджетов, финансируемых за счет трансфертов из центра, благодаря быстрому росту собственных доходов субнациональных бюджетов, а также благодаря расширению возможностей заимствований (см. рис. 4).

В настоящее время в КНР используются следующие основные категории трансфертов: трансферты, связанные с возвратом центральным бюджетом части собранных на определенной территории налогов (это своего рода компенсация субнациональным бюджетам за доходы, изъятые в результате реформы 1994 г.); трансферты общего назначения (предназначенные для выравнивания бюджетной обеспеченности, для софинансирования некоторых видов расходов, для компенсации выпадающих ввиду изменения нормативно-правовой базы доходов субнациональных бюджетов, и т.д.); а также трансферты специального назначения (предназначенные для финансирования конкретных видов расходов). Несмотря на рост в последние годы доли трансфертов общего назначения, которые в том числе нацелены на выравнивание, доля прочих трансфертов остается достаточно высокой, при этом, как правило, обеспеченные регионы получают больше этих прочих трансфертов, нежели бедные, хотя есть и отдельные исключения (см. рис. 5); в китайской бюджетной системе выравнивание бюджетной обеспеченности осуществляется, как было продемонстрировано выше, не применительно ко всем провинциям одновременно, а среди части провинций.

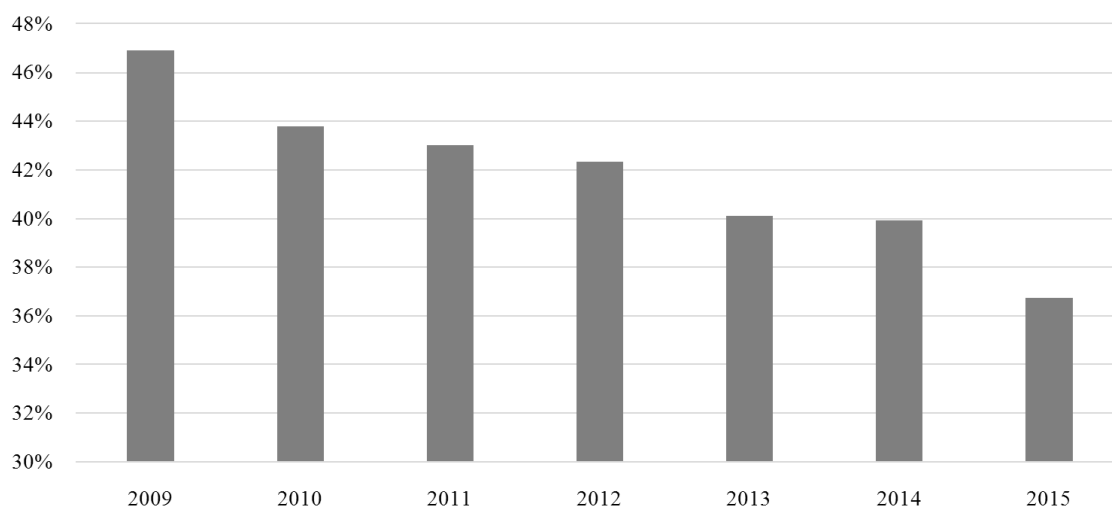


Рис. 4. Совокупная доля расходов консолидированных бюджетов провинций КНР, финансируемых за счет трансфертов из центрального бюджета

Источник: на основе данных Национального бюро статистики Китая (<http://www.stats.gov.cn/>) и отчетов Министерства финансов КНР перед ВСНП КНР

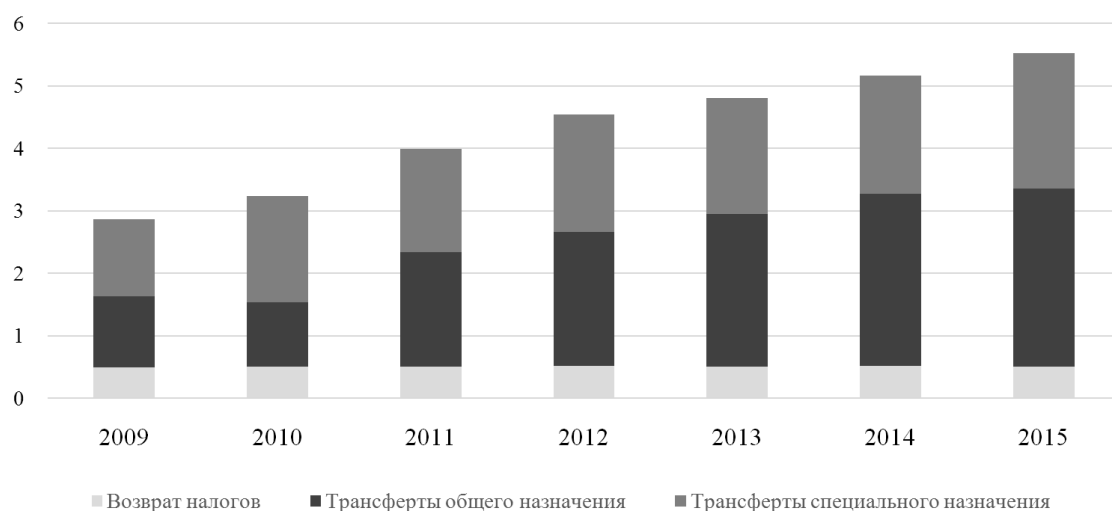


Рис. 5. Величина и структура трансфертов из центрального бюджета в бюджеты провинций КНР, трлн юаней

Источник: на основе данных отчетов Министерства финансов КНР перед ВСНП КНР

Наряду с попытками совершенствования и унификации методик определения трансфертов из центрального в провинциальные бюджеты, в 2000-х гг. были приняты шаги, направленные на сокращение числа промежуточных звеньев в межбюджетных отношениях. Так, начиная с 2002 г. ряд расходных обязательств уездов был передан на уровень округов, которые стали рассматриваться в качестве ключевого звена системы межбюджетных отношений. Округа также стали выполнять учетно-распорядительные функции применительно к бюджетам уездов. Были установлены прямые отношения между бюджетами провинций и округов, без городов как промежуточного звена. Таким образом, сформировалась фактически трехуровневая бюджетная система (подробнее см.: Wong, 2013).

Вместе с тем в сфере межбюджетных отношений на субпровинциальном уровне по-прежнему отсутствуют какие-либо унифицированные в масштабах всей страны

модели определения межбюджетных трансфертов; эти вопросы фактически решаются каждой провинцией по-своему, хотя, как правило, на основе той же схемы, что присутствует в отношениях центрального и провинциальных бюджетов; в будущем можно ожидать унификации подходов и на этом уровне. Система межбюджетных отношений в КНР развивается достаточно динамично и во взаимосвязи с развитием системы территориально-административного деления и изменениями в отношениях государственных органов и Коммунистической партии на всех уровнях (подробнее см.: Zhang, 2010).

Внебюджетные доходы и расходы

Особенностью китайской бюджетной системы является унаследованное со времен государственной плановой экономики, хотя и в значительной степени реформированное в последние десятилетия, понимание бюджета любого уровня как суммы бюджетов всех государственных органов этого уровня, а также всех учреждений (например больниц, школ и т.п.), подчиненных этим органам. При этом наряду с учреждениями, деятельность которых полностью финансируется из бюджетов вышестоящих органов, существуют учреждения, которые в той или иной мере финансируют свою деятельность за счет оказания платных услуг. Внебюджетные доходы и расходы государственных учреждений в КНР были довольно существенны даже до начала рыночных реформ, а уже в 1990-х, как указывают некоторые авторы (см., например: Chan, 1996), их величина (особенно на субнациональном уровне) стала сопоставима с величиной бюджетов соответствующего уровня, хотя они и не находят полного отражения в бюджетной статистике. Кроме того, значительную роль в бюджетной системе КНР играют различные государственные внебюджетные фонды (несколько десятков фондов, призванных аккумулировать средства для финансирования строительства железных дорог, развития городских территорий, защиты водоемов и т.д.; к этой категории также относятся доходы территорий от несельскохозяйственных земель), фонд социального страхования, а также доходы крупнейших государственных предприятий, администрируемые Комиссией по надзору и управлению государственными активами. На внебюджетные фонды приходится более трети совокупных расходов расширенного бюджета Китая. При этом как с точки зрения регулирования и администрирования, так и с точки зрения отчетности внебюджетные фонды представляют собой фактически параллельно и независимо существующую бюджетную систему.

Актуальность китайского опыта для России

Хотя реформа 1994 г. вместе с последующими шагами способствовала развитию налогово-бюджетной системы Китая в сторону сближения с современными системами в развитых странах, ее итоги на сегодняшний день неоднозначны. Среди ключевых проблем многие исследователи называют в первую очередь необеспеченность расходных обязательств субнациональных бюджетов собственными доходами этих бюджетов и, как следствие, высокую зависимость большинства провинций от межбюджетных трансфертов. По сути дела, в КНР сочетаются возросшая децентрализация расходов с сохраняющейся централизацией доходов.

Анализ российского опыта, проведенный А. Юшковым (2016), свидетельствует о том, что в отечественных условиях бюджетная децентрализация негативно связана с экономическим ростом (регионы в большей мере зависящие от трансфертов из федерального бюджета демонстрируют более высокие темпы экономического роста). Опыт Китая, демонстрирующего в течение нескольких десятилетий высокие темпы экономического развития, подтверждает идею о том, что сама по себе бюджетная централизация (централизация доходов) и значительный объем перераспределения ресурсов посредством межбюджетных трансфертов не препятствуют быстрому экономическому росту, во всяком случае на определенном этапе социально-экономического

и институционального развития страны. Ранее Бланшар и Шлейфер (*Blanchard and Shleifer, 2001*) пришли к выводу о том, что важным фактором успеха китайских реформ (в сравнении с российскими) в отношении стимулирования субнациональных властей к развитию экономики было сочетание расширения бюджетных полномочий провинций с сохраняющимися в условиях политической централизации административно-дисциплинарными методами контроля. История налогово-бюджетных реформ КНР и существующий массив исследований этого опыта подсказывают, что высокая степень бюджетной автономии субнациональных властей, создавая стимулы для увеличения налоговых и неналоговых доходов соответствующих бюджетов, совершенно необязательно стимулирует субнациональные власти к одновременному обеспечению роста доходов центрального бюджета, собираемых на территории регионов. Скорее наоборот, субнациональные власти в децентрализованной системе, заботясь о развитии экономики своих регионов, могут быть склонны максимизировать собственные доходы за счет потенциальных доходов центрального бюджета, сохраняя совокупное фискальное бремя на региональный бизнес минимальным. В условиях тесных формальных и неформальных связей, взаимной координации субнациональных властей и бизнеса для этого есть масса способов. В этом контексте существующая централизация доходов оказывается способом устранения конкуренции центра и регионов за налоги, а система межбюджетных трансфертов используется для сохранения у субнациональных властей стимулов к развитию экономики.

Хотя в результате реформы 1994 г. бюджетная система КНР перешла к существенно большей централизации доходов, нежели в предшествующий период, в настоящее время Китай вновь, но уже постепенно движется к их децентрализации. При этом практикуется дифференцированный подход к разным категориям регионов (это касается как величины и порядка предоставления межбюджетных трансфертов провинциям из центрального бюджета, так и регулирования субнациональных заимствований), среди которых выделяются три основных: наиболее развитые города центрального подчинения, национальные автономии, наименее развитые в социально-экономическом плане и прочие регионы, характеризующиеся более или менее схожим, средним уровнем развития. Этот факт весьма актуален для России, где развитие межбюджетных отношений, как представляется, в значительной степени сдерживается несколько утопичной идеей использования унифицированных подходов к расчету трансфертов для всех регионов и регулированию субнациональных заимствований. Несмотря на то, что китайскую систему межбюджетных отношений часто критикуют за в значительной степени произвольный характер определения величины межбюджетных трансфертов специального назначения из центрального бюджета в бюджеты провинций, в конечном итоге это обеспечивает возможность учета специфики разных категорий регионов. Важно, что по факту китайские провинции разделены на небольшое число категорий, причем политика в отношении провинций внутри каждой из этих категорий следует своей логике, и унификация подходов имеет место внутри категории.

Еще одна особенность китайской налогово-бюджетной системы – это отсутствие унифицированного подхода к распределению доходных источников между бюджетами на субпровинциальном уровне. Опять же это можно рассматривать и как проблему, но для китайских реформ вообще характерны эксперименты в отдельно взятых регионах или группах регионов. В этом смысле можно ожидать, что, когда в Китае начнется унификация в этой сфере, она будет основываться на опыте тех провинций, где в этом отношении достигнуты наилучшие результаты. Поскольку проблема взаимоотношений региональных и местных властей в России также довольно остра, возможно, следовало бы шире использовать китайский экспериментальный подход, допуская большую вариативность моделей межбюджетных отношений внутри отдельных регионов.

Далее, в настоящее время для Китая характерно закрепление на законодательном уровне тех или иных расходных обязательств сразу за бюджетами нескольких

уровней, что, при наличии у властей каждого уровня полномочий по передаче обязательств следующему нижестоящему уровню, приводит к смещению значительной доли расходных обязательств на уровень округов и уездов, но зачастую без передачи соответствующих доходных источников и/или без предоставления трансфертов. В свою очередь это приводит к нарастанию в условиях недостаточной бюджетной обеспеченности задолженности бюджетов нижних уровней бюджетной системы, в том числе кредиторской задолженности и/или невыполнению ими обязательств по предоставлению тех или иных общественно значимых благ. Опыт КНР в этой сфере, хотя и негативный, также нельзя игнорировать в российских условиях.

ЛИТЕРАТУРА

- Асадуллина А., Асылгужин И., Трухов А. (2015). Конкурентный бюджетный федерализм и его роль в экономическом развитии страны // *Финансы и кредит*, № 13, с. 44–53.
- Бахитова Р. (2013). Модель одноканальной бюджетной системы в Китайской Народной Республике // *Проблемы Востоковедения*, № 4, с. 8–12.
- Жуджунь Д., Ковалев М., Новик В. (2008). Феномен экономического развития Китая. Минск: Издательский центр БГУ.
- Зайцева Ю. (2010). Межрегиональная дифференциация в странах БРИК: возможности оценки // *Мировая экономика и международные отношения*, 5, с. 44–51.
- Иванов С. (2012). Распределение фискальных и административных ресурсов между центральной и местными властями КНР в период реформ // *Известия Иркутского государственного университета*. Серия: Политология. Религиоведение, № 2(9), ч. 1, с. 41–48.
- Изотов Д. (2007). Оценка опыта КНР по выравниванию региональной дифференциации мерами трансфертной политики // *Пространственная экономика*, № 4, с. 147–159.
- Прохорова Н. (2015). Проблемы субнационального налогообложения в России и в Китае: сравнительный анализ // *Управленец*, № 3 (55), с. 62–67.
- Рыжова Н. (2008). Развитие окраинных регионов КНР: роль «Приграничного пояса открытости» // *Пространственная Экономика*, № 4, с. 36–59.
- Соколов Б., Лю Ю. (2014). Налоговые реформы: опыт Китая – выводы для России // *Финансы и кредит*, № 20, с. 32–46.
- Юшков А. (2016). Бюджетная децентрализация и региональный экономический рост: теория, эмпирика, российский опыт // *Вопросы экономики*, № 2, с. 94–110.
- Blanchard O. and Shleifer A. (2001). Federalism With and Without Political Centralization: China versus Russia // *IMF staff papers*, vol. 48, pp. 171–179.
- Cai H. and Treisman D. (2006). Did government decentralization cause China's economic miracle? // *World politics*, vol. 58, no. 4, pp. 505–535.
- Chan J. (1996). Budget accounting in China: continuity and change // *Research in governmental nonprofit accounting*, vol. 9, pp. 147–174.
- Chen C. and Wu H. (2008). Fiscal structures and regional economic growth: evidence from China's fiscal contract system // *The journal of developing areas*, vol. 41, no. 2, pp. 119–135.
- Jiang T. and Zhao Z. (2012). Government transfer payments and regional development / In: Garnaut R. and Song L. (eds.). China: New engine of world growth. Canberra: ANU Press.
- Jin H., Qian Y. and Weingast B. (2005). Regional decentralization and fiscal incentives: Federalism, Chinese style // *Journal of public economics*, vol. 89, pp. 1719–1742.
- Loo B. and Chow S. (2006). China's 1994 tax-sharing reforms: one system, differential impact // *Asian survey*, vol. 46, no. 2, pp. 215–237.
- Montinola G., Qian Y. and Weingast B. (1995). Federalism, Chinese style: the political basis for economic success in China // *World Politics*, vol. 48, pp. 50–81.

- Ong L. (2006). The political economy of township government debt, township enterprises and rural financial institutions in China // *The China quarterly*, no. 186, pp. 377–400.
- Shen C., Jin J. and Zou H. (2012). Fiscal decentralization in China: history, impact, challenges and next steps // *Annals of economics and finance*, vol. 13, no. 1, pp. 1–51.
- Wong C. (2013). Reforming China's public finances for long-term growth / In: Garnaut R., Fang C. and Song L. (eds.) *China: a new model for growth and development*. Canberra: ANU Press.
- Xu C. (2011). The fundamental institutions of China's reforms and development // *Journal of economic literature*, vol. 49, no. 4, pp. 1076–1151.
- Zhang X. (2006). Fiscal decentralization and political centralization in China: implications for growth and inequality // *Journal of comparative economics*, vol. 34, no. 4, pp. 713–726.
- Zhang Y. (2010). How will China's central–local governmental relationships evolve? Analytical framework and its implications / In: Garnaut R., Golley J. and Song L. (eds.) *China: The Next Twenty Years of Reform and Development*. Canberra: ANU Press.

REFERENCES

- Asadullina A., Asylguzhin I. and Trukhov A. (2015). Competitive budget federalism and its role in the country's economic development. *Finance and credit*, no. 13, pp. 44–53. (In Russian.)
- Bakhitova R. (2013). The single-channel model of the budget system in China. *Problems of Oriental studies*, no. 4, pp. 8–12. (In Russian.)
- Ivanov S. (2012). Distribution of fiscal and administrative resources between central and local authorities of the PRC during the reform period. *News of Irkutsk State University. «Political Science. Religious studies» series*, no. 2 (9), part 1, pp. 41–48. (In Russian.)
- Izotov D. (2007). Evaluation of the experience of the PRC on mitigating of regional differentiation using measures of transfer policy. *Spatial Economics*, no. 4, pp. 147–159. (In Russian.)
- Judjun D., Kovalev M. and Novik V. (2008). The phenomenon of China's economic development. Minsk: Publishing center of BSU. (In Russian.)
- Prokhorova N. (2015). Problems of subnational taxation in Russia and China: a comparative analysis. *Manager*, no. 3 (55), pp. 62–67. (In Russian.)
- Ryzhova N. (2008). The development of the outlying regions of China: the role of the «Border zone of openness». *Spatial economics*, no. 4, pp. 36–59. (In Russian.)
- Sokolov B. and Liu Y. (2014). Tax reforms: China's experience – lessons for Russia. *Finance and credit*, no. 20, pp. 32–46. (In Russian.)
- Yushkov A. (2016). Fiscal decentralization and regional economic growth: theory, empirics and Russian experience. *Voprosy ekonomiki*, no. 2, pp. 94–110. (In Russian.)
- Zaitseva Y. (2010). Interregional differentiation in the BRIC countries: evaluation possibilities. *World economy and international relations*, no 5, pp. 44–51. (In Russian.)
- Blanchard O. and Shleifer A. (2001). Federalism With and Without Political Centralization: China versus Russia. *IMF staff papers*, vol. 48, pp. 171–179.
- Cai H. and Treisman D. (2006). Did government decentralization cause China's economic miracle? *World politics*, vol. 58, no. 4, pp. 505–535.
- Chan J. (1996). Budget accounting in China: continuity and change. *Research in governmental nonprofit accounting*, vol. 9, pp. 147–174.
- Chen C. and Wu H. (2008). Fiscal structures and regional economic growth: evidence from China's fiscal contract system. *The journal of developing areas*, vol. 41, no. 2, pp. 119–135.
- Jiang T. and Zhao Z. (2012). Government transfer payments and regional development / In: Garnaut R. and Song L. (eds.) *China: New engine of world growth*. Canberra: ANU Press.
- Jin H., Qian Y. and Weingast B. (2005). Regional decentralization and fiscal incentives: Federalism, Chinese style. *Journal of public economics*, vol. 89, pp. 1719–1742.

Loo B. and Chow S. (2006). China's 1994 tax-sharing reforms: one system, differential impact. *Asian survey*, vol. 46, no. 2, pp. 215–237.

Montinola G., Qian Y. and Weingast B. (1995). Federalism, Chinese style: the political basis for economic success in China. *World Politics*, vol. 48, pp. 50–81.

Ong L. (2006). The political economy of township government debt, township enterprises and rural financial institutions in China. *The China quarterly*, no. 186, pp. 377–400.

Shen C., Jin J. and Zou H. (2012). Fiscal decentralization in China: history, impact, challenges and next steps. *Annals of economics and finance*, vol. 13, no. 1, pp. 1–51.

Wong C. (2013). Reforming China's public finances for long-term growth / In: Garnaut R., Fang C. and Song L. (eds.) *China: a new model for growth and development*. Canberra: ANU Press.

Xu C. (2011). The fundamental institutions of China's reforms and development. *Journal of economic literature*, vol. 49, no. 4, pp. 1076–1151.

Zhang X. (2006). Fiscal decentralization and political centralization in China: implications for growth and inequality. *Journal of comparative economics*, vol. 34, no. 4, pp. 713–726.

Zhang Y. (2010). How will China's central–local governmental relationships evolve? Analytical framework and its implications / In: Garnaut R., Golley J. and Song L. (eds.) *China: The Next Twenty Years of Reform and Development*. Canberra: ANU Press.

РОССИЙСКОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В УСЛОВИЯХ «НОВОЙ НОРМАЛЬНОСТИ»

Л.Г. МАТВЕЕВА,

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

О.А. ЧЕРНОВА,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: chernova.olga71@yandex.ru

В современных условиях, определяемых большинством отечественных и зарубежных экономистов как «новая нормальность», формируются новые подходы к обеспечению модернизационного роста национальной экономики, повышению ее конкурентных позиций на мировых рынках. Ориентация России в последние десятилетия на нефтяные доходы привела к деиндустриализации экономики, деградации потенциала высокотехнологичных отраслей и высокой зависимости от иностранных источников модернизационного развития. Это повлекло усложнение стоящих перед российской экономикой задач, связанных с необходимостью формирования новой системы приоритетов в условиях перехода на модель несырьевого развития. Это выражается в постепенном изменении акцентов политики импортозамещения. Реализация защитных мер протекционизма сменяется наступательной политикой и экспансией отечественной промышленной продукции на мировые рынки. Соответственно, необходимо изменение не только экономических инструментов стимулирования модернизационных преобразований в промышленности, но и трансформация институциональной среды. В статье анализируются условия, определяющие эффективность реализации политики импортозамещения в России в условиях «новой нормальности». Выявлено, что качественная неоднородность институционального пространства регионов России затрудняет реализацию модернизационных преобразований в промышленности. Это приводит к появлению ряда экономических барьеров, формированию псевдорыночных институтов. Показано, что эффективность политики конкурентного импортозамещения определяется согласованностью политических, идеологических и экономических институтов. В качестве основных детерминант, определяющих тип сценария политики импортозамещения, рассматриваются степень государственного вмешательства в процессы импортозамещения и уровень конкурентоспособности отрасли. В зависимости от сочетания данных детерминант возможны различные сценарии реализации политики импортозамещения: принудительное, рациональное, имитационное и конкурентное. Выявлено, что реализация стратегии принудительного или имита-

ционного импортозамещения ведет к консервации устаревших технологий и к автаркии отечественного рынка. Сделан вывод о целесообразности реализации сценария конкурентного импортозамещения, который обеспечивает получение максимальных мультипликативных эффектов в сложившихся условиях «новой нормальности».

Ключевые слова: конкурентное импортозамещение; институциональная среда; «новая нормальность»; экономический рост

THE IMPORT SUBSTITUTION IN RUSSIA ENTERING «NEWNORMALITY»

Lyudmila MATVEEVA,

Doctor of Economics, Professor,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: matveeva_lg@mail.ru;

Olga CHERNOVA,

Doctor of Economics, Professor,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: chernova.olga71@yandex.ru

In the current context, which is defined by most researchers, both Russian and foreign, as the “new normality”, new approaches emerge to ensure modernization-related growth of the national economy and to improve its competitive position in the world markets. Russia’s economic orientation for recent years made it dependent on oil and resulted in deindustrialization of the economy, degradation of high-tech industries and high dependence on foreign sources of modernization development. Today the issue of a new system of priorities related to transition to a model of non-oil development is of increasing importance for Russia. Russian policy of import substitution has shifted in its approach from protectionism to an offensive policy and expansion of domestic industrial products to world markets. Therefore, there is an urgent need not only for change in economic incentives, but for institutional transformation which can promote industrial modernization. The article examines the key elements for effective policy of import substitution in Russia entering «new normality». As the authors put it, heterogeneity of the institutional environment of Russian regions impedes implementation of industrial modernization reforms. As a result, a number of economic barriers accompanied with pseudo market institutions emerge. Coherence between political, ideological and economic institutions is identified as the precondition for effectiveness of the policy of competitive import substitution. The degree of state intervention in import substitution and competitiveness of a branch of industry are taken as the main factors which determine the type of a scenario for import substitution policy. The conclusion was drawn that it is reasonable to implement a competitive scenario of import substitution, to provide a maximum of multiplicative effects in the current context of the “new normality”.

Keywords: competitive import substitution; institutional environment; «new normality»; economic growth

JEL classifications: E02, F52, L50

Введение

Стремительные геополитические и геоэкономические изменения последнего времени, в системе координат которых вынуждена сохранять устойчивость и выходить на модель роста российская экономика, актуализируют формирование концептуального базиса реализации политики импортозамещения в ее несырьевом секторе. Исторически существует тесная корреляция характеристик институциональной среды и проводимой экономической политики, что выражается в трансформации методов и механизмов стимулирования различных типов экономического поведения в соответствии с изменением национальных приоритетов стратегического развития. В этой связи одним из важных условий обеспечения эффективности реализации политики импортозамещения является ее согласованность с осуществляемыми институциональными преобразованиями и последующее уточнение детерминант, определяющих желаемый сценарий реализации данной политики.

Обзор литературы и методология исследования

Многочисленные исследования последних лет свидетельствуют о том, что политика импортозамещения рассматривается в контексте проблематики обеспечения экономического роста национальной экономики и основывается на взглядах Д. Итуэлла, согласно которым данный рост сдерживается ограничением платежного баланса, в связи с чем для его поддержания необходимо либо увеличивать экспорт, либо ограничивать импорт (Итуэлл, 2004). Особую актуальность, как подчеркивается в «Докладе о торговле и развитии» ЮНКТАД, проблема импортозамещающей индустриализации имеет для стран экспортно-сырьевой ориентации, положение которых будет постепенно ухудшаться, если не происходит расширения отечественного производства промышленной продукции, способной постепенно вытеснить импорт (ЮНКТАД, 2013). Несколько иную позицию по вопросу о необходимости проведения политики импортозамещения занимает ряд отечественных ученых, которые считают, что потребность в ней объективно возникает тогда, когда нарастающий объем импорта начинает создавать угрозу экономической безопасности территории (см., например: Анимица и др., 2015).

Инструменты и механизмы реализации задач импортозамещения достаточно широко представлены в научной литературе. Истоки концепции импортозамещения заложены в работах меркантилистов Т. Мана, У. Петти и др., которые обосновывали меры протекционизма необходимостью обеспечения государством роста национальной промышленности. Несмотря на то, что меркантилизм как экономическая доктрина давно уступил место другим экономическим теориям и концепциям, ряд современных отечественных и зарубежных ученых продолжают отстаивать идею о том, что для преодоления технологической отсталости и активного роста индустрии необходимо вводить протекционистские меры и ограничивать импорт конкурирующих промышленных товаров (Reinert & Reinert, 2011; Vries, 2001; Семькин, 2014 и др.). Например, Е.Е. Румянцева определяет импортозамещение как «уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством развития национального (внутреннего) производства» (Румянцева, 2010. С. 567).

Современные глобальные политико-экономические трансформации, определяемые рядом ученых как «новая нормальность» (Fay-LeBlanc & Gibson, 2015; Rosen & Hand-selling, 2016) привели к формированию новых представлений об источниках экономического роста. Следует отметить, что применительно к современной российской экономике понятие «новая нормальность» было использовано Министром экономического развития РФ Улюкаевым А.В. на Гайдаровском форуме 2012 г., а затем прозвучало и на Международном экономическом форуме в Давосе в 2013 г. Под «новой нормальностью» понимался гибкий динамизм, описывающий большие сдвиги, происходящие в мировой экономике, в которых нужно искать решение проблем. Условия новой нормальности наглядно выражаются в резком снижении темпов экономического роста, обусловлен-

ном высоким уровнем перекредитованности экономики, высокой волатильности на товарном и денежном рынках. При этом инструменты и механизмы традиционной государственной политики проявляют свою неэффективность.

Принципиально изменившиеся факторы и условия привели к усложнению стоящих перед российской экономикой задач, связанных с необходимостью формирования новой системы приоритетов в условиях макроэкономических вызовов, в том числе – обусловленных введением экономических санкций. Соответственно, акцент в научных исследованиях был смещен с прямой поддержки отечественного производства посредством жестких мер протекционизма и прямых государственных инвестиций в направлении стимулирования модернизационных преобразований в промышленности для повышения уровня ее конкурентоспособности. Так, в теоретических постановках С.Д. Бодрунова импортозамещение рассматривается как основа для повышения конкурентоспособности отечественной наукоемкой и высокотехнологичной продукции на внешнем и на внутреннем рынках (Бодрунов, 2015). Таким образом, можно говорить об изменении акцентов политики импортозамещения: реализация защитных мер протекционизма сменяется наступательной политикой и экспансией отечественной промышленной продукции на мировые рынки.

В последние годы произошло кардинальное изменение точки зрения на механизмы и инструменты достижения задач и конечных целей импортозамещения. Если первоначально цель данной политики рассматривалась как снижение зависимости отечественного производства от импорта сырья, комплектующих, оборудования и технологий, то по мере развития экономики ее ориентиры смещаются в сторону развития экспорта отечественной продукции и изменения его структуры в пользу товаров отраслей с высокой добавленной стоимостью. Как отмечает Н.А. Кудрова, задачи импортозамещения следует рассматривать не столько как реакцию на неблагоприятные внешнеполитические факторы, сколько как объективную необходимость, определяемую долгосрочными тенденциями развития мирового глобального хозяйства на современном этапе (Кудрова, 2015. С. 46).

Важные прорывы в концептуальном осмыслении роли институциональной среды в реализации политики импортозамещения связаны с работами В.В. Вольчика, В.В. Кот, И.А. Черногора, в которых отмечается, что существующие экономические институты, определяющие возможные траектории развития региональных экономик в отношении реализации политики импортозамещения, находятся в противоречии с заданными ценностями. В соответствии с позицией этих авторов, чтобы избежать институциональных ловушек, при разработке стратегических механизмов и инструментов политики импортозамещения необходимо учитывать не только экономические предпосылки функционирования региональных систем, но и состояние институциональной среды, которая формирует матрицы экономического поведения, определяющего ограничения для хозяйствующих объектов (Вольчик, Кот, 2013; Черногор, 2015).

Именно данный тезис положен в основу методологического подхода к исследованию стратегических императивов импортозамещения в условиях «новой нормальности», в соответствии с которым особое значение приобретает формирование институциональной среды, способствующей достижению стратегических целей реализации политики импортозамещения в контексте решения задач национальной безопасности.

Импортозамещение как императив развития экономики России

Проблемы реализации политики импортозамещения в экономике России вызывают растущий интерес со стороны отечественных ученых, которые, однако, по-разному трактуют цели и задачи данной политики, определяя тем самым разнообразие стратегий, механизмов и инструментов практического решения проблемы перехода на новую модель промышленного развития. В то же время все исследователи подчеркивают необходимость роста конкурентоспособности отечественного производства на внутреннем и мировом рынках, что рассматривается как главная детерминанта обеспечения национальной безопасности. Это становится причиной кардинальных изменений в идеологической

платформе формирования ключевых направлений политики импортозамещения, связанных с осознанием того, что импортозамещение представляет собой не просто процесс замены импорта товарами отечественного производства с использованием механизмов протекционизма, а стратегический инструмент промышленной политики, ориентированный на активизацию модернизационных преобразований с целью создания производств пятого технологического уклада.

Данный тезис объясняется тем, что современная геополитическая ситуация и нарастающий экономический кризис со всей очевидностью демонстрируют бесперспективность поддержания зависимости российской экономики от уровня нефтяных доходов. В этом отношении очень жестко высказался глава Сбербанка Г. Греф в своем выступлении на Гайдаровском форуме 2016 г., предсказывая закат нефтяной эры на фоне современного развития технологий: «Нефтяной век закончился... Мы проиграли конкуренцию, надо честно сказать. И это технологическое поражение» (Греф, 2016). Данное высказывание верифицируется и реальной практикой последних лет: глубокая интеграция России в глобальную экономику не оправдала возлагаемых надежд, связанных с ростом конкурентоспособности национальной экономики на мировом рынке. Это выражается в сохраняющихся высоких масштабах экспорта сырья и импорта продукции высокотехнологичного сектора (рис. 1, 2).

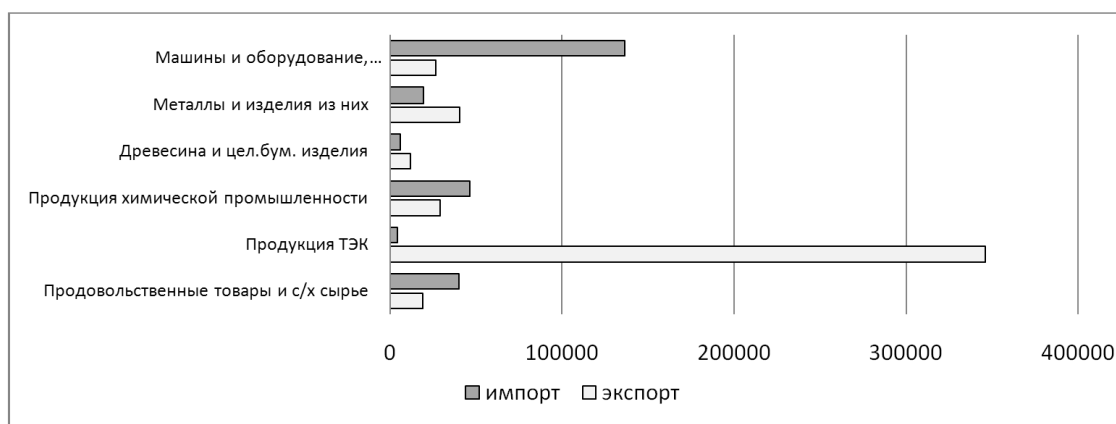


Рис. 1. Товарная структура экспорта и импорта России в 2014 г., млн долл. США

Источник: Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации (2015). Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015. Стат. сб. М.: Росстат.

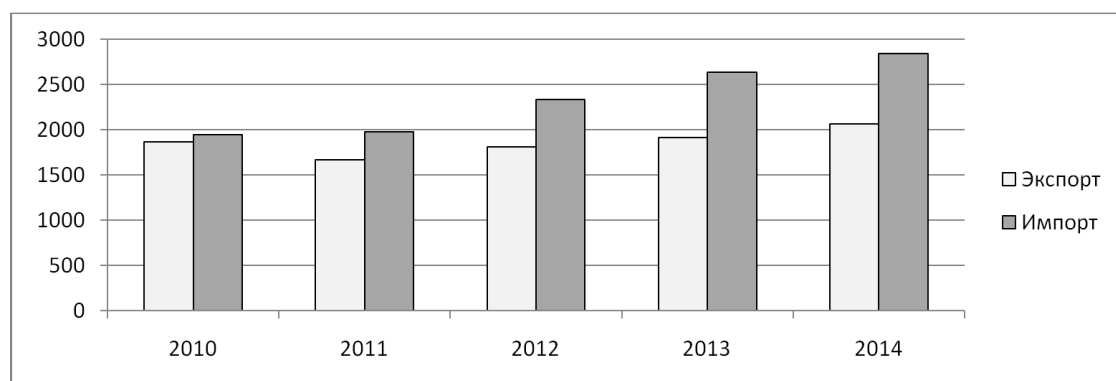


Рис. 2. Экспорт и импорт технологий

и услуг технического характера, число соглашений

Источник: Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации (2015). Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015. Стат. сб. М.: Росстат.

Сложившаяся ситуация предполагает необходимость радикального изменения экономического курса, его существенную ориентированность на реализацию несырьевой модели развития, формируемой на основе концепта конкурентного импортозамещения в приоритетных секторах национальной и региональной экономик. Следует подчеркнуть, что речь идет именно о конкурентном, а не о принудительном импортозамещении, осуществляемом посредством введения санкционных мер на ввоз товаров из-за рубежа (Белокрылова, 2014).

Под конкурентным импортозамещением авторами понимается процесс замещения товаров, пользующихся спросом на внутреннем и внешнем рынках, товарами российского производства посредством функционирования механизма справедливого конкурентного отбора. Соответственно, политика конкурентного импортозамещения предполагает наращивание конкурентного потенциала отечественного производства на основе активизации модернизационных преобразований в экономике.

Заметим, речь не идет о полном импортозамещении, которое может привести к скатыванию к политике догоняющего развития, консервирующей воспроизводство устаревающих импортных технологий (Карлусов, 2009). Важной концептуальной идеей, положенной в основу исследования данной проблематики, является то, что импортозамещение должно быть разумным, т. е. осуществляться в тех отраслях и сферах деятельности, где в полной мере возможно раскрытие экономического и инновационного потенциала в русле приоритетов долго-, средне- и краткосрочных целей импортозамещения.

Институциональные аспекты решения проблемы реализации политики конкурентного импортозамещения

Одним из важнейших условий реализации политики конкурентного импортозамещения, предполагающей длительный процесс радикальных изменений не только в реальном секторе экономики, но и в сложившейся системе экономических ценностей и мотиваций, является формирование соответствующей институциональной среды, в состав которой войдут институты поддержки согласованного взаимодействия экономических субъектов в достижении поставленных целей.

Одной из серьезных проблем модернизационного развития российской экономики, по результатам исследований ученых (см., например: Вольчик, Кот, 2013 и др.), выступает ее значительная институциональная неоднородность, выражающаяся:

- во-первых, в наличии большого числа неэффективных инерционных институтов, характерных для отсталых технологических укладов;
- во-вторых, в большом количестве неформальных институтов, существование которых обусловлено доминированием определенных ценностей и социально-экономических связей, воспроизводимых по родственному, национальному, религиозному признакам, а также механизмов, их реализующих;
- в-третьих, в несогласованности, а зачастую и противоречии функционирования отдельных институтов между собой, а также в их отношении к существующим ценностям и нормам поведения, что приводит к появлению ряда экономических барьеров, формированию псевдорыночных институтов.

Все это предполагает необходимость пристального внимания к формированию институциональной матрицы реализации политики конкурентного импортозамещения, формируемой взаимосогласованной совокупностью политических, идеологических и экономических институтов. Поскольку эффективность реализации данной политики во многом определяется тем, в какой мере она соответствует мотивам экономического поведения как хозяйствующих субъектов, так и потребителей, важнейшая роль в ней отводится идеологическим институтам. Как справедливо отмечает К. Бабкин, «новая идеология должна быть либеральной в словарном понимании этого слова, чтобы обеспечить свободу контрактов и частной инициативы. В то же время государство долж-

но всячески стимулировать и направлять эту инициативу в созидательное русло, а не в область спекуляции, тупого потребления, импорта, вывода денег из России, как это происходит сегодня» (Бабкин, 2016). Особый смысл это имеет в нынешней ситуации «новой нормальности», одним из основных атрибутов которой является неэффективность инструментов и механизмов традиционной государственной политики: монетарной, фискальной, политики стимулирования спроса (Merchan & Luis, 2007).

В обозначенном контексте реализация императивов конкурентного импортозамещения авторами представляется:

- в целеориентированности использования ресурсного потенциала регионов в реальных, а не имиджевых проектах импортозамещения для получения максимально возможных мультипликативных эффектов в экономике;
- обеспечении соответствия качества производимой отечественной продукции современным мировым стандартам для ее сбыта на внутреннем рынке и повышения возможности экспансии на внешние рынки;
- формировании нового контента образования, который обеспечит подготовку специалистов, способных к осуществлению технологических изменений в промышленности, освоению новых технологий, новых отраслей и видов деятельности;
- соблюдении баланса общественных и государственных (внутренних и внешних) интересов по достижению целей, ради которых и реализуется политика поддержки производства отечественной продукции, способной замещать импортные аналоги.

Сценарии реализации политики конкурентного импортозамещения

Процессы конкурентного импортозамещения должны иметь управляемый характер, и в этой связи актуальным является вопрос о степени государственного вмешательства в данные процессы. Активная государственная поддержка, с одной стороны, позволит сформировать институциональный базис для создания устойчивого экономического каркаса импортозамещения в регионах, стимулируя развитие стратегически значимых для национальной безопасности отраслей и сфер деятельности. С другой стороны, чрезмерное государственное регулирование может привести к неэффективности рыночных отношений. Ограничение или дискриминация импорта посредством налоговых, финансовых и валютных механизмов приведет не к росту конкурентоспособности и качества отечественного производства, а, напротив, к демотивации отечественных производителей к внедрению инноваций.

Другой детерминантой, определяющей тип реализуемого сценария политики импортозамещения, является уровень развития конкурентного потенциала отрасли.

Низкий уровень конкурентного потенциала не позволит предприятиям отрасли осуществлять инвестиции в модернизацию, получить доступ к венчурному капиталу. Другой проблемой может быть недостаток квалифицированных кадров для использования высокотехнологичного оборудования. Тем самым, для таких предприятий заявленная модернизация выражается в квазиинновациях – обновлении «технолома» на новое, но морально устаревшее оборудование и/или производство продукции с новыми свойствами (качественными характеристиками), однако при этом не конкурентными по сравнению с западными аналогами. При высоком уровне конкурентного потенциала отрасли политика импортозамещения в ней имеет высокие шансы на успех. Однако в какой мере она будет масштабной и эффективной, во многом зависит от позиции государства. Это связано с тем, что на инвестиционную привлекательность отрасли, помимо конкурентного потенциала, в значительной степени влияет гарантия стабильности условий заключаемых контрактов, получения кредитов и пр.

Различные типы сценариев политики импортозамещения в зависимости от влияния указанных выше детерминант представлены в матрице на рис. 3.

В условиях низкого уровня конкурентного потенциала отрасли и при низком уровне в данной отрасли государственного стимулирования процессов импортозамещения сценарий политики импортозамещения можно определить как «имитационное импортозамещение», когда модернизация заключается в приобретении новых технологий и оборудования, которые не формируют новую технологическую структуру – постиндустриальный уклад.

Это может быть вызвано тем, что новое оборудование (технологии) либо не может быть использовано по назначению по причине отсутствия необходимых условий (производственных площадей, соответствующего сырья с новыми качественными характеристиками, квалифицированных кадров, запчастей и пр.), либо модернизацией называется процесс обновления устаревшего и полностью изношенного оборудования более новым, однако не соответствующим современным требованиям.

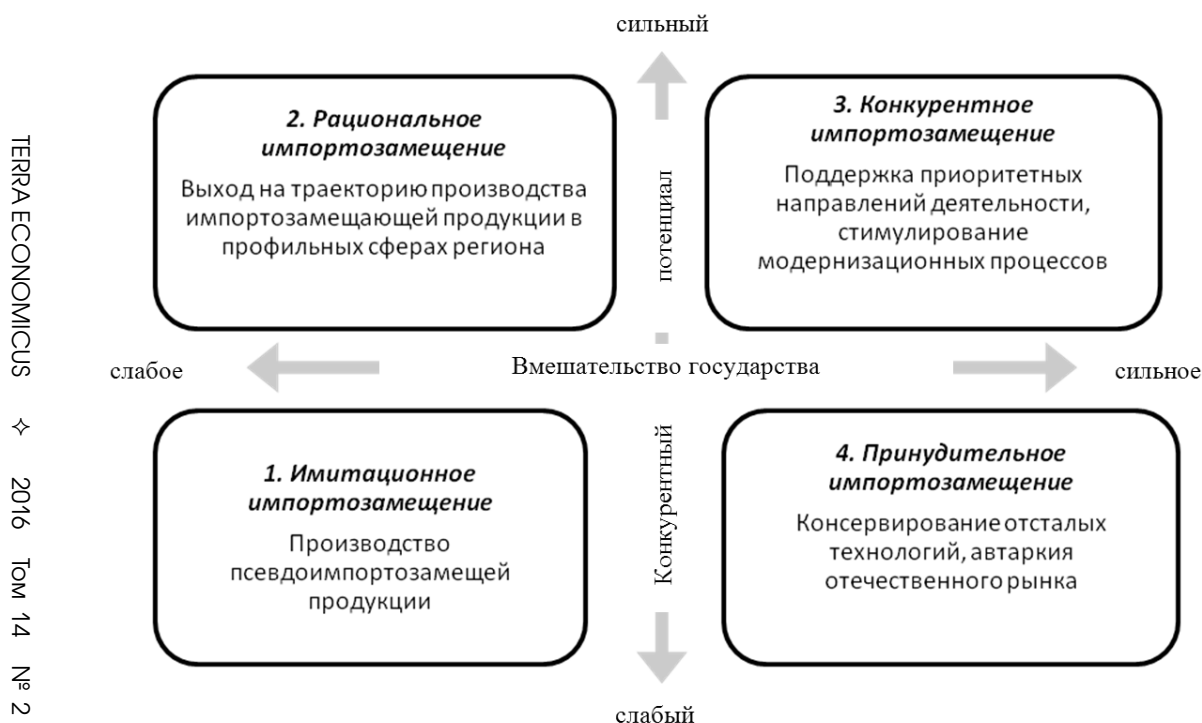


Рис. 3. Матрица сценариев политики импортозамещения

Основными признаками имитационного импортозамещения являются:

- отказ от конструктивного взаимодействия бизнеса с научным сообществом;
- отсутствие четких и конкретных стратегических и тактических приоритетов развития;
- концентрация усилий на процессе, а не на результате, отсутствие надежной апробации внедряемых институтов и механизмов развития;
- проведение институциональных преобразований в отрыве от технологических инноваций;
- копирование зарубежной наукоемкой продукции посредством организации «отверточного» производства;
- подмена работ по реализации реальных проектов выполнением формальных показателей.

Несколько иной сценарий, обозначенный как «принудительное импортозамещение», складывается в том случае, если при низком конкурентном потенциале национальной промышленности государство активно проводит политику импортозамещения, как правило, посредством ограничения, полного запрета и/или дискриминации

импорта. В результате внутренний спрос на отечественную продукцию обеспечивается принудительными методами. Российские производители в отсутствие конкуренции не торопятся внедрять инновации, а единственным стимулом для них, как отмечает О.А. Миронова, становятся субсидии и «подачи» со стороны государства (Миронова, 2015).

Выводы и рекомендации

В соответствии с принятой авторами концепцией конкурентного импортозамещения очевидна нецелесообразность представленных в 1 и 4 квадрантах рис. 3 сценариев развития. Наибольшую эффективность российской экономики политика импортозамещения может обеспечивать только при наличии высокого конкурентного потенциала отраслей. При этом в случае недостаточной государственной поддержки формирование импортозамещающих производств обеспечивается отраслевыми лидерами, способными инициировать реализацию модернизационных проектов на основе механизмов «естественного отбора». Такая стратегия политики импортозамещения определена как «рациональное импортозамещение». Например, на Юге России успешно реализуются проекты рационального импортозамещения в сфере АПК, обладающего мощным конкурентным потенциалом.

При наличии активной государственной поддержки стратегия импортозамещения – «конкурентного импортозамещения» – представляется наиболее эффективной и обеспечивает ориентацию на замену критических импортных технологий, имеющих приоритетное значение для достижения стратегических задач обеспечения национальной безопасности.

Таким образом, по мнению авторов, конкурентное импортозамещение отражает одну из важнейших национальных идей – активную поддержку и содействие устойчивому росту российской экономики в условиях «новой нормальности», несмотря на сложность внешних факторов и крайнюю противоречивость внутренних, наиболее ярко проявляющихся, в том числе, в выступлениях российских экономистов и ученых.

ЛИТЕРАТУРА

Анимица Е.Г., Анимица П.Е., Глумов А.А. (2015). Импортозамещение в промышленном производстве региона: концептуально-теоретические и прикладные аспекты // *Экономика региона*, № 3, с. 160–172.

Бабкин К. (2016). Россия должна выбрать экономический патриотизм и прагматизм // Регионы *ONLINE*. Российское информационное агентство. (<http://www.gosrf.ru/news/21714/>, дата обращения 15.05.2016).

Белокрылова О.С. (2014). Институциональная модернизация стратегии экономического развития в условиях принуждения к импортозамещению // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, № 3, т. 5, с. 6–13.

Бодрунов С.Д. (2015). Теория и практика импортозамещения: уроки и проблемы. СПб: ИНИР им. С.Ю. Витте.

Вольчик В.В., Кот В.В. (2013). Институциональные изменения в периферийных регионах гражданских институтов // *Terra Economicus*, № 4, т. 11, с. 12–35.

Греф Г. (2016). Нефтяной век закончился // Информационный портал *BANKI.RU* (<http://www.banki.ru/news/lenta/?id=8581413>, дата обращения 15.05.2016).

Итуэлл Дж. (2004). Импортозамещающий и экспортоориентированный экономический рост. М.: Инфра-М.

Карлусов В.В. (2009). Китай: догоняющее развитие как антикризисный фактор // *Мировое и национальное хозяйство*, № 1 (8), с. 52–57.

Кудрова Н.А. (2015). Стимулирующая политика регионального развития современной России на основе концепта импортозамещения // *Social and Economic Phenomena and Processes*, т. 10, № 2, с. 46–51.

Миронова О.А. (2015). Импортозамещение: зарубежный опыт и уроки для России // *Международный научно-исследовательский журнал*, № 7–3 (38), с. 84–87.

Румянцева Е.Г. (2010). Новая экономическая энциклопедия. М.: Инфра-М.

Черногор И.А. (2015). Санкции как фактор воспроизводства экономической системы: пять противоречий институтов импортозамещения // *Символ науки*, № 6, с. 172–174.

ЮНКТАД (2013). Доклад о торговле и развитии (http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2013overview_ru.pdf, дата обращения 15.05.2016).

Ang James S.K., Tomoaki S., Ser-Aik Q. and Eugene L. (2015). Manufacturing strategy and competitive performance // *International Journal of Production Economics*, no. 169, pp. 240–252.

Brousseau E., Garrouste R. and Raynaud E. (2011). Institutional changes: Alternative theories and consequences for institutional design // *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 79, no. 1–2, pp. 192–222.

Fay-LeBlanc G. (2015). Digital is the new normal: a drive to stay current and competitive keeps coursework at graduate publishing programs evolving // *Publishers Weekly*, vol. 262, no. 50, pp. 53–57.

Goldberg I., Goddard J., Kuriakose S. and Racine J.-L. (2011). Igniting Innovation: Rethinking the Role of Government in Emerging Europe and Central Asia. World Bank Publications.

Merchan L. (2007). Estudio de factores críticos de éxito local e internacional para empresas de la industria del software // *Avances en Sistemas e Informática*, vol. 4, no. 3, pp. 107–116.

Mohamed A. El-Erian (2016). Central banks, instability, and avoiding the next collapse. Random House.

Nurul N. and Sarminah S. (2016). Innovation and Competitive Advantage: Moderating Effects of Firm Age in Foods Manufacturing SMEs in Malaysia By Aziz / In: *7th International Economics & Business Management Conference, Procedia Economics and Finance*, no. 35, pp. 256–266.

Pack H. and Saggi K. (2006). Is There a Case for Industrial Policy? A Critical Survey // *World Bank Research Observer*, no. 21 (2), pp. 267–297.

Reinert E.S. and Reinert S.A. (2011). Mercantilism and economic development: Schumpeterian dynamics, institution building and international benchmarking // *OIKOS*, vol. 10, no. 1, pp. 8–37.

Rodrik D. (2007). Industrial Development: Some Stylized Facts and Policy Directions // *Industrial Development for the 21st Century: Sustainable Development Perspectives*. N.Y., pp. 9–15.

Rosen J. (2016). Diverse Books: how booksellers are trying to make diversity the new normal // *Publishers Weekly*, vol. 263, no. 4, pp. 21–23.

Santipolwut S. and Mali K. (2015). Industrial Cluster Development in Thailand: There is still a Long Road Ahead // *Journal of Applied Economic Sciences (JAES)*, no. 8 (38), pp. 1259–1262.

Vries P.H. (2001). Are coal and colonies really crucial? Kenneth Pomeranz and the great divergence // *Journal of World History*, vol. 12, no. 2, pp. 407–446.

Wallis J.J. (2011). Institutions, organizations, impersonality, and interests: The dynamics of institutions // *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 79, no. 1–2, pp. 48–64.

REFERENCES

Animitsa E.G., Animitsa E.P. and Glumov A.A. (2015). The Substitution in the industrial production of the region: conceptual-theoretical and applied aspects. *Economy of region*, no. 3, pp. 160–172. (In Russian.)

Babkin K. (2016). Russia should choose economic patriotism and pragmatism. *The Regions of the Russian ONLINE News Agency* (<http://www.gosrf.ru/news/21714/>). (In Russian.)

Belokrylova O.S. (2014). Institutional modernization economic development strategy in conditions of forced import substitution. *Journal of Economic Regulation*, no. 3, vol. 5, pp. 6–13. (In Russian.)

Bodrunov S.D. (2015). Theory and practice of import substitution: lessons and challenges. Saint Petersburg. (In Russian.)

Chernogor I.A. (2015). Sanctions as a factor in the reproduction of the economic system: five contradictions of the institutions of import substitution. *Character of science*, no. 6, pp. 172–174. (In Russian.)

Gref G. (2016). Oil age is over. *Information portal BANKI.RU* (<http://www.banki.ru/news/lenta/?id=8581413>). (In Russian.)

Itwell J. (2004). Import-substituting and export-oriented economic growth. Moscow: Infra-M Publ. (In Russian.)

Karlusov V.V. (2009). China: catch-up development as an anti-crisis factor. *The International and national economy*, no. 1 (8), pp. 52–57. (In Russian.)

Kudrova N.A. (2015). Stimulating regional development policy in modern Russia on the basis of the concept of import substitution. *Social and Economic Phenomena and Processes*, vol. 10, no. 2, pp. 46–51. (In Russian.)

Mironova O.A. (2015). Substitution: international experience and lessons for Russia. *International research journal*, no. 7–3 (38), pp. 84–87. (In Russian.)

Rumjanceva E.G. (2010). The new economic encyclopedia. Moscow: Infra-M Publ. (In Russian.)

UNCTAD (2013). Report on trade and development (http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tldr2013overview_ru.pdf). (In Russian.)

Volchik V.V. and Kot V.V. (2013). Institutional changes in the peripheral regions of civil institutions. *Terra Economicus*, no. 4, vol. 11, pp. 12–35. (In Russian.)

Ang James S.K., Tomoaki S., Ser-Aik Q. and Eugene L. (2015). Manufacturing strategy and competitive performance. *International Journal of Production Economics*, no. 169, pp. 240–252.

Brousseau E., Garrouste R. and Raynaud E. (2011). Institutional changes: Alternative theories and consequences for institutional design. *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 79, no. 1–2, pp. 192–222.

Fay-LeBlanc G. (2015). Digital is the new normal: a drive to stay current and competitive keeps coursework at graduate publishing programs evolving. *Publishers Weekly*, vol. 262, no. 50, pp. 53–57.

Goldberg I., Goddard J., Kuriakose S. and Racine J.-L. (2011). Igniting Innovation: Rethinking the Role of Government in Emerging Europe and Central Asia. World Bank Publications.

Merchan L. (2007). Estudio de factores críticos de éxito local e internacional para empresas de la industria del software. *Avances en Sistemas e Informática*, vol. 4, no. 3, pp. 107–116.

Mohamed A. El-Erian (2016). Central banks, instability, and avoiding the next collapse. Random House.

Nurul N. and Sarminah S. (2016). Innovation and Competitive Advantage: Moderating Effects of Firm Age in Foods Manufacturing SMEs in Malaysia By Aziz. In: *7th International Economics & Business Management Conference, Procedia Economics and Finance*, no. 35, pp. 256–266.

Pack H. and Saggi K. (2006). Is There a Case for Industrial Policy? A Critical Survey. *World Bank Research Observer*, no. 21 (2), pp. 267–297.

Reinert E.S. and Reinert S.A. (2011). Mercantilism and economic development: Schumpeterian dynamics, institution building and international benchmarking. *OIKOS*, vol. 10, no. 1, pp. 8–37.

Rodrik D. (2007). Industrial Development: Some Stylized Facts and Policy Directions. *Industrial Development for the 21st Century: Sustainable Development Perspectives*. N.Y., pp. 9–15.

Rosen J. (2016). Diverse Books: how booksellers are trying to make diversity thenew normal. *Publishers Weekly*, vol. 263, no. 4, pp. 21–23.

Santipolwut S. and Mali K. (2015). Industrial Cluster Development in Thailand: There is still a Long Road Ahead. *Journal of Applied Economic Sciences (JAES)*, no. 8 (38), pp. 1259–1262.

Vries P.H. (2001). Are coal and colonies really crucial? Kenneth Pomeranz and the great divergence. *Journal of World History*, vol. 12, no. 2, pp. 407–446.

Wallis J.J. (2011). Institutions, organizations, impersonality and interests: The dynamics of institutions. *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 79, no. 1–2, pp. 48–64.

ГЕНЕЗИС И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСДИСЦИПЛИНАРНОСТИ

С.М. ПЯСТОЛОВ,

доктор экономических наук, профессор,
Институт научной информации по общественным наукам
Российской академии наук (ИНИОН РАН), г. Москва, Россия,
e-mail: Ibs-piast@mail.ru

Статья представляет собой обзор ключевых публикаций по трансдисциплинарности (ТД) – научному направлению, активное развитие которого сегодня обусловлено ростом объемов человеческой деятельности до планетарных масштабов (вызовами эпохи антропоцена). Обзор выявил довольно эклектичное соединение проектов и новых структур, созданных преимущественно для решения задач умеренного развития и интегративного/трансдисциплинарного образования. В то же время, некоторые конкретные проекты развития организационных форм и примеры конвергенции социально востребованного знания оказываются весьма актуальными. Рассмотрены, прежде всего, источники, раскрывающие следующие аспекты ТД: генезис (от античности до наших дней; выделены конфликты и борьба интересов), онтология (уровни реальности, их связь с уровнями ТД), эпистемология (критерии истины, типы логики, новые модели образования), политэкономические (наука как форма организации общественной деятельности) и этические приложения (тема «регулирующего идеала», проблематизация этических сторон научных исследований). По итогам обзора автор заключает, что ТД, в принципе, готово поддерживать то направление социо-экономического, цивилизационного развития, которое будет обеспечено ресурсами заинтересованных лиц (стейкхолдеров). Спектр возможных методологических оснований выбранного направления может быть достаточно широк: от «жидкосредного робота» («moistrobot») до «сильного духом строителя светлого будущего». ТД не стремится к установлению общей теоретической структуры, но, скорее, призывает к большей рефлексивности, в том числе – к «смирению», открытости для взаимодействия с другими методологиями и практиками, контекстуализации собственного знания и готовности уступить место другим подходам, если они будут более адекватны современным вызовам.

Ключевые слова: трансдисциплинарность; генезис; онтология; эпистемология; политэкономия; этика

GENESIS AND PERSPECTIVES OF TRANSDISCIPLINARITY

Sergey M. PYASTOLOV,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Institute of Scientific Information on Social Sciences of the Russian Academy of
Sciences (INION RAS), Moscow, Russia,
e-mail: Ibs-piast@mail.ru

The paper presents a review of key publications on Transdisciplinarity (TD), the science and the methodology which active contemporary development is caused by growth of human activity in planetary scales (challenges of the Anthropocen). The review has revealed an eclectic enough collection of projects and new structures created mainly for the task of solving of problems of modern socio-economic development and integrative/transdisciplinary education. At the same time, some concrete projects of development of organizational forms and examples of convergence of socially demanded knowledge, appear rather actual. The paper mainly considers the sources that describe the following TD aspects: genesis (from antiquity up to now; conflicts and struggle of interests), ontology (Levels of Reality, their relations with levels of TD), epistemology (criteria of truth, the types of logic, new modes of education), political economy (a science as a form of public work organization) and ethical appliances (a «regulating ideal» thematic, ethical aspects of scientific research). Following the results of the review the author concludes that TD, presumably, is ready to support that direction of socio-economic, civilizational developments which will be supported by resources of stakeholders. The spectrum of possible basic methodological assumptions of the chosen direction can be wide enough: from «moist robot» to «builder of the lucid future with strong spirit». TD does not aspire to create a general theoretical structure, but, appeals of a wider reflexivity, including – «humility», openness for interaction with others methodologies and experts, contextualization of one's own knowledge and readiness to give way to other approaches if they are more adequate to modern challenges.

Keywords: transdisciplinarity; genesis; ontology; epistemology; political economy; ethics

JEL classifications: A12, D85, Q50

Введение

Благодаря научно-техническому прогрессу человеческая деятельность стала явлением планетарного масштаба: уже достаточно активно обсуждаются признаки новой геологической эпохи – антропоцена (Kurakow и др., 2016; Crutzen and Schwagerl, 2011). Рост объема и разнообразия деятельности сопровождается ростом научных исследований и, как следствие, числа дисциплин, причем обнаруживается, что практически не осталось «запретных тем», и это вызывает беспокойство как общественности, так и самих ученых. Ученые сообщают, в том числе, о тревожных фактах растущей антропогенной эмиссии углекислого газа и других угрозах общей безопасности в сфере экологии¹. Экологические кризисы вновь обращают внимание к науке, но с противоречивых позиций. С одной стороны, официальная статистика показывает, например, что трагедия 2011 г. (Фукусима, Япония) подорвала доверие общественности не только к ядерной технологии, но также, в более широком плане, к науке и технологиям, однако многие продолжают возлагать на науку большие надежды, рассчитывая, что только научные методы способны охватить множественные и разнообразные факты реальности, согласовать противоречивые интересы действующих лиц.

Об этом, в частности, идет речь в докладе ЮНЕСКО по науке 2015 г., резюме которого интернациональный коллектив авторов (Бельгия, Новая Зеландия, Франция, Малайзия, Индия и др.) начинает со следующего тезиса: «Многочисленные дилеммы, стоящие сегодня перед многими странами, похоже, приобретают все более об-

¹ Так, сообщается, что с 1800 г. поглощение антропогенной эмиссии CO₂ океанами уменьшилось с 30 до 24%, полная эмиссия увеличилась с 280 ppm до 400–500 ppm, что уже стало критичным. Всего определено 9 индикаторов, которые названы «планетарными границами», и, по состоянию на сегодня, как минимум 3 превысили критические значения (Планетарные границы, 2015).

щий характер. К их числу относится стремление найти равновесие между местным и международным участием в научных исследованиях, между фундаментальными и прикладными исследованиями, между генерацией новых знаний и производством знаний, пользующихся спросом на рынке, между наукой в интересах общественного блага и наукой как движущей силой коммерческой деятельности» (*Доклад ЮНЕСКО, 2015. С. 2*).

В этих условиях очевидна необходимость в более высоких уровнях научного понимания, оценки и моделирования природных, социально-экономических, технологических, культурных явлений и феноменов, и на таком понимании должны быть основаны политика и принятие решений на глобальном и локальных уровнях.

Среди множества вариантов подходов к решению этой задачи особо следует выделить подход трансдисциплинарности, к которому, вообще говоря, сводятся многие другие. В данной работе предлагается обзор наиболее значимых направлений исследований и публикаций по данной тематике. Рефераты некоторых публикаций представлены в Реферативном журнале ИНИОН РАН «Науковедение»². Предлагается рассмотреть следующие аспекты трансдисциплинарности (ТД): генезис, онтология, эпистемология, политэкономические и этические приложения.

Генезис трансдисциплинарности

Возможно, кто-то будет возражать против попыток поиска истоков «трансдисциплинарной науки» во времена античности (считается, что это – «донаучная эпоха»), однако полезно будет заметить, что само понятие ТД сформировалось, когда выяснилось, что дисциплины объединяют/разъединяют не только области исследований, но и различные профессиональные группы. А разделение людей, например, на «познавателей» («математиков») и «слушателей» («акузматиков») применялось в античной школе Пифагора (*Диоген Лаэртский*).

П. Носачев, ссылаясь на Ипполита Римского как на первого, кто употребил термин «эзотерика», сообщает также, что «пифагорейцы были разделены на два круга: экзотерический и эзотерический» (*Носачев, 2011. С. 50–51*). Это замечание пригодится, когда мы будем говорить о том, что ТД формируется в том числе для того, чтобы обеспечить согласование интересов различных «заинтересованных лиц» (стейкхолдеров), находящихся как внутри профессиональной (научной) группы («эзотерики»), так и вне ее («экзотерики»).

Как известно, категория «научная дисциплина» начала формироваться в «поздние средние века», использовалась она первоначально для обозначения трех академических областей, в которых первые университеты должны были готовить профессионалов: теология, право, медицина. Дж. Клейн подчеркивает, что эта ранняя профессионализация/«дисциплинаризация знания» стала ответом на рост спроса на профессионалов, в то время как позднее, в XIX в., появление новых дисциплин обуславливалось влиянием внутренних факторов (системы образования, которая все более институционализировалась в контексте индустриализации и развития технологий) (*Klein, 1990. P. 20*).

Если в конце XIX в. число научных дисциплин измерялось десятками, через не столь длительное время – сотнями, то в последние 20–50 лет счет идет уже на тысячи. Такой ресурс, как *Википедия*, предъявляет спектр научных дисциплин (*Outline of academic disciplines*) в объеме более 1700 наименований, причем в других разделах того же ресурса обнаруживаются другие множества, объединяющие дисциплины (основных узлов – 32)³. В составе этих множеств встречаются новые дисциплины, и число их постоянно увеличивается. Практически любой список (раздел списка) научных дисциплин, предоставляемый различными академическими организациями, заканчивается записью «и другие» (общее число дисциплин можно оценить лишь приблизительно – более 8000).

² Реферативный журнал ИНИОН РАН, ГРНТИ 12, серия «Науковедение», Социальные и гуманитарные науки, отечественная и зарубежная литература, серия 8, 2010–2016 гг.

³ По состоянию на 12.04.2016.

Академические дисциплины можно рассматривать как особую форму разделения труда в науке и как важный аспект общей научной профессионализации. Разделение труда, согласно доминирующей рыночной концепции, подобно разделению труда в обществе в целом, является одним из определяющих характеристик современности и служит выражением рационального подхода к управлению общественной системой. И. Валлерстайн характеризует это явление как «триумф либеральной идеологии» (Wallerstein, 1991. P. 19)

Академические профессиональные группы (АПГ), указывает А. Киршнан (Krishnan, 2009), могут быть весьма влиятельными, так как они контролируют ресурсы академических организаций, доступ к профессии по месту работы, а также путем присуждения ученых степеней и званий, и они, в конечном счете, определяют, что является хорошей практикой в профессии. В то же время, профессионализация увеличивает конкуренцию между АПГ за ограниченные ресурсы: за бюджет, гранты, влияние в университетах и в научном сообществе в целом.

С начала 1980-х гг. социологи наблюдают тенденцию к ослаблению профессиональных идентичностей и атрибутов в современном обществе. Было высказано мнение, что АПГ в целом потеряли часть своей автономии из-за снижения своих претензий на власть и внешнего давления со стороны более широкого научного сообщества и общества в целом. «В частности, тенденция введения внешних стандартов качества учебной работы выделена в качестве важного фактора в общем процессе. Так что нет ничего удивительного в том, что ученые чувствуют себя отчужденными в условиях кризиса» (Krishnan, 2009. P. 27–28).

П. Бурдьё в своей книге «Номо Academicus» (Bourdieu, 1988) писал, что «сила притяжения» той или иной академической дисциплины определяется тем, насколько сильнее она влияет на профессиональную карьеру за пределами научного сообщества. Так, факультеты медицины и права университетов Франции 1970-х, как правило, имели гораздо большее влияние в университетах и в научных кругах в целом.

Следует обратить внимание на то, что как раз начало 1970-х, как указывает в своей работе Е. Гребенщикова (Гребенщикова, 2011), обеспечивает старт трансдисциплинарности. Именно в Париже в 1972 г. на конференции по проблемам образования была представлена первая классификация моделей взаимодействия знаний, включающая ТД. «Термин «трансдисциплинарность» впервые появился в контексте обсуждения проблем образования в рамках международной рабочей группы «Интердисциплинарность – обучение и исследовательские программы в университетах», где Ж. Пиаже предвосхитил формирование новой, трансдисциплинарной стадии, которая не будет ограничена взаимодействиями или взаимообменом между исследователями, но определит местонахождение этих связей в общей системе без устойчивых границ между дисциплинами» (Гребенщикова, 2011. С. 134–135).

Соответствующая методическая трактовка ТД, одна из пяти предложенных в Оксфордском учебнике по интердисциплинарности (Frodeman et al., 2010), исходит из предпосылки целостности знания и необходимости расширения рамок парадигмы интеграции знаний. Одной из причин, обусловивших формирование ТД, стал выход науки за границы академических институтов, когда производство и развитие знаний осуществляется в формате новой модели («Mode 2»⁴). «В производство знаний включаются социальные акторы, которые, имея определенный образ желаемого будущего, оказывают влияние как на процесс проектирования исследований, так и на определение возможных импликаций полученного знания и соответственно определение перспективных трендов дальнейшего развития» (Гребенщикова, 2011. С. 89).

⁴ Концепцию производства знаний «Mode 2» предложили М. Гиббонс, К. Лимож, Х. Новотны, С. Шварцман, П. Скотт, М. Троу в работе «Новое производство знания: динамика науки и исследований в современных обществах». «Mode 1» – это традиционная модель, где дисциплины развиваются отдельно.

По итогам анализа соответствующих публикаций определены следующие принципиальные характеристики новой модели («Mode 2»): преобладание информационно-коммуникационных технологий; новые требования к профессиональной подготовке (запрос на практически-ориентированные знания); дереструктуризация экономики, появление новых форм организации труда; системные изменения в сферах воспроизводства, трансфера и распределения знаний; переосмысление ответственности производителей и контроля качества знание-интенсивных продуктов (технологий в том числе); проблематизация этических сторон научных исследований.

Деинституционализация традиционных академических структур, имеющая место в процессах формирования Модели 2, порождает новые феномены, такие, какие описывает модель «Тройной спирали» (*Triple Helix*): университет – промышленность – государство» (авторы Г. Ицковиц, Л. Лейдесдорф). В социологии и философии науки данные феномены и явления описываются при помощи теоретических моделей, включающих, помимо Модели 2 (она же – постакадемическая наука, J. Ziman) «постнеклассическую науку» (В. Степин), «общества знаний» и другие (подробнее см.: *Киященко, Мусеев, 2009*).

Возлагаются определенные надежды на то, что принятие принципов ТД будет способствовать восстановлению связи науки с жизненным миром человека, которая была ослаблена, по мнению Э. Гуссерля, в эпоху Нового времени, вследствие математизации методов исследования «жизненного мира» человека. «Философские коннотации термина «жизненный мир» фиксируют две категориальные оппозиции: в первом случае речь идет о дистинкции мира природного и мира культурного, включающего и науку» (*Гребенщикова, 2011. С. 76*).

Для многих наблюдателей уже стала очевидной трансформация общественного сознания, ставшая одним из непредвиденных следствий научно-технического прогресса и делающая актуальной проблематизацию этических сторон «режима 2» и ТД. Переосмысление роли и функций науки в связи с преобразованиями не только природы в целом, но и природы человека в частности, ведет к таким следствиям, как экологические движения, усиление внимания к запросам и защите прав потребителей («открытые инновации», зеленый маркетинг), формирование «нового типа социальности», становление биоэтической идеологии. Сопоставительный анализ трансдисциплинарности и других версий научной интеграции представлен в таких публикациях, как: (*Гребенщикова, 2010: биоэтика; Robbins, 2004, Ефременко, 2006: экология и политика; см. также обзоры в Kurakow и др., 2016; Институт Трансдисциплинарных Технологий <http://www.anoitt.ru/>*).

ТД стала складываться организационно в конце XX в. В 1987 г. в Париже физик Б. Николеску основал Международный центр трансдисциплинарных исследований (CIRET) – некоммерческая организация, нацеленная на «развитие исследований нового научного и культурного подхода, «целью которого является раскрытие природы и специфики информации, циркулирующей между различными отраслями знаний» (http://ciret-transdisciplinarity.org/index_en.php).

Существенный импульс развитию ТД придает, в том числе, новая организационная форма – Центры синтеза. История создания подобных центров (в первую очередь, это Центры экологического анализа и синтеза) по всему миру началась в 1995 г. Потребность в синтезе с целью поиска подходов, адекватных экологическим проблемам, была признана на международном уровне, и это привело, среди прочего, к созданию Межправительственной группы по глобальному потеплению (Intergovernmental Panel on Climate Change – IPCC), Международной программы гео-биосферы (International Geosphere-Biosphere Programme – IGBP), Международной программы по человеческим измерениям в глобальных экологических изменениях (International Human Dimensions Programme on Global Environmental Change – IHDP), которые недавно были объединены в проекте «Будущее Земли» (Future Earth) (*Lynch, 2015. Р. 173*). Методика организации

деятельности Национальных и региональных центров синтеза основана в значительной степени на трансдисциплинарной интеграции биофизических наук и связанной с экологической деятельностью социологии, а также определенного спектра дисциплин в рамках области экологической политики и управления.

«Моральный проект», документ Парижского центра CIRET, сообщает о том, что «Потребность в ТД проявляется все больше. Расцветают множество интеллектуальных клубов, коллоквиумов, публикаций, которые затрагивают различные аспекты трансдисциплинарности» (http://ciret-transdisciplinarity.org/moral_project.php). Специалист Исследовательского центра социальных и экономических наук Вашингтонского государственного университета М. Миллар отмечает, что в последние годы междисциплинарное исследование в США стало настолько популярным, что многие университеты проводят политику поощрения междисциплинарных подходов и открывают междисциплинарные программы подготовки к получению ученой степени. Такие агентства, как Национальный научный фонд (National Science Foundation – NSF) и Национальные Институты Здоровья (National Institutes of Health – NIH) активно поощряют соискателей, выбирающих специализацию по междисциплинарным исследованиям (Millar, 2013. P. 1152). Аналогичные свидетельства поступают также из других стран (Jeder, 2014; Lynch et al., 2015).

Хотя и с некоторой долей иронии, в статье «Скромная зрелость трансдисциплинарности ...» С. Динабург сообщает об успехах ТД в России: «Разведочный и декларативный характер постепенно сменяется трезво-практическим» (Динабург, 2015. С. 65). В Интернет-источниках: «Трансдисциплинарные исследования» – <http://transstudy.ru/>; «Трансдисциплинарность» (Русская школа трансдисциплинарности) – <http://www.anoitt.ru/> и других можно получить более подробную информацию о том, как в России формируются команды исследователей, которые ведут свою деятельность в самых различных направлениях. Как можно видеть на примере «Русской (Российской) школы трансдисциплинарности» в основном подобные структуры идут по пути объединения требований к новым способам научного познания, и ТД, таким образом, становится еще одной научной дисциплиной. Ей поручается задача – обеспечить доступ «ко всей монодисциплинарной информации объекта исследования. Такой доступ достигается посредством трансдисциплинарной классификации дисциплинарной информации, а также использования моделей трансдисциплинарной системы» (http://www.anoitt.ru/cabdir/about_td.php).

Кроме того, формируется соответствующее направление, которое уже вполне заслуживает собственной квалификации как науки, по примеру «Науки об исследованиях и технологиях» (Science & Technology Studies – STS: Столярова, 2015), это – наука трансдисциплинарности.

Онтология трансдисциплинарности

Новый синтез наук в рамках междисциплинарного дискурса протекает под влиянием эффекта «стрелы времени» (Prigogine, 1997). Согласно теории И. Пригожина, развитие материи (материального, живого и социальных миров) ускоряется. В том числе, этот эффект проявляется и в ускорении социально-культурной динамики социума. «Кроме того, динамика становится все более сложной, включает как норму точки бифуркации, травмы, кризисы и уязвимости.» (Кравченко, Салыгин, 2015. С. 22).

Глобальные проблемы эпохи антропоцена несут несомненные угрозы человечеству, но основной опасностью и вызовом является связанная с ними неопределенность (это отмечено уже в заглавии книги И. Пригожина – «Конец определенности» 1997 г. / *The End of Certainty*). Данная ситуация требует настолько новых научных подходов, что ряд ученых говорят о «постнеклассической науке» (Аршинов, 1999), далее идут те, кто обосновывает необходимость и становление «постнормальной науки» (Funtowicz and Ravetz, 1994; Киященко, Мусеев, 2009).

Новые опасности, сообщается в (Кравченко, Салыгин, 2015) как для социума, так и природного мира обусловлены в немалой степени эффектом временного дисхроноза функционирования людей и техники, экономическим эгоизмом и меркантилизмом транснациональных компаний (так, добыча и транспортировка огромных количеств энергии и углеводородов осуществляется во «вневременном времени» (Castells, 2010).

Здесь возникают онтологические вопросы, решение которых предлагают основатели ТД. Так, Б. Николеску предлагает методологию, основу которой составляют три аксиомы: (1) Онтологическая: «существуют различные уровни реальности объекта и, соответственно, различные уровни реальности субъекта»; (2) Логическая: «переход от одного уровня реальности к другому обеспечивается логикой включенного третьего»; (3) Эпистемологическая: «структура совокупности уровней реальности проявляется в нашем знании природы, общества и индивидуального существования как комплексная структура: каждый уровень есть то, чем он является, т.к. все уровни существуют в одно и то же время» (цит. по: Гребенщикова, 2011. С. 18–19).

Заметим, как развивается «логическая аксиома» Николеску: в публикациях от 2011 г. он дает уже другую формулировку: аксиома «скрытого третьего» (*hidden third*): «Это термин, позволяющий унифицировать описания трансдисциплинарных Субъекта и Объекта, сохраняя при этом их различия» (Nicolescu, 2012). Видимо, это следует рассматривать как «способ расширения научного мировоззрения», о котором пишет В. Мокий (Мокий, 2009).

Знаменательно также то, что основные усилия по расширению онтологии (трансдисциплинарных) исследований осуществляют представители естественных наук, физики, в первую очередь. В этой связи обычно перечисляют такие имена, как А. Эйнштейн, Ф. Капра, Н. Гартман, В. Гейзенберг (Нобелевский лауреат 1932 г.), а Нобелевский лауреат по физике М. Гелл-Ман (1969), известный химик Дж. Коуэн, в сотрудничестве с биологами, экономистами, историками, создали в 1984 г. «Институт сложности» в Санта Фе, США (<http://www.santafe.edu/>), сделав ставку на междисциплинарные исследования.

Именно на разработки Гартмана и Гейзенберга опирается Б. Николеску, представляя свои «Уровни реальности» (Nicolescu, 2011). Исходная трактовка Гартмана следующая: «Строение реального мира имеет форму наслоения. Каждый слой является целым порядком сущего. Главных слоев четыре: физически-материальный, органический-живой, душевный, исторически-духовный. Каждый из этих слоев имеет свои собственные законы и принципы. Более высокий слой бытия целиком строится на более низком, но определяется им лишь частично. Метафизика, построенная на одном-единственном принципе или на одной-единственной группе принципов (как ее раньше всегда конструировали), является поэтому невозможной. Все сконструированные картины единства мира неверны – как «метафизика снизу», так и «метафизика сверху» (исходя из материи или из духа). Существует естественная система мира, которая не является сконструированной. Ее структуру можно найти в феноменах. Но она не сводима ни к точечному или централизованному единству, ни к первопричине или наивысшей цели» (Гартман, 1949).

Ю. Савенко пишет: «Мой собственный опыт, со времени прочтения в 1969 г. книги Т. Горенштейн «Философия Николая Гартмана», состоит в сильном переживании инсайта, благодаря критической онтологии, которая дает принципиально большую ясность понимания, принципиально больший уровень терпимости к другим позициям, и реально помогает в головолomных проблемах и противоречиях, которыми так богата наша профессия» (Савенко, 2003).

Однако, несмотря на то, что категориальные законы Гартмана включают четыре группы основных законов: (1) законы значения; (2) когерентности; (3) расслоения; (4) зависимости, Б. Николеску фокусируется только на третьей группе – законах расслоения (цит. по: Гребенщикова, 2011. С. 22).

В. Гейзенберг (в «Философском манускрипте», 1942 г.) разграничивает области и уровни реальности. Области соотносятся с уровнями организации сложного мышления, при этом каждой из них соответствует один из уровней реальности: (1) классическая физика, электромагнетизм и две релятивистские теории Эйнштейна; (2) механика, биология и науки о сознании; (3) философия, искусство, политика, духовный, религиозный и творческий опыт. Каждому уровню присущ характерный для него способ познания⁵.

Определенно, что подтверждает Б. Николеску и другие, так же как уровни Гейзенберга и Гартмана несводимы один к другому, хотя существует иерархия категорий, законов, уровней, несводимы социальные уровни, и фундаментальность на одном уровне может оказаться неопределенностью на другом. Каждый уровень обладает своей «локальной автономией». Эти свойства определяют проблематичность применения, например, законов более высоких уровней (здесь, видимо, нужно вести речь об уровнях организации материи) к явлениям, наблюдаемым на низших уровнях. Однако зарождающаяся наука ТД уже может выявлять определенные межуровневые взаимосвязи и предлагать полезные практические рекомендации.

В этом случае предлагается концепция «слабой» и «сильной» трансдисциплинарности (Max-Neef, 2005). Слабая ТД применяется как практическое средство обратиться к той или иной проблеме более системно. Когда этого оказывается недостаточно, сильная ТД используется как инструмент и как проект. Дисциплинарные исследования обращаются только к одному уровню действительности. ТД позволяет оказать более комплексное воздействие через несколько уровней действительности, а в случае сильной ТД воздействие осуществляется через несколько структурных уровней (Max-Neef, 2005).

Пол и Хадорн в «Принципах проектирования трансдисциплинарного исследования» раскрывают ТД как форму интеграции знаний, организуемой в связи с определенными проблемами «жизненного мира» и, в частности, предусматривающую открытость данных для широкой публики (Pohl and Hadorn, 2007).

В более современной трактовке Русской школы ТД предлагается деление на уровни (в скобках – базовые предпосылки): ТД-0 (метафоры и образы), ТД-1 (формальные взаимосвязи научных дисциплин), ТД-2 (более тесная внутренняя связь с личным опытом и подсознанием исследователя), ТД-3 (генеральные метафоры, имеющие фундаментальное познавательное значение), ТД-4 (трансдисциплинарная (универсальная) картина мира) (http://www.anoitt.ru/cabdir/about_td.php).

Эпистемология трансдисциплинарности

«Трансдисциплинарность – выгодный способ встретить вызовы современности» – утверждает румынский педагог Д. Жедер (Jeder, 2014. Р. 129). Дело в том, что в совместных исследованиях, особенно социально-экологических, которые так или иначе оказываются связанными и с экономическими вопросами, основная проблема заключается в совмещении различных дисциплинарных методологий. Хотя обсуждения конкретных проблем и согласование протоколов исследований необходимы для работы команды по стандартной методологии, очень трудно выйти за пределы «зоны комфорта» отдельной дисциплины и национальных форматов и реализовать общий междисциплинарный подход. В этом случае выручает ТД.

Подход ТД оказывается полезным (если не единственно возможным) именно в случаях обращений к сфере «жизненного мира», когда проблемы обеспечения экологической безопасности, устойчивого развития, технологических рисков затрагивают интересы многих людей, обозначаемых в данном случае малознакомым для неэкономистов термином «стейкхолдеры»⁶. В контексте проекта ТД данное понятие имеет более рас-

⁵ «Философский манускрипт» был написан В. Гейзенбергом в 1942 г., но работа вышла в свет только в 1984-м под названием «Реальность и ее порядок» (Heisenberg, 1942/1984).

⁶ От англ. *stakeholder*; букв. «владелец доли (получатель процента)» или же распорядитель заложенного или подопечного имущества, дольщик.

ширительный, чем в экономике, смысл. Наиболее часто термин «стейкхолдер» употребляется в публикациях, относящихся к тематике ТД, исследованиях в сфере политической экологии при обращении к таким объектам, как отдельные социальные акторы и группы людей, чья «заинтересованность в результате решения может значительно варьироваться от обладания некой «долей» интереса до прямой заинтересованности в определенном решении. Принципиальным положением в данном случае является выявление механизмов взаимодействия между академическим сообществом, сферой промышленности и бизнес-сектором, направленных на согласование интересов в трех взаимосвязанных аспектах: 1) определение целей производства промышленного сектора, 2) выявление приоритетов развития инновационных технологий, 3) включение стейкхолдеров в проектирование и реализацию результатов. В таком контексте трансдисциплинарность может быть рассмотрена как ресурс синергии перспектив экспертного (академического) и повседневного (непрофессионального) типов знания в решении проблем» (Гребенщикова, 2011. С. 15).

Здесь возникает эпистемологическая проблема – понимания языков, на которых общаются друг с другом различные участники ТД проекта, обладающие своими «археологиями знания» (термин М. Фуко). Макс-Ниф напоминает, что «В ходе человеческого развития переход от устного общения, где знание передавалось посредством сказаний и мифов, к письменной коммуникации (по существу, это – западный продукт – результат развития финикийского/греческого алфавита), приоритет рационального мышления над реляционным стал правилом. Ее обаяние было таким огромным, что мы потеряли другие способности и чувства, которые ранее помогали нам понимать Природу изнутри» (Max-Neef, 2005. Р. 10).

На практике администраторы ТД проекта начинают общение с другими участниками, не являющимися представителями одной области знаний, профессии, с обращения к социально релевантной проблеме, «относительно которой существует несколько подходов, требующих согласования стратегий и способов ее рассмотрения для дальнейшего разрешения. Исходя из этого, цель ТД заключается в разработке, развитии эмпирических и практических ориентиров знания, направленных на решение, уменьшение или предотвращение проблем в сфере жизненного мира» (Гребенщикова, 2011. С. 35).

В решении эпистемологической проблемы важен вопрос координации на различных уровнях понимания – уровнях реальности. Макс-Ниф выделяет уровни ТД координации и соответствующие языки. На первом уровне должен быть получен ответ на вопрос «ЧТО?» (О чем, собственно, речь?) – посредством «физики» при помощи языка логики. На следующем уровне – вопрос «КАК?», и ответ получается посредством технологий при помощи языка кибернетики. На следующем, нормативном уровне вопрос «ЧТО ВЫБИРАЕМ?» («Что мы хотим сделать?») демократические общества обычно решают голосованием. Хороший пример – применение оценок воздействия на окружающую среду, что стало следствием экологического движения. На ценностном уровне ставится вопрос «ЧТО ДЕЛАТЬ?» («Что мы должны делать?»). Это – нормативный уровень, где звучит обращение не только к настоящему, но и к другим поколениям, к планете в целом, которая не должна быть лишь ресурсом, подвластным воле человека.

Эти идеи сформировали научное направление «глубокой экологии», начало которого отсчитывают от публикации статьи А. Наесса «Поверхностная и глубокая экология: горизонт экологического движения» (Naess, 1973), где он обозначил различие двух подходов: условно, «поверхностной» и «глубокой» экологии (ГЭ). Метафизическая идея ГЭ объяснена в положении У. Фокса о том, что человечество и все другие существа являются «аспектами единой разворачивающейся действительности» (Fox, 1990). ГЭ также поддерживает представление А. Леопольда о том, что люди – «просто члены биотического сообщества» (Leopold, 1949).

Такой образ мыслей очень сложно сформировать как результат формального обучения, и кроме того, распространенный экономический дискурс поддерживает веру

в эффективность рынка, при этом этические, политические и оценочные суждения остаются вне его рамок. Экономика, так, как она до сих пор преподается в университетах, является свободной от оценочных суждений наукой. Поэтому, как считает Макс-Ниф, не удивительно, что, например, усилия по преодолению бедности систематически терпят неудачу. Должно быть очевидно, что пока этические принципы и ценности, ориентирующие систему к общественной пользе, не будут сделаны явными, никакая политика, соотносящаяся с данной проблемой, не может быть успешной (*Max-Neef, 2005*). Это вполне соотносится с утверждением А. Стирлинга, который в своей статье о задачах социальных наук в связи с экологическими аспектами трансформации энергетики написал, что «там, где ценности объявлены открыто, это не только снижает число спорных вопросов в социологических исследованиях энергетики, но и уверенно препятствует формированию знания в интересах бюрократии» (*Stirling, 2014. P. 91*).

Замалчивание ценностей, или «источников правды»⁷, как они преподносятся проponentами той или иной концепции, препятствует, наряду с другими причинами, распространению ТД в университетах. Кроме того, как считают многие преподаватели, изменить структуру такой образовательной организации, как университет, радикально и в короткий период почти невозможно. «Внутренние сопротивления могут стать непреодолимыми, так как вражда, возникающая в борьбе за академический престиж, энергично препятствует любому структурному изменению. Удивительно, что почти триста лет назад Лейбниц выражал свое неприятие университетов, потому что их организация препятствовала расширению спектра знания в рамках и вне дисциплин. Изменение необходимо и, несмотря на все существующие трудности, оно может начаться изнутри университета посредством сотрудничества между просвещенными академиками» (*Max-Neef, 2005. P. 9*).

Вероятно, феномен уклонения от объявления ценностей может объяснить и тот «странный вид застенчивости», мысль о котором возникает в связи с тем наблюдением, что признание вклада интуиции в достижение научного результата «может быть воспринято и высмеяно как непристойное обнажение, не достойное истинного ученого. Эйнштейн, который мог позволить себе быть выше и вне такой застенчивости, объявил, что интуитивный ум – священный дар, а рациональный ум – преданный слуга. Мы создали общество, в котором мы чтим слугу и забыли о даре» (*Max-Neef, 2005. P. 11*).

Действительно, обращение к интуиции, подсознательному движению идей, считается одним из эффективных инструментов, к которому, в числе других, обращается ТД. Так, в десятках публикаций можно обнаружить ссылки на исследования интуитивного понимания феноменов природы у инуитов, одной из народностей Заполярья (напр.: *Bates, 2007; Ingold, 2000*). «Фактически, инуитские методы предсказания будущего бросают вызов основной предпосылке западных научных подходов к перспективному планированию и адаптации к изменениям климата, и ряд экспертов замечают, что без рефлексивного измерения трансдисциплинарное исследование сталкивается с риском того, что «скрытые повестки дня» могут подорвать общественное доверие к результатам исследований и законность научных знаний» (*Klenk and Meehan, 2015*).

Таким образом, можно заключить, что в эпистемологии ТД остаются нерешенные вопросы, которые, однако, размечают пути для новых программ исследования, цель которых состоит в том, чтобы объединить усилия сторонников ТД в формате проекта, имеющего явную миссию улучшения нашего понимания социально-экономических и природных миров. Задача объединения усилий, по всей видимости, должна решаться в направлении, обозначенном Дж. Руз и О. Столяровой: при условии отказа филосо-

⁷ О таких источниках Фуко писал, раскрывая содержание английской политэкономии как источника биополитики: «Политическая экономия была важна, даже в ее теоретической формулировке, поскольку (и только поскольку, но это явно много) она указала правительству, куда оно должно было пойти, чтобы найти принцип правды для собственной правительственной практики. ... рынок должен говорить правду (страшную правду); правду по поводу правительственной практики.» (*Foucault, 2008. P. 32*).

фии от догматизма в сотрудничестве с историей «мы получаем перспективу для рассмотрения научного, метанаучного и любого другого знания «не в качестве системы пропозиций или когнитивного состояния, а как ситуацию в мире» (Столярова, 2015. С. 81; Rouse, 2002. P. 187).

Применительно к отношениям областей «История и философия науки» и «Изучение научных дисциплин и технологий» О. Столярова заключает, что историческая эпистемология и историческая онтология стали ведущими факторами в становлении образа науки «как практики и культуры». Они остаются «важнейшим внутренним, а также метаресурсом исследований науки и технологии» (Столярова, 2015. С. 81). С их помощью стало возможным исследовать взаимодействия природы и культуры, науки и науковедения, далее, предположительно, можно ожидать позитивных результатов и для других дисциплин.

В приведенной цитате следует обратить особое внимание на категорию «образ», которая, в трактовке авторов Русской школы трансдисциплинарности, является признаком языка «исходной формы трансдисциплинарности – «Трансдисциплинарности-0», и при этом «использует иллюстративный потенциал метафоры и образного языка» (Институт трансдисциплинарных технологий, http://www.anoitt.ru/cabdir/about_td.php). В этом, по существу, можно предполагать согласие у авторов практически всех рассмотренных публикаций, хотя в дальнейшей детализации видов и форм ТД могут наблюдаться расхождения.

Трансдисциплинарные исследования в политэкономии

Политическая экономия, если отталкиваться от определения *Википедии* (англоязычная версия), является наукой, объединяющей множество дисциплин. Она «изучает производство и торговлю и их отношения с законом, таможенным правом и правительством, а также распределение национального дохода и богатства. Политическая экономия произошла от моральной философии. Она развилась в XVIII столетии как исследование экономических систем государств». В том виде, который обозначен кодом «Журнала экономической литературы», JEL: P16 – *Political Economy*, эта дисциплина четко вписывается в инструментарий «науки антропоцена» (Kurakow et al., 2015).

Однако сегодня принцип антропоцентризма («Мы не можем ждать милостей от природы. Взять их у нее ...» (Мичурин, Бахарев, 1936) наталкивается на тот факт, что при движении по пути потребительского империализма (что, кстати, совершенно противоположно взглядам И. Мичурина) впереди с большой вероятностью оказывается пропасть. И это не просто «Алармизм как дискурсивная инварианта» (Ефременко, 2006. С. 82–93), а уже вполне научный вывод, в общих словах состоящий в том, что ключевой категорией социально-экономического и политического анализа становится не «риск», а фундаментальная неопределенность (Kurakow et al., 2015; Prigogine, 1997; Funtowicz and Ravetz, 1994).

Попытки решения проблемы неопределенности в связи с экологическими вызовами, как правило, генерируют негативные экстерналии, если они предпринимаются в рамках изолированного подхода и с игнорированием принципов ТД. Так, многие рассчитывали, что выращивание технологических культур для дальнейшего производства биотоплива решило бы некоторые проблемы энергообеспечения, особенно в сельском хозяйстве, но скоро выяснилось, что это приводит к истощению почв, к утрате биологического разнообразия и другим негативным последствиям. Кроме того, излишняя уверенность в могуществе технологий способствует иждивенческим настроениям, создавая иллюзию, что решение текущих неотложных проблем будет найдено, если не сегодня, то – в будущем.

Исходя из подобных фактов, в новой науке (одной из широкого спектра) – экологической экономике (Robbins, 2004) – ключевой оказывается политэкономическая категория «управление». Дж. Гемин в своем сознательно провокативном комментарии

(Goeminne, 2012) утверждает, что экологический и политический подходы являются антагонистическими, и пытается с «более широкой политико-эпистемологической точки зрения» конструктивизма STS (наука об исследованиях и технологиях) показать, что проблемы изменения климата связаны в первую очередь с политической борьбой.

Ключевым моментом в процессе «осваивания экономикой» экологических «областей» можно считать публикацию доклада «Оценки экосистемы по итогам тысячелетия» (MEA, 2005), который выдвинул на первый план проблему угрожающего состояния экосистем нашей планеты и сопутствующие угрозы человечеству. МЕА стал призывом к действиям для граждан, правительств, промышленности и ученых, которым нужно понять, почему экосистемы разрушаются, и найти практичные и своевременные решения, направленные на остановку деградации и восстановление функций экосистем, в том числе по «предоставлению услуг» – термин, выработанный в рамках рыночной парадигмы, на основе принципов которой, собственно, осуществлялся проект МЕА. В него было вовлечено более 1360 авторов, и в результате их работы была создана «теоретическая структура», пять томов отчетов о состоянии мировых экосистем и несколько других отчетов (подробнее: Kull, 2015).

Но, в то же время, ряд авторов журналов «Экология и политика» (*Environmental science & policy*), «Геофорум» (*Geoforum*) и др. по результатам исследований опыта применения международных «экологически ориентированных» программ (например, «спасения» лесов Амазонской поймы), говорят о «новой неолиберальной природе капитала», в рамках которой отчуждению подвергаются уже элементы планетарной экологической системы (Milkoreit et al., 2015).

Действительно, современная экология в той ее части, где определяются критические параметры экосистем, выходит на прямые взаимодействия с проблемами власти и политики (см., напр.: Lynch et al., 2015; Milkoreit et al., 2015). Политика и власть, а следовательно, политэкономия, оказываются частью «мира-соглашения», в котором существует экология.

В ключе гармонизации интересов капитала и общества/экосистемы, как в случае с «услугами экосистем», можно интерпретировать становление понятия «социально-экологический метаболизм» (SEM), которое подразумевает существование границы между «человеческой нишей» и остальной частью геобиосферы (Pauliuk and Hertwich, 2015).

Теперь очевидно, что экологическая экономика, с ее явным видением науки, которая является больше чем «только наукой» в традиционном смысле, это, по существу, – форма организации деятельности, которая явно стремится изменять мир. Причем, одними из решающих факторов в этом контексте оказываются отношения между управлением и производством знания (подвид производственных отношений), с учетом и того факта, что граница между этими двумя сферами размывается.

Так, на первый взгляд, парадоксальную ситуацию формируют определенные действия промышленного капитала, генерирующие отрицательные экстерналии в виде, например, изменения климата. Согласно неоклассической теории, последствия этих экстерналий должны устранять национальные государства, однако они делегируют свои полномочия надгосударственным структурам (например, продают квоты на работы в лесных массивах), которые, в свою очередь, отдают право «производства общественных благ» на откуп транснациональным корпорациям. Так, совместными усилиями создаются «углеродные рынки» (на которых продаются права на выброс определенных объемов CO₂) «обремененные» обязанностями обеспечить его поглощение лесами). То есть происходит «фетишизация углерода» (по существу, воздуха, которым мы дышим). Здесь растущий «дефицит экологических служб», которого невозможно избежать, увеличивает спрос на услуги, производимые природными экосистемами, ценность этих услуг становится товаром, а его «равновесное» количество определяется посредством ценовых механизмов.

В связи с вопросами методологии антропоцена, которая призвана разрешать и такого рода задачи, основная предпосылка состоит в том, что никакая отдельно взятая дисциплина не может адекватно охватить сложные экологические проблемы нашего времени. Определенные шаги в этом направлении были сделаны в 2001 г., когда Международным научным советом (ICSU – International Council of Science) было создано ядро: Научное партнерство Системы Земли – ESSP (Earth System Science Partnership), вокруг которого формируются глобальные научно-исследовательские сети (WCS, WRP, IGBP, IHDP, и DIVERSITAS и др.). Как раз к Конференции ООН по устойчивому развитию в Рио-де-Жанейро (Рио+20) летом 2012, ESSP перешло в более институционализированный формат программы интегрированного исследования Системы Земли под названием Будущая Земля (FE–Future Earth).

Международная программа геосферы – биосферы (IGBP – International Geosphere-Biosphere Programme), реализуя науку сложности в структуре FE, предлагает новое поколение промежуточных моделей сложности, которые отражают двойственные отношения в эко-социальном окружении. Амстердамская Декларация 2001 на основе этих идей вводит критерии порогов изменений и переломных моментов, предвзяя «новые формы сотрудничества с пользователями и заинтересованными лицами» (*Verburg et al., 2015*). Цели такого рода программ, в соответствии с принципами политэкономии, должны согласовываться с альтернативными концепциями «хорошего общества» (или «хорошего антропоцена») и моделями, при помощи которых определяются способы достижения целей, диапазон сценариев и критериев идентификации степени приближения к установленным целям. Необходимость наличия концепции «хорошего общества» делает экологическую экономику явно нормативной и в этом – причина ее стремления к трансдисциплинарности.

Исследование позволило выявить, что в спектре направлений развития моделей экологически ориентированного развития доминирует так называемый технико-экологический подход, который описывает отношения участников экологического проекта как отношения между начальником и подчиненным (известная в институциональной экономике модель принципала-агента является частным случаем). А практика показывает, что фактически это может быть разрушительным для местных экосистем и культур. Дискуссии об экологическом управлении, проводимые в рамках данного подхода, чаще всего воспроизводят дихотомию нередко искусственно противопоставляемых принципа утилитарной логики (идея об интернализации «внешних эффектов») и утопических, отчасти романтических проектов (таких как защита разновидностей или заповедных ландшафтов).

Однако такого рода подходы фактически разделяют мир на людей и природу. В технико-экономико-экологических моделях люди рассматриваются в качестве потребителей, генерирующих спрос на экологические товары и услуги. Одним из самых существенных политических проектов, развиваемых в данном направлении на основе фундаментальных научных разработок, считается проект «экологической модернизации» (см. описание в: *Кулясов, 2004*).

Подход, предлагаемый сторонниками марксистской политэкономии, позволяет обойти упомянутую выше «ложную дихотомию» и обратиться к более надежной модели капиталистических интересов и организации кругооборота ресурсов, денег, товаров и услуг с целью получения управления этими потоками. При этом сама окружающая среда преобразуется в средство обеспечения интересов определенных групп, и логика рынка распространяется на новые области. Здесь, однако, остаются проблемы, не поддающиеся разрешению с помощью «политических ключей», и одно из объяснений такого положения состоит в свойстве рекурсивности функций, описывающих взаимодействие субъектов социо-экосистем.

М. Мокий предполагает, что решением может быть опора «на понимание единства Мира, и вытекающая из этого необходимость «сферы долженствования», модели информа-

ционной, временной и пространственной единиц порядка представляют собой теоретико-методологические принципы, которые позволяют приступить к обоснованию и разработке нового порядка общественно-экономических отношений, столь необходимого для современного общества. Трансдисциплинарная концепция дает возможность объединить усилия экономистов разных школ и специальностей, учесть достижения экономической науки в различных областях» (Мокий, 2010). Экологическая программа исследования на базе теоретических конструкций политической экономики подчеркивает видение науки как формы организации деятельности, которая превышает дисциплинарные границы и призвана заниматься «практическими» вопросами умеренного развития.

Этика трансдисциплинарности

По признанию многих сторонников ТД, даже при том, что общий подход трансдисциплинарной науки становится все более и более видимым, дискурс ТД не приобрел черты ясного и однозначно признаваемого. В частности, эксперты Русской школы ТД, критикуя «Хартию трансдисциплинарности» по версии Киященко и Моисеева (Киященко и Моисеев, 2009. С. 203–205), указывают на то, что «следует точно указывать вид трансдисциплинарности», так как «каждый вид трансдисциплинарности может иметь принципиальные отличия» (anoitt.ru/index7.php). А, например, бельгийские и румынские эксперты отмечают: «несмотря на то, что ТД бросила вызов влиятельной концепции науки» как ценностно нейтральной, в этой области распространен «неструктурированный плюрализм», основанный на теоретически неоднозначном определении ценностных установок (Popa et al., 2015. P. 46).

Звучит призыв – построить структуру, которая позволяла бы организовать лучший анализ роли рефлексивности в ТД исследованиях, и сделать это можно на основе принятия прагматичного подхода, который предполагает распространение рефлексивности социальных акторов посредством их участия в конкретном решении проблем, социальном экспериментировании и процессах обучения. Именно эта рефлексивность призвана выступить в роли «регулирующего идеала».

В своем исследовании авторы предлагают типологию трансдисциплинарных подходов в исследованиях умеренного развития, основанную на различиях между описательно-аналитическим и трансформационным подходами, а также между «эпистемическим» и социальным уровнями анализа, и далее оценивают основные типы трансдисциплинарного исследования согласно степени, в которой они проявляют четыре аспекта рефлексивности (с достаточной долей условности они представлены в табл. 1).

Таблица 1

Типология трансдисциплинарных подходов в исследованиях умеренного развития

Подходы Уровни анализа	Описательно-аналитический	Трансформационный
Эпистемический	Комплексных систем	Технократическое переходное управление
Социальный	Расширенное экспертное сообщество	Критически - трансформационное

Источник: Popa et al., 2015. P. 50.

В связи с темой «регулирующего идеала» интересно отметить, что В. Гейзенберг, чья концепция «Уровней реальности» была рассмотрена выше, писал об аналогии между взглядами Гёте на Природу, и теориями современной квантовой физики. Наука,

для Гёте, не просто средство накопления знаний о материальном мире, но, прежде всего – внутренний путь духовного развития. Это подразумевает не только развитие наших способностей наблюдать и расширение взглядов, но также развитие и других человеческих способностей, которые могут сонастроить наше сознание с духовным измерением, «которое лежит в основе и развивает такие способности, как чувства, воображение и интуиция» (*Max-Neef, 2005. P. 10*).

В диссертационной работе М. Мокия (*Мокий, 2010*) показана «значимость для экономических исследований мировоззренческой позиции о единстве Мира ... на основе понимания коэволюции как совместной, скоординированной эволюции человека, общественных отношений и планетарной системы». Трансдисциплинарное мировоззрение базируется на предпосылке о том, что «Человек – это естественный фрагмент планеты».

По сути, поддерживая тезис о необходимости новой логики, М. Мокий предлагает использовать в научных исследованиях и такие «нелогические методы», как интуиция, которая «представляет собой постижение истины без предварительных доказательств и логических рассуждений» (*Мокий, 2010. С. 22*).

В подобных идеях можно, в частности, заметить некоторое сходство с представлениями таких видных теоретиков ТД, как Н. Гартман и Б. Николеску:

«Свобода» имеется на каждой ступени, в каждом более высоком слое по отношению к более низкому. Многодекларируемая свобода воли человека как моральной личности является лишь специальным случаем. Ее как таковую можно понять, лишь исходя из основного онтологического закона. Все индетерминистские понятия свободы так же неверны, как и все детерминистские отказы от свободы. Индетерминизм не нужен, так как свобода является не снятием существующей определенности, а началом более высокой» (*Гартман, 1949*);

«Реальность зависит от нас. Реальность пластична. Мы можем ответить на движение или навязать свою волю власти и доминирования. Наша ответственность заключается в создании устойчивых форм будущего в соответствии с общим движением реальности» (*Niculescu, 2011. P. 129*).

В качестве резюме этических тезисов трансдисциплинарности, найденных в различных источниках, среди которых особое внимание привлекают «Хартии» ТД, можно сформулировать следующее. ТД, в принципе, готово поддержать то направление социо-экономического, цивилизационного развития, которое будет обеспечено ресурсами заинтересованных лиц (стейкхолдеров). Спектр возможных методологических оснований выбранного направления может быть достаточно широк: от «жидкосредного робота» («moistrobot»: *D. Dennett/Santa Fe Institute*) до «сильного духом строителя светлого будущего»⁸.

Очевидно, к продвижению того или иного методологического принципа будут привлечены (и уже привлекаются) вполне определенные группы ученых. В исследовании М. Милкоре и другие ученые, занятые исследованиями «упругости» экосистем, разделены по вариантам выбора: (1) идея «чистой науки», (2) гибрид: «чистая наука» плюс научно-административный интерес, (3) «наука = политика» (*Milkoreit et al., 2015*). Представители последней группы, очевидно, более оперативно откликаются на стимулы, предлагаемые заказчиками системных моделей на базе «роботов»-исполнителей. Модели на базе «сильных духом» самостоятельных субъектов, в отсутствие общественного запроса, могут быть предметом исследования лишь представителей первой группы, но они (их разработки) пока не могут составить критическую массу, достаточную для изменения общественного мнения в пользу того положения, что на современном этапе эпохи антропоцена выживание человечества зависит от степени ответственности и уровня этики каждого человека. Получается, все, в том числе выбор варианта будущего, зависит от общества, и наука ТД готова и способна этот выбор поддержать.

⁸ В последнем случае следует особо подчеркнуть, что только ТД это будет по силам.

Заключение

Обзор предварительных результатов усилий, приложенных учеными и лицами, заинтересованными в развитии трансдисциплинарности, показывает довольно эклектичное соединение проектов и новых структур, созданных преимущественно для решения задач умеренного развития и интегративного/трансдисциплинарного образования. Однако некоторые конкретные проекты организационных форм, например, CIRET (Франция), ATLAS (Евросоюз), Русская школа трансдисциплинарности, td-сеть (Швейцария), SciTS (Science of Team Science – Наука о формировании команды, США)⁹ и примеры конвергенции социально востребованного знания, оказываются весьма актуальными.

Проводится серьезная результативная работа в контекстах трансформации традиционных секторов экономики (энергетики, лесного хозяйства и др.), городской инфраструктуры в целях умеренного развития, обеспечения социальной справедливости. Создаются новые структурные модели образовательных и научно-исследовательских организаций. Предсказание перспектив трансдисциплинарности на деле оказывается столь же не простым делом, как и предсказание непосредственно будущего. Тем не менее, анализ дискурса в рамках тематики ТД показал явное историческое изменение в направлении новых онтологии, эпистемологии, этики, форм научной интеграции и синтеза.

Можно заметить, что, если в 1980-х и 1990-х гг. доминирующий дискурс ТД главным образом фокусировался на том, чтобы ясно формулировать вклады различных дисциплин в более или менее последовательную структуру, то более свежие исследования переместили центр ТД усилий к расширенному совместному производству знаний («эзотерическими» и «экзотерическими» участниками) ввиду особой значимости «тревожных» сигналов, прежде всего, о состоянии экосистем, технологической и общественной безопасности. В этих условиях ТД не стремится к установлению общей теоретической структуры, но, скорее, призывает к большей рефлексивности, в том числе – к «смирению», открытости другим, контекстуализации собственного знания и готовности уступить место другим методологиям, если они будут более адекватны современным вызовам.

ЛИТЕРАТУРА

- Аршинов В.И. (1999). Синергетика как феномен постнеклассической науки. М.: ИФРАН, 203 с.
- Гартман Н. (1949). Старая и новая онтология / Доклад на философском конгрессе в Испании (Mendoza, 1949) (<http://anthropology.ru/ru/text/gartman-n/staraya-i-novaya-ontologiya/>).
- Гребенщикова Е.Г. (2010). Трансдисциплинарная парадигма в биоэтике // *Знание. Понимание. Умение*, № 2, с. 79–83.
- Гребенщикова Е.Г. (2011). Трансдисциплинарная парадигма: наука – инновации – общество. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 284 с.
- Динабург С.Р. (2015). Скромная зрелость трансдисциплинарности в кругу семьи и друзей // *Вестник ПНИПУ. Культура. История. Философия. Право*, № 3, с. 58–67.
- Диоген Лаэртский (1986). О жизни, учении и изречениях знаменитых философов. М., 576 с.
- Ефременко Д.В. (2006). Эколого-политические дискурсы: возникновение и эволюция. М.: ИНИОН РАН, 284 с.
- Киященко Л.П., Моисеев В.И. (2009). Философия трансдисциплинарности. М.: ИФРАН, 205 с.
- Кравченко С.А., Салыгин В.И. (2015). Новый синтез научного знания: становление междисциплинарной науки // *Социологические исследования*, № 10, с. 22–30.

⁹Примеры, не представленные в статье, можно найти в номерах Реферативного журнала ИНИОН РАН «Науковедение».

Кулясов И.П. (2004). Экологическая модернизация: теория и практики. СПб.: НИИХ ННГУ СПбГУ, 154 с.

Мичурин И.В., Бахарев А.Н. (1936). Замечательная жизнь и работа И.В. Мичурина / «Итоги шестидесятилетних работ» 1855–1935. М.: ОГИЗ СЕЛЬХОЗГИЗ (http://imichurin.narod.ru/Itogi60/Michurin_1936.htm).

Мокий В.С. (2009). Основы трансдисциплинарности. Нальчик. (www.anoitt.ru/cabdir/about_td.php).

Мокий М.С. (2010). Трансдисциплинарная методология в экономических исследованиях. Автореферат дисс. докт. эконом. наук. М.

Носачев П.Г. (2011). Эзотерика: основные моменты истории термина // *Вестник ПСТГУ. I: Богословие. Философия*, вып. 2 (34), с. 49–60.

«Планетарные границы» – зоны безопасного существования человечества на Земле (2015) // *Наука в мире*, № 19 (2), с. 9–11.

Савенко Ю.С. (2003). Николай Гартман // *Независимый психиатрический журнал*, № 3, с. 45–52.

Столярова О.Е. (2015). История и философия науки *versus* STS // *Вопросы философии*, № 7, с. 73–78.

UNESCO (2015). *Доклад ЮНЕСКО по науке: на пути к 2030 году*.

Bates P. (2007). Inuit and scientific philosophies about planning, prediction, and uncertainty // *Arctic Anthropology*, no. 44 (2), pp. 87–100.

Bourdieu P. (1988). *Homo Academicus*, Cambridge: Polity Press (<http://www.arasite.org/homoacad.html>).

Castells M. (2010). *The Information Age: Economy, Society and Culture*, vol. I. *The Rise of the Network Society*. Oxford: Wiley-Blackwell, 624 p.

Fox W. (1990). *Towards a Transpersonal Ecology*. Boston: Shambhala Publications, xv + 380 p.

Frodeman R., Klein J.T. and Mitcham C. (2010). *The Oxford handbook of interdisciplinarity*. Oxford, 620 p.

Funtowicz S.O. and Ravetz J.R. (1994). Uncertainty, complexity and post-normal science // *Environmental toxicology and chemistry*, vol. 13, no. 12, pp. 1881–1885.

Foucault M. (2008). *The Birth of Biopolitics*. Picador, N.Y. Lectures at the Collège de France, 1978–1979. N.Y.: Picador. Gilroy, 1993 p.

Goeminne G. (2012). Lost in translation: climate denial and the return of the political // *Global Environ. Politics*, no. 12, pp. 1–8.

Heisenberg W. (1942/1984). Reality and its order (<http://werner-heisenberg.unh.edu/t-OdW-english.htm#seg>).

Ingold T. (2000). *The Perception of the Environment*. N.Y.: Routledge (nomadicartsfestival.com/wp.../the-perception-of-the-environment.pdf).

Klein J.T. (2004). Prospects for transdisciplinarity // *Futures*, no. 36, pp. 515–526.

Klein J.T. (2015). Reprint of «Discourses of transdisciplinarity: Looking back to the future» // *Futures*, no. 65, pp. 10–16.

Jeder D. (2014). Transdisciplinarity – the advantage of a holistic approach to life // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, no. 137, pp. 127–131.

Klenk N. and Meehan K. (2015). Climate change and transdisciplinary science: Problematizing the integration imperative // *Environmental Science & Policy*, no. 54, pp. 160–167.

Kull C.A., De Sartre X. A. and Castro-Larrañaga M. (2015). The political ecology of ecosystem services // *Geoforum*, no. 61, pp. 122–134.

Kurakow L., Pjastolow S. and Kurakow A. (2016). *Die Wissenschaft des Anthropozäns*. Sonderdruckaus Hannoverche Jahrbuch, Band 12. Serie Ökologie. Hannover, 36 p.

Leopold A. (1949). *A Sand County Almanac: And Sketches Here and There* (<http://www.aldoleopold.org/AldoLeopold/almanac.shtml>).

Lynch A.J.J., Thackway R., Specht A., Beggs P.J., Brisbane S., Burns E.L., Byrne M., Capon S.J., Casanova M.T., Clarke P.A., Davies J.M., Dovers S., Dwyer R.G., Ens E., Fisher D.O., Flanigan M.,

Garnier E., Guru S.M., Kilminster K., Locke J., Mac Nally R., McMahon K.M., Mitchell P.J., Pierson J.C., Rodgers E.M., Russell-Smith J., Udy J. and Waycott M. (2015). Transdisciplinary synthesis for ecosystem science, policy and management: The Australian experience // *Science of the Total Environment*, no. 534, pp. 173–184.

Max-Neef M.A. (2005). Foundations of transdisciplinarity // *Ecological Economics*, no. 53, pp. 5–16.

Millar M.M. (2013). Interdisciplinary research and the early career: The effect of interdisciplinary dissertation research on career placement and publication productivity of doctoral graduates in the sciences // *Research Policy*, no. 42, pp. 1152–1164.

MEA (2005). Millennium Ecosystem Assessment. Ecosystems and Human Wellbeing: Synthesis. Island Press, Washington, DC (<http://www.maweb.org/en/Reports.aspx#>).

Milkoreit M., Moore M.-L., Schoon M. and Meek C.L. (2015). Resilience scientists as change-makers-Growing the middle ground between science and advocacy? // *Environmental science & policy*, no. 53, pp. 87–95.

Næss A. (1973). The Shallow and the Deep, Long-Range Ecology Movement // *Inquiry*, no. 16, pp. 95–100.

Nicolescu B. (2012). Transdisciplinarity: the hidden third, between the subject and the object // *Human & Social Studies. Research and Practice*, vol. 1, issue 1, pp. 13–28.

Nicolescu B. (2011). The concept of levels of reality and its relevance for non-reduction and personhood // *Consciencias*, no. 4, pp. 119–130.

Pauliuk S. and Hertwich E.G. (2015). Socioeconomic metabolism as paradigm for studying the biophysical basis of human societies // *Ecological Economics*, no. 119, pp. 83–93.

Piaget J. (1972). «L'épistémologie des relations interdisciplinaires». L'interdisciplinarité: problèmes d'enseignement et de recherche dans les universités. Paris: OCDE, pp. 131–144.

Pohl C. and Hadorn G.H. (2007). Principles for designing transdisciplinary research. Munich: OEKOM, 169 p.

Popa F., Guillermin M. and Dedeurwaerdere T. (2015). A pragmatist approach to transdisciplinarity in sustainability research: From complex systems theory to reflexive science // *Futures*, no. 65, pp. 45–56.

Prigogine I. (1997). The End of Certainty: Time, Chaos, and the New Laws of Nature. N.Y.: Free Press, pp. viii + 228.

Robbins P. (2004). Political Ecology: A Critical Introduction. Blackwell Publishing, 242 p.

Rouse J.T. (2002). How Scientific Practices Matter: Reclaiming Philosophical Naturalism. Chicago and London: University of Chicago Press, 383 p.

Stirling A. (2014). Transforming power: Social science and the politics of energy choices // *Energy Research & Social Science*, no. 1, pp. 83–95.

Verburg P.H., Dearing J.A., Dyke J. G., van der Leeuw S., Seitzinger S., Steffen W. and Syvitski J. (2015). Methods and approaches to modelling the Anthropocene // *Global Environmental Change* (<http://dx.doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2015.08.007>).

Wallerstein I. (1991). Unthinking Social Sciences: The Limits of Nineteenth-Century Paradigms. Cambridge: Polity Press in association with B. Blackwell, 286 p.

REFERENCES

Arshinov V.I. (1999). Synergy as a phenomenon of a postnonclassical science. Moscow: IFRAN, 203 p. (In Russian.)

Gartman N. (1949). Old and new ontologija. *The report on the philosophical congress in Spain (Mendoza, 1949)* (<http://anthropology.ru/ru/text/gartman-n/staraya-i-novaya-ontologiya>). (In Russian.)

Grebenshchikova E.G. (2010). Transdisciplinary paradigm in bioethics. *Knowledge. Understanding. Ability*, no. 2, pp. 79–83. (In Russian.)

Grebenshchikova E.G. (2011). Transdisciplinary paradigm: science – innovations – society. Moscow: The Book House «LIBROCOM», 284 p. (In Russian.)

Dinaburg S.R. (2015). Modest maturity of Transdisciplinarity in the bosom of the family and friends. *Bulletin of PNIPU. Culture. History. Philosophy. Law*, no. 3, pp. 58–67. (In Russian.)

Diogen Laertsky (1986). About life, the doctrine and sayings of the well-known philosophers. Moscow, 576 p. (In Russian.)

Efremenko D.V. (2006). Ecological and political discourses: occurrence and evolution. Moscow: INION of the Russian Academy of Sciences, 284 p. (In Russian.)

Kijashchenko L.P. and Moiseyev V.I. (2009). Philosophy of Transdisciplinarity. Moscow: IF the Russian Academy of Sciences, 205 p. (In Russian.)

Kravchenko S.A. and Salygin V.I. (2015). New synthesis of scientific knowledge: formation of an interdisciplinary science. *Sociological researches*, no. 10, pp. 22–30. (In Russian.)

Kuljasov I.P. (2004). Ecological modernisation: the theory and experts. Saint-Petersburg, 154 p. (In Russian.)

Michurin I.V. and Baharev A.N. (1936). Remarkable life and work of I.V. Michurina / In: «Results of 60 years' works», 1855–1935. Moscow: OGIZ, OGIZ, SELHOZOGIZ (http://imichurin.narod.ru/Itogi60/Michurin_1936.htm). (In Russian.)

Moky V.S. (2009). Fundamentals of transdisciplinarity. Nalchik (www.anoitt.ru/cabdir/about_td.php). (In Russian.)

Moky M.S. (2010). Transdisciplinary methodology in economic researches. *The author's abstract of Dr. dissertation*. Moscow. (In Russian.)

Nosachev P.G. (2011). Esoterics: high lights of history of the term. *Bulletin of PSTGU. I: Divinity. Philosophy*, no. 2 (34), pp. 49–60. (In Russian.)

«Planetary borders» – zones of safe existence of mankind on the Earth (2015). *The Science in the World*, no. 19 (2), pp. 9–11. (In Russian.)

Savenko J.S. (2003). Nikolay Gartman. *Independent psychiatric magazine*, no. 3, pp. 45–52. (In Russian.)

Stoljarova O.E. (2015). History and science philosophy versus STS. *Philosophy Issues*, no. 7, pp. 73–83. (In Russian.)

UNESCO (2015). *UNESCO science report: towards 2030*. (In Russian.)

Bates P. (2007). Inuit and scientific philosophies about planning, prediction, and uncertainty // *Arctic Anthropology*, no. 44 (2), pp. 87–100.

Bourdieu P. (1988). *Homo Academicus*, Cambridge: Polity Press (<http://www.arasite.org/homoacad.html>).

Castells M. (2010). *The Information Age: Economy, Society and Culture*, vol. I. The Rise of the Network Society. Oxford: Wiley-Blackwell, 624 p.

Fox W. (1990). *Towards a Transpersonal Ecology*. Boston: Shambhala Publications, xv + 380 p.

Frodeman R., Klein J.T. and Mitcham C. (2010). *The Oxford handbook of interdisciplinarity*. Oxford, 620 p.

Funtowicz S.O. and Ravetz J.R. (1994). Uncertainty, complexity and post-normal science. *Environmental toxicology and chemistry*, vol. 13, no. 12, pp. 1881–1885.

Foucault M. (2008). *The Birth of Biopolitics*. Picador, New York. Lectures at the Collège de France, 1978–1979. N.Y.: Picador. Gilroy, 1993 p.

Goeminne G. (2012). Lost in translation: climate denial and the return of the political. *Global Environ. Politics*, no. 12, pp. 1–8.

Heisenberg W. (1942/1984). Reality and its order (<http://werner-heisenberg.unh.edu/t-OdW-english.htm#seg>).

Ingold T. (2000). *The Perception of the Environment*. N.Y.: Routledge (nomadicartsfestival.com/wp.../the-perception-of-the-environment.pdf).

Klein J. T. (2004). Prospects for transdisciplinarity // *Futures*, no. 36, pp. 515–526.

Klein J.T. (2015). Reprint of «Discourses of transdisciplinarity: Looking back to the future». *Futures*, no. 65, pp. 10–16.

- Jeder D. (2014). Transdisciplinarity – the advantage of a holistic approach to life. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, no. 137, pp. 127–131.
- Klenk N. and Meehan K. (2015). Climate change and transdisciplinary science: Problematizing the integration imperative. *Environmental Science & Policy*, no. 54, pp. 160–167.
- Kull C.A., De Sartre X.A. and Castro-Larrañaga M. (2015). The political ecology of ecosystem services. *Geoforum*, no. 61, pp. 122–134.
- Kurakow L., Pjastolow S. and Kurakow A. (2016). Die Wissenschaft des Anthropozäns. Sonderdruckaus Hannoverche Jahrbuch, Band 12. Serie Ökologie. Hannover, 36 p.
- Leopold A. (1949). A Sand County Almanac: And Sketches Here and There (<http://www.aldoleopold.org/AldoLeopold/almanac.shtml>).
- Lynch A.J.J., Thackway R., Specht A., Beggs P.J., Brisbane S., Burns E.L., Byrne M., Capon S.J., Casanova M.T., Clarke P.A., Davies J.M., Dovers S., Dwyer R.G., Ens E., Fisher D.O., Flanigan M., Garnier E., Guru S.M., Kilminster K., Locke J., Mac Nally R., McMahon K.M., Mitchell P.J., Pearson J.C., Rodgers E.M., Russell-Smith J., Udy J. and Waycott M. (2015). Transdisciplinary synthesis for ecosystem science, policy and management: The Australian experience. *Science of the Total Environment*, no. 534, pp. 173–184.
- Max-Neef M. A. (2005). Foundations of transdisciplinarity. *Ecological Economics*, no. 53, pp. 5–16.
- Millar M.M. (2013). Interdisciplinary research and the early career: The effect of interdisciplinary dissertation research on career placement and publication productivity of doctoral graduates in the sciences. *Research Policy*, no. 42, pp. 1152–1164.
- MEA (2005). Millennium Ecosystem Assessment. Ecosystems and Human Wellbeing: Synthesis. Island Press, Washington, DC (<http://www.maweb.org/en/Reports.aspx#>).
- Milkoreit M., Moore M.-L., Schoon M. and Meek C.L. (2015). Resilience scientists as change-makers-Growing the middle ground between science and advocacy? *Environmental science & policy*, no. 53, pp. 87–95.
- Næss A. (1973). The Shallow and the Deep, Long-Range Ecology Movement. *Inquiry*, no. 16, pp. 95–100.
- Nicolescu B. (2012). Transdisciplinarity: the hidden third, between the subject and the object. *Human & Social Studies. Research and Practice*, vol. 1, issue 1, pp. 13–28.
- Nicolescu B. (2011). The concept of levels of reality and its relevance for non-reduction and personhood. *Consciencias*, no. 4, pp. 119–130.
- Pauliuk S. and Hertwich E.G. (2015). Socioeconomic metabolism as paradigm for studying the biophysical basis of human societies. *Ecological Economics*, no. 119, pp. 83–93.
- Piaget J. (1972). «L'épistémologie des relations interdisciplinaires». L'interdisciplinarité: problèmes d'enseignement et de recherche dans les universités. Paris: OCDE, pp. 131–144.
- Pohl C. and Hadorn G.H. (2007). Principles for designing transdisciplinary research. Munich: OEKOM, 169 p.
- Popa F., Guillermin M. and Dedeurwaerdere T. (2015). A pragmatist approach to transdisciplinarity in sustainability research: From complex systems theory to reflexive science. *Futures*, no. 65, pp. 45–56.
- Prigogine I. (1997). The End of Certainty: Time, Chaos, and the New Laws of Nature. N.Y.: Free Press, pp. viii + 228.
- Robbins P. (2004). Political Ecology: A Critical Introduction. Blackwell Publishing, 242 p.
- Rouse J.T. (2002). How Scientific Practices Matter: Reclaiming Philosophical Naturalism. Chicago and London: University of Chicago Press, 383 p.
- Stirling A. (2014). Transforming power: Social science and the politics of energy choices. *Energy Research & Social Science*, no. 1, pp. 83–95.
- Verburg P.H., Dearing J.A., Dyke J. G., van der Leeuw S., Seitzinger S., Steffen W. and Syvitski J. (2015). Methods and approaches to modelling the Anthropocene. *Global Environmental Change* (<http://dx.doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2015.08.007>).
- Wallerstein I. (1991). Unthinking Social Sciences: The Limits of Nineteenth-Century Paradigms. Cambridge: Polity Press in association with B. Blackwell, 286 p.

ПРЕКАРИАТ И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ¹

В.В. ВОЛЬЧИК,

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

О.Ю. ПОСУХОВА,

кандидат социологических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: belloks@yandex.ru

Прекариат стал значимым явлением современного общества. В данной работе проблема прекариатизации общества рассматривается через призму трансформации институтов, технологий и механизмов регулирования. Важным аспектом, влияющим на современный рынок труда, является институт образования. Современные социальные порядки характеризуются увеличивающейся продолжительностью образования. Высшее образование в развитых странах становится все более доступным и охватывает большинство молодежи, что приводит к смещению акцентов с его профессиональной ориентации на общекультурную. Неравновесие или избыточность на рынке труда молодежи с высшим образованием нельзя рассматривать вне социального контекста, а также процессов социализации и формирования гражданского общества. Институты являются более инертными, чем механизмы регулирования. Это приводит к асинхронности их изменений, которая может быть рассмотрена в контексте дихотомии Веблена. Неустойчивость, отсутствие социальных гарантий у представителей прекариата обусловлены новым качеством институтов и их некомплементарности механизмам регулирования. Реакция общества на быстрые изменения физических и социальных технологий рассматривается в контексте возникновения движения новых луддитов. Ускоряющиеся институциональные изменения рассматриваются в контексте профессиональной идентичности, возникновения новых профессий и форм занятости, обусловленных прогрессом физических и социальных технологий. В условиях прекариатизации современного общества восприятие работниками значимости собственной профессиональной реализации, основанное на существующем понимании инструментальных социальных ценностей, связанных с их профессией, может не соответствовать существующим механизмам регулирования и социальным технологиям, формируя устойчивую ловушку прекариата.

Ключевые слова: прекариат; институты; институциональные изменения; механизмы регулирования; профессиональная идентичность

¹ Статья подготовлена при поддержке Российского научного фонда, проект № 16-18-10306.

PRECARITY AND PROFESSIONAL IDENTITY IN THE CONTEXT OF INSTITUTIONAL CHANGE

Vyacheslav VOLCHIK,

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

Oxana POSUKHOVA,

PhD in Sociology, Associate Professor,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: belloks@yandex.ru

Precarity has become a significant feature of our society. This paper focuses on the problem of precariatization from an institutional perspective which emphasizes factors of institutional transformation, technological change and influence of regulative mechanisms. Education is viewed as the important institution affecting labour market. Increased duration of education is a sign of modern social orders. In developed countries, higher education is becoming increasingly accessible to the majority of young people; as a result, a shift occurs from its professional orientation towards general cultural training. Disequilibrium, or redundancy of young people with higher education in the labour market, cannot be investigated irrespective of the social context – first of all, processes of socialization and building of civil society. Institutions are inertial by its very nature, and this inertia is much more strong than those immanent to the regulation mechanisms. As a result, an asynchrony takes place between institutional change and change in regulation mechanisms. This asynchrony can be viewed from the Veblen's dichotomy perspective. New quality of institutions, along with their non-complementarity to the regulation mechanisms, have much to do with the instability and lack of social guarantees which are the features of precariat as the new modern social class. The response of society to the swift changes that take place in material and social technologies is addressed in the context of the new Luddites movement. Rapid institutional changes are discussed in the context of professional identity, emergence of new professions and forms of employment. "The trap of precarity" could become further resistant to change and hard to break away from, due to misalignment between the employees' expectations and perceptions regarding their career prospects, on the one hand, and existing regulative mechanisms and social technologies, on the other hand.

Keywords: precariat; institutions; institutional change; regulation mechanisms; professional identity

JEL: B52, A13, I23, Z13, P17

Постановка проблемы

По страницам академических журналов последние несколько десятилетий бродит призрак масштабных институциональных изменений в современном обществе. Возможно, это признак новой «великой трансформации». Как современники мы, вероят-

но, не можем в полной мере оценить глубину и масштаб изменений, но то, что изменения во многом революционные, – несомненно.

Институты изменяются постоянно – иногда очень медленно, в ходе инкрементных эволюционных процессов в обществе (*North, 1990*), а иногда их изменения носят взрывной характер – революционно преобразуя общество и определяя вектор последующих трансформаций на многие годы вперед. Притом институциональные изменения не обязательно ведут к формированию более эффективных институтов. Вследствие зависимости от предшествующей траектории развития (*path dependence*) неэффективные институциональные структуры могут вытеснять более эффективные и существовать длительные промежутки времени (*David, 1985; Arthur, 1994*).

Любым исследователям важно получить подтверждение своим концепциям и теориям, и это стремление приводит к тому, что в прикладных исследованиях институциональных изменений внимание все больше концентрируется на трансформации формальных институтов в краткосрочном периоде (*Brousseau, Garrouste and Raynaud, 2011*).

Процессы прекариатизации общества начались по историческим меркам недавно, и поэтому современникам очень сложно давать оценки этим процессам. Однако формирование прекариата дает богатую пищу для размышлений и теоретизирования, а также служит пусковым импульсом для активизации эмпирических исследований.

В рамках настоящей работы мы рассматриваем феномен прекариата в рамках теорий институциональных изменений. Неустойчивость как важный признак времени дает основания рассматривать процесс институциональных изменений, с одной стороны, через призму неэргодичности (*Норт, 2010*), а с другой – культурного и институционального разнообразия.

Неустойчивость и институциональные изменения

Институциональные изменения в современном мире происходят на фоне роста сделок на рынках и количества самих рынков, объемов информации, социальных контактов (в том числе и виртуальных). Но возникают вопросы, как количественные показатели соотносятся с качественными или какие новые качества они формируют?

Изменения ведут к потере старых смыслов и возникновению новых. Здесь важным контекстом выступают потеря времени или его недостаток на фоне увеличивающихся альтернативных возможностей и вариантов его использования. Времени не хватает на осмысление получаемой информации, выделение релевантных концептов и построение связей между ними. Возникает дихотомия между созданием и получением информации и ее осмыслением и обобщением. Для понимания информации необходимы ее упрощение, шаблонизация. Но самое главное, что у людей все меньше остается «медленного времени», которое необходимо для осмысления и понимания информации (*Губайловский, 2004; Eriksen, 2001*). Усиливающаяся фрагментация времени может рассматриваться как вариант эволюционной ловушки для общества, где новые технологии приводят к утрате очень важного навыка – умения сосредоточиться. Г. Стэндинг подчеркивает опасность такой эволюционной ловушки: «...электронные устройства возвращают человека на примитивный уровень, он вынужден инстинктивно и быстро реагировать на сигналы опасности и информацию о новых возможностях, а научный ум становится не более чем исторической аберрацией. Такая интерпретация биологического регресса не радует, особенно если принять во внимание его чудовищные эволюционные последствия» (*Стэндинг, 2014. С. 40–41*).

Неустойчивость может рассматриваться как общий признак институциональной структуры развитых современных обществ. Это не значит, что неустойчивость как признак была не характерна для прежних социальных порядков, но подчер-

кивает увеличивающуюся степень неустойчивости во всех сферах современного общества.

Фактором институциональной неустойчивости, способствующей прекариатизации, является качество власти, воспринимаемое населением как обладание властным ресурсом (*Шкаратан, Карачаровский, Гасюкова, 2015. С. 107*). Обладание властным ресурсом является надежной страховкой от попадания в прекариат. Необходимо также отметить, что властный ресурс связан с высокодоходными группами населения. Это косвенно подтверждает характеристику российского общества, где обладание властью служит важным условием высоких доходов.

Конкуренция, как и рынок, нейтральна по отношению к экономической эффективности и социальной справедливости. Результаты рыночной конкуренции зависят от институтов, которые создают условия для выбора основными акторами стратегий поведения. Снижение затрат, которое можно отнести на счет конкуренции и развивающихся конкурентных рынков, происходит исходя из существующих институциональных условий. Нестабильность, порождаемая ухудшением условий занятости или вовсе ее сокращением, является результатом не столько усилившейся конкуренции, сколько изменением в институциональной структуре современных обществ. Возникновение и приумножение прекариата – это следствие масштабных институциональных изменений, которые совпали (возможно, случайно) с либерализацией экономики конца 70-х гг. XX в. и продолжаются по настоящее время. Поэтому причины прекариатизации современного общества надо искать в идентификации изменений конкретных институтов и структур. Институциональные изменения, происходящие в указанные сроки, очень часто ассоциируются с неолиберальной идеологией и ее подъемом в дискурсах политиков и ученых. Идеология является довольно аморфным понятием и обычно связывается с доминирующими ментальными моделями, которые сопряжены с метаправилами и институтами, оказывающими влияние на индивидов, политические партии и группы специальных интересов (*Tan, 2005. P. 176*). Идеология имеет значение в плане институциональных изменений именно потому, что является основанием (а иногда оправданием) для проведения реформ, которые сопровождаются внедрением, выращиванием или импортом институтов и механизмов регулирования.

Кроме идеологии важное влияние на экономическое развитие и экономический рост оказывает культура. Культура в данном контексте должна рассматриваться как фактор, способствующий или препятствующий предпринимательской деятельности (*Langlois, 2016*). В условиях современного глобализирующегося мира факторы культуры, диффузии культур и мультикультурализм приобретают особую значимость для понимания происходящих изменений.

Наряду с культурой важное влияние на институциональные изменения и их качество оказывает система образования. В современном обществе непрерывно растет количество лет, которое индивиды тратят на образование. Например, за 100 лет с 1900 по 2000 г. средняя продолжительность образования в мире выросла в 4,2 раза, в Западной Европе – в 2,3 раза, а в России – в 7,8 раза (табл. 1). Если предположить, что тенденция роста периода получения образования продолжится (пусть даже снижающимся темпом), то это отразится как на институтах, так и на показателях социально-экономического развития. Увеличивающийся период получения образования может быть рассмотрен с нескольких сторон. Во-первых, растет продолжительность получения базового образования. Во-вторых, университетское образование приобретает все большую распространенность, фактически превращаясь в развитых странах в обязательный элемент социализации для значительной части населения. В-третьих, профессиональное образование частично выходит за рамки университетского (высшего) образования, что можно проиллюстрировать формулой «обучение в течение всей жизни».

Таблица 1

Средняя продолжительность образования по регионам, 1900–2010 гг.

Год	Западная Европа	США, Канада, Австралия, Новая Зеландия	Россия	Мир
1900	5,0	7,0	1,2	1,7
1910	5,5	7,5	1,3	2,0
1920	5,9	7,8	1,9	2,2
1930	6,2	8,5	2,5	2,5
1940	6,6	8,9	3,9	2,8
1950	7,0	9,6	5,0	3,2
1960	7,8	10,2	6,6	3,8
1970	9,0	10,9	7,9	4,5
1980	10,1	11,8	9,1	5,3
1990	11,0	12,7	9,8	6,1
2000	11,5	13,0	9,4	7,2
2010	11,9	13,5	9,6	7,7

Составлено по: Zanden, van et al., 2014. Рр. 95–96.

Однако увеличение продолжительности обучения и охвата населения высшим и профессиональным образованием иногда рассматривается как фактор, провоцирующий неустойчивость на рынке труда. Массовизация высшего образования приводит к тому, что выпускники зачастую не могут найти работу, соответствующую их ожиданиям по квалификации и оплате труда. Данные процессы приводят к формированию новых институтов, например, в Китае – института-«муравейника»: «Муравейник» – это многоэтажное общежитие с комнатами примерно по 12 квадратных метров, в которых проживают два–три человека. На 70–80 жильцов приходится одна кухня, один санузел. «Муравьи» перебиваются случайными заработками, работая, как правило, не по специальности и занимаясь низкоквалифицированным трудом. Такую работу они считают временной, надеясь в ближайшем будущем обрести постоянное место работы, соответствующее полученному образованию. Однако «муравейник» затягивает, высвободиться из него достаточно сложно; с каждым годом его население увеличивается (Голиусова, Фенглианг, 2015. С. 282).

Так может ли избыток образования приводить к институциональным дисфункциям и прекариатизации значительной части общества, охваченной «излишним образованием»? Ответ на этот вопрос зависит от того, как мы рассматриваем само образование. Если его трактовать как образовательную услугу, относящуюся к смешанным благам, то, действительно, избыточность может привести как к излишним инвестициям и расходам на образование, так и к неравновесию на рынке труда. Но такой ультраэкономический подход представляется нам в корне неверным. Увеличивающийся срок образования связан с ростом политической, институциональной и организационной сложности современного общества. Данная сложность тесно связана с развитием социальных технологий и институтов, которые их опосредуют (Eggertsson, 2009; Nelson, 2002). Технологический прогресс, базирующийся на физических технологиях, и развитие гражданских институтов, связанное с социальными технологиями, обуславливают необходимость длительного обучения в современном обществе. Для успешного экономического развития важно, чтобы как можно больше граждан имели достаточно знаний и могли использовать в своей деятельности как физические, так и социальные технологии. И именно эта потребность является главной причиной увеличения пе-

риода образования. Возможно, в будущем рост продолжительности жизни и развитие технологий приведут к значительному увеличению спроса на образование не только у молодежи, но и у зрелых и даже пожилых людей. Поэтому повышение значимости и увеличение продолжительности образования вряд ли могут служить причиной прекариатизации в современных социальных порядках. Тем не менее процессы, происходящие в сфере образования, связаны с институциональными изменениями, трансформирующимися ценностями и поведенческими паттернами, в том числе и на рынке труда.

Асинхронность изменений и новые луддиты

Исследуя трансформацию институтов, необходимо учитывать такой феномен, как институциональная инерция (*Kingston and Caballero, 2009*). Институциональная инерция может быть объяснена исходя из самой природы институтов. В трактовке Д. Норта под институтами понимаются «правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» (*Норт, 1993. С. 73*). Нормы поведения и правила, которые лежат в основе институтов, могут носить формальный и неформальный характер. Формальные правила и основанные на них институты могут быть эффективны, если они комплементарны неформальным правилам и институтам. Однако неформальные институты возникают и изменяются эволюционно, в течение длительных периодов времени. Архаичные, медленно изменяющиеся институты могут препятствовать экономическому развитию. Существует множество исторических примеров функционирования неэффективных институтов, которые вследствие эффекта блокировки и зависимости от предшествующей траектории развития служат причиной различного рода экономических дисфункций и отставания в развитии (*Maslov and Volchik, 2014; Mwangi, 2006; Hansen and Hansen, 2007*).

Институты структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми, формируя у включенных в их действие индивидов устойчивые поведенческие паттерны, которые, в свою очередь, связаны с доминирующими социальными ценностями и социальным капиталом (*Вольчик и Кот, 2013*). В рамках организаций, государства или больших и малых групп институты структурируют взаимодействия акторов наряду с механизмами регулирования. Механизмы регулирования представляют собой систему властных связей и отношений, возникающих в результате упорядочения хозяйственных процессов в рамках существующих организаций (государства, корпораций и т.д.) (*Вольчик, 2014. С. 83*). Механизмы регулирования можно рассматривать по отношению к государству и организациям как аналог технологий. Они изменяются в зависимости от проводимой государственной политики или политики внутри коммерческих и некоммерческих организаций. Следовательно, механизмы регулирования менее инертны и могут быть изменены в более короткие сроки, чем институты. Здесь мы сталкиваемся с очень важным феноменом – асинхронностью изменения институтов и механизмов регулирования. Частный случай такой зависимости хорошо известен в институциональной экономической теории – это дихотомия Веблена–Эйрса. Ее основная идея основывается на анализе противоречий, возникающих в ходе социальных изменений между прогрессивными технологиями и тормозящими развитие капиталистическими институтами. Традиционно проблематика дихотомии Веблена–Эйрса составляет ядро теоретической проблематики старого институционализма (*Wisman and Smith, 1999*). В научной литературе встречается также термин «институциональная дихотомия» (*the institutionalist dichotomy*), в рамках которого институциональные изменения рассматриваются через призму дихотомии церемониального и инструментального поведения или соответствующих социальных ценностей (*Bush, 1987; Hielscher, Pies and Valentinov, 2012*).

В эпоху промышленной революции данный феномен был проанализирован Торстейном Вебленом как дихотомия между индустрией и бизнесом (*Веблен, 2007*). В ди-

хотомии Веблена институты бизнеса, ориентированного на получение прибыли, представляют регрессивную силу. Напротив, промышленность, движимая инженерами в соответствии с техническим прогрессом и инстинктами мастерства, является прогрессивной силой. Мы не будем детально анализировать тот факт, прав ли был Т. Веблен, разработавший свою теорию в конце XIX – начале XX в. Важно то, что Веблен указал на противоречие между инертными, медленно изменяющимися институтами и более динамичными технологическими трансформациями, а также требованиями технологической и экономической политики. Веблен в своих работах неоднократно (Веблен, 1984; Веблен, 2007) отмечал, что характерные для его времени институты являются результатом (и отражением) прошлого развития и функционирования хозяйственных процессов и деятельности индивидов и организаций. Дихотомия Веблена позволяет нам сконцентрироваться на асинхронности изменений институтов, с одной стороны, и механизмов регулирования и технологий – с другой (Вольчик, 2008. С. 54).

Как следствие дихотомии институтов и механизмов регулирования может наблюдаться некомплементарность мер экономической политики укоренившимся в обществе рутинам, поведенческим паттернам и институтам, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия в рамках различных сфер деятельности. Примером такой некомплементарности может отчасти служить государственная политика в сфере российского высшего образования (Вольчик, Зотова, Филоненко, Фурса, Кривошеева-Медянцева, 2015; Вольчик, Филоненко, Кривошеева-Медянцева, 2015).

Проблему изменения институтов и технологий можно рассмотреть еще в одном важном ракурсе: в контексте сопротивления акторов внедрению новых технологий, которые трактуются как непосредственная угроза занятости и привычному образу жизни. История дает нам пример непрерывного взаимодействия двух сил: динамической силы технологий, которая способствует изменениям, и статической силы официальных статусов и традиций, которая препятствуют изменениям (Ayres, 1978). Лица и группы, внедряющие новые технологии, сталкиваются с сопротивлением экономических агентов, заинтересованных в сохранении старых технологий, условий занятости и привычного уклада жизни. Такое сопротивление может приобретать значительные масштабы. Историческим примером указанного сопротивления внедрению новых технологий служит движение луддитов, возникшее во времена Промышленной революции в Англии конца XVIII – начала XIX в. Примечательно, что значимость и сила движения луддитов различались в зависимости от институтов и хозяйственной культуры в разных регионах Англии (Randali, 1991). Таким образом, именно степень несоответствия новых организационных форм и экономической политики, с одной стороны, хозяйственной культуре и институтам – с другой, определяет уровень реакции основных акторов. Более того, асинхронность между внедрением технологий, организационных механизмов и институтов в современном мире может приводить к возникновению феномена «новых» луддитов (Frobish, 2002; Jones, 2006; Pemberton, 1997). И хотя результаты деятельности «новых» луддитов вряд ли остановят технический прогресс, они могут создать значительные трудности в случае медленных или некомплементарных институциональных изменений (Вольчик, 2008). Процессы прекариатизации в современном обществе связаны с формированием широких масс населения, условия труда которых ухудшаются, что может быть сопряжено с последствиями технического прогресса и государственной политики. Более того, формирующиеся вслед за внедрением новых технологий механизмы регулирования требуют дополнительных исследований проблемы монополии в высокотехнологичных отраслях (Ellison, 2000), что связано с изменениями в механизмах функционирования рынков (рынка труда в том числе) и институтов.

Факторы ускоряющихся институциональных изменений, всеобщего распространения высшего образования можно рассматривать в контексте профессиональной идентичности, возникновения новых профессий и форм занятости, обусловленных

прогрессом физических и социальных технологий. «Новые» луддиты, скорее всего, не ограничатся выступлением против физических технологий. И потому важно понимать, как создаются социальные технологии и механизмы регулирования и к каким последствиям для развития социального порядка может привести их внедрение.

Профессиональная идентичность и ловушка прекариата

Прекариат можно рассматривать в контексте все большего распространения в среде управленцев убеждений, ценностей, базирующихся на современных экономических теориях, основанных на концепции совершенной рациональности в форме максимизации. *Max U*², одержав победу на страницах экономических трактатов и статей, успешно внедрился в системы корпоративного менеджмента и государственного управления, а также в дискурсы многих людей, формирующих общественное мнение. Но *Max U* не восприимчив к социальным ценностям и институтам и советует всегда проводить политику по снижению издержек и максимизации прибыли. Это привело к формированию специфических механизмов регулирования, которые реализуются без должного учета особенностей институциональной среды, будь то фирма, государство или социальный порядок. В современном мире, характеризующемся ускорением темпов технологических и социальных изменений, механизмы регулирования на основе философии *Max U* стали важным фактором формирования прекариата как нового социального класса.

Прекариат как название определенных социальных групп или классов как явление сформировался в XX в. (*Melin and Blom, 2015*). Феномен прекариата иногда связывают с результатами либеральной экономической политики, которая проводилась во многих странах, начиная с конца 70-х гг. XX в. Такая политика во многом основана на идеологии, проводником которой была неоклассическая экономическая теория. Часто эту идеологию связывают с возрождением идей неолиберализма и именами Милтона Фридмана и Фридриха Хайека (*Ефимов, 2016. С. 151*). Мы не будем вступать в дискуссию о пагубности или полезности такой экономической политики, однако стоит отметить, что в основе формирования прекариата как класса лежат наиболее фундаментальные закономерности эволюции институтов и механизмов регулирования, а экономисты и их теории во многих случаях служат только ширмой для дискреционных действий безответственных политиков.

Прекариат сравнивают с традиционными для индустриального мира формами занятости, которые характерны для другого класса – salariata. Салариат – это тот класс, который со второй половины XX в. ассоциируется со средним классом. Как отмечает Г. Стэндинг: «Салариат сосредоточен в крупных корпорациях, правительственных учреждениях и в органах государственного управления, включая гражданскую службу» (*Стэндинг, 2014. С. 21*). Прекариат начала XXI в. существенно отличается от пролетариата начала XX в. Основным признаком прекариата является его неустойчивое положение в рамках социального порядка: «Он состоит из людей, пользующихся минимальными доверительными связями с капиталом или государством, так что он совсем не похож на salariat. И в отличие от пролетариата он не имеет никаких отношений общественного договора, обеспечивающего гарантии труда в обмен на субординацию и определенную лояльность – неписаное правило, лежащее в основе социального государства» (*Стэндинг, 2014. С. 23*). Но социальное государство возникло только во второй половине XX в., поэтому общественный договор, который привел к формированию значительного по размерам среднего класса, вероятно, является благоприятной институциональной мутацией, возникшей в специфических условиях соревнования двух систем – капиталистической и социалистической. Разрушение социалистической системы было сопряжено с глобальными институциональными изменениями,

² Дейдра Макклоски называет псевдонимом «*Max U*» рационального неоклассического, или «самуэльсоновского», человека, максимизирующего свою функции полезности (*McCloskey, 2016*).

которые затронули прежде всего отношения занятости и значительно повлияли на распределение доходов.

Развитие прекариата относится к очень сложным и постоянно видоизменяющимся процессам, которые не могут быть просто сведены к общему знаменателю. Результаты прекариатизации часто непредсказуемы. Это облегчает понимание того, почему значение и смысл прекариатизации не могут быть окончательно определены, а также не может быть определена релевантная государственная политика по этому вопросу, поскольку прекариатизация мгновенно, в зависимости от ситуации оказывает упреждающее воздействие на происходящие события (прекариатизация изменяется при попытках ее регулирования) (*Della Porta, Hänninen, Siisiäinen and Silvasti, 2015. P. 2*).

Возможно, процессы конца XX – начала XXI в. являются очередным витком «великой трансформации», которую К. Поланьи связывал с формированием конкурентного рынка труда в XIX в. в Англии. Принятие закона Спинхемленда (закона о бедных) в 1795 г., а потом его отмена в 1834-м создали условия для формирования конкурентного рынка – и прежде всего рынка труда (*Поланьи, 2002. С. 93–94*), без которого невозможно формирование капитализма, основанного на принципах классического либерализма. Великая трансформация XIX в. породила капитализм со всеми социальными ужасами и со всеми достижениями в плане экономической эффективности. Начиная с конца XIX в. в рамках капиталистического общества стали формироваться институты социального обеспечения и защиты труда, которые, эволюционируя, создали институциональные условия, приведшие к экономическому триумфу «славного тридцатилетия»³.

Прекариатизация современного общества (в том числе и российского) происходит под знаменами «экономической эффективности». Социальная ответственность не может быть принесена в жертву призрачной «экономической эффективности», которая на поверку часто оказывается ширмой для злоупотреблений высшего менеджмента корпораций и аффилированных с ними чиновников. Показателен пример возрастающего разрыва между денежным вознаграждением высшего менеджмента корпораций и остальных работников. Пол Кругман приводит следующую иллюстрацию этого феномена: в 70-е гг. XX в. доходы президентов 102 крупных компаний Америки превышали средний доход наемного рабочего в 40 раз, а в начале XXI в. – в 367 раз превышали заработную плату среднестатистического рабочего (*Кругман, 2009. С. 149*). Такой разрыв стал возможен на фоне разрушения институтов рынка труда, получившего название «Детройтского соглашения» (*Levy and Temin, 2007*). Суть этого соглашения между Объединенным профсоюзом работников автомобильной промышленности и «Дженерал моторс» состояла в гарантированном росте зарплаток параллельно повышению производительности труда, а также медицинских и пенсионных льгот и пособий. Взамен «Дженерал моторс» получал гарантию отсутствия забастовок. (*Кругман, 2009. С. 145*). Разрушение этих институтов вслед за 70-ми гг. XX в. сопровождалось снижением зарплаток основного персонала на фоне роста доходов топ-менеджеров. Как показывают последние исследования, фактически не существует связи между ростом доходов топ-менеджмента и увеличением экономических показателей возглавляемых ими корпораций (*Вермюлен, 2012*). Зато в современном дискурсе топ-менеджеров распространена точка зрения, что рост доходов персонала возможен только при увеличении производительности труда (заметим, что для сложного творческого труда ее измерить очень непросто). В России разрыв между доходами топ-менеджеров и персоналом в бизнесе не отстает от американского, поэтому не случайно в современном русском языке словосочетание «эффективный менеджер» имеет скорее негативные коннотации.

Увеличивающаяся прекариатизация российского общества отражается на профессиональной идентичности работников. Одним из критериев появления прекариата

³ Термином «славное тридцатилетие» часто обозначаются – особенно в континентальной Европе – три десятилетия, последовавшие за Второй мировой войной и отличавшиеся очень высоким ростом экономики (*Пикетти, 2015. С. 29*).

являются карьерные перспективы, точнее говоря, их отсутствие. Результаты социологического исследования говорят о том, что значимость профессиональной карьеры очень высока: наличие возможностей для достижения карьерного роста в профессии важно для 77,9% опрошенных, а не имеет значения лишь для 13,7% исследуемых (Посухова, 2015а. С. 53). Но перспективы карьерного роста в настоящее время имеют только 35,0% опрошенных, не имеют – 35,7% респондентов, затруднились с ответом 29,2%. Это означает, что для существенной части работников, нацеленных на успешную профессиональную карьеру, мечты останутся мечтами, так как условий для их воплощения в настоящее время нет (Посухова, 2015а. С. 73). В данном аспекте речь идет не только о традиционной интерпретации карьеры, но и профессиональном развитии (Посухова, 2015б. С. 168–174). Эти данные иллюстрируют тот факт, что восприятие работниками значимости профессиональной реализации, основанное на существующем понимании ими инструментальных социальных ценностей, связанных с их профессией, не соответствует реальному положению дел в их организациях. Это состояние можно назвать ловушкой прекариата. Ловушка прекариата возникает в случае запаздывания формирования новых институтов в ответ на стремительно меняющиеся технологии и механизмы регулирования. Никто не станет отрицать, что институты должны трансформироваться в ответ на вызовы времени и, например, институты «Детройтского соглашения», неизбежно должны замещаться другими институтами, соответствующими новым условиям производства и занятости. Главная проблема в том, какие условия должны соблюдаться, чтобы могли сформироваться институты, способствующие сохранению социальной ответственности бизнеса и принципам солидарности и самоуправления в нерыночных сегментах общественного сектора.

Несколько заключительных замечаний

Рост численности прекариата происходит из-за неверного понимания роли институциональной среды в формировании условий (в том числе стимулов) для развития конкуренции и, более того – недопонимания роли конкуренции в современных социальных порядках. Конкуренция – это прежде всего спонтанный процесс создания нового знания (Хайек, 1989). Открытие нового знания в сфере экономики осуществляется предпринимателями-инноваторами. Но сложность современного мира и современных рынков предполагает формирование множества институтов, которые позволяют рыночным механизмам (в том числе и на рынке труда) приводить общества к экономическому росту и процветанию.

Формирование прекариата в современном обществе – это в первую очередь следствие разрыва между проводимой экономической политикой и возникновением соответствующих институтов, создающих устойчивые правила для профессионального и личностного развития работников. Снижение издержек за счет прекариатизации общества вряд ли приведет к прорывам в экономической эффективности, но несет в себе угрозу разрушения социального порядка, основанного на рыночных, демократических ценностях. В противном случае массы «новых» луддитов могут направить свой разрушительный потенциал не только против физических, но и социальных технологий. И здесь основными проблемами являются понимание закономерностей эволюции и конструирование социальных технологий и институтов, способствующих снижению напряженности на рынках труда и препятствующих прекариатизации общества.

В свою очередь, дальнейшие эмпирические исследования проблемы прекариатизации должны способствовать выявлению доминирующих институтов и ценностей, с которыми ассоциируют себя различные профессиональные группы, а также идентификации релевантных механизмов регулирования в контексте конфликта между трудовыми отношениями и институтами.

Профессиональная идентичность как включенность личности в социальные и культурные параметры общественной жизни приобретает и формируется в социальном взаимодействии, обусловленном институциональной средой. В стабильных обществах,

где институциональная дихотомия меньше выражена, профессиональная идентичность выполняет интеграционную функцию, через включенность в профессиональные сообщества и солидарную идентификацию с ними. Но в настоящее время профессиональная идентичность испытывает кризис, что обусловлено, с одной стороны, утратой механизмов ее традиционного формирования и слабой развитостью новых механизмов, а с другой – усилением прекариатизационных тенденций в российском обществе, характеризующемся своеобразной эксклюзией из профессионального пространства, отсутствия профессиональной референтности, а соответственно, слабо разделяемыми или отвергаемыми ценностями групповой солидарности. Но именно профессиональная идентичность становится основной групповой идентичностью в условиях архаизации этнической идентичности и проективности общероссийской гражданской идентичности.

ЛИТЕРАТУРА

- Веблен Т. (1984). Теория праздного класса. М.: Прогресс.
- Веблен Т. (2007). Теория делового предприятия. М.: Дело.
- Вермюлен Ф. (2012). Бизнес под прицелом. Голая правда о том, что на самом деле происходит в мире бизнеса. М.: Претекст.
- Вольчик В.В. (2008). Эволюция институтов постиндустриальной экономики в контексте дихотомии Веблена // *Terra Economicus*, т. 6, № 2, с. 53–65.
- Вольчик В.В. (2014). Институциональные изменения, коллективные действия и социальные ценности // *Научные труды Донецкого национального технического университета*. Серия: Экономическая, № 1, с. 80–89.
- Вольчик В.В., Зотова Т.А., Филоненко Ю.В. и др. (2015). Идентификация направлений институциональных изменений в сфере российского высшего образования // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, т. 6, № 2.
- Вольчик В.В., Кот В.В. (2013). Институциональные изменения в контексте модернизации хозяйственных порядков // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, т. 5, № 4.
- Вольчик В.В., Филоненко Ю.В., Кривошеева-Медянцева Д.Д. (2015). Адаптивная рациональность, адаптивное поведение и институты // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, т. 7, № 4.
- Голицусова Ю.В., Фенглианг Ли (2015). Социально-экономические последствия избыточного образования в Китае и России // *Россия реформирующаяся: Ежегодник*, вып. 13. М.: Новый хронограф, с. 270–286.
- Губайловский В. (2004). WWW-обозрение Владимира Губайловского. «Вандалы клоак» // *Новый Мир*, № 1 (http://magazines.russ.ru/novyi_mi/2004/1/ww19.html).
- Ефимов В.М. (2016). Экономическая наука под вопросом: иные методология, история и исследовательские практики. М.: КУРС: НИЦ «ИНФРА-М».
- Кругман П. (2009). Кредо либерала. М.: Европа.
- Норт Д. (1993). Институты и экономический рост: историческое введение // *THESIS*, т. 1, вып. 2.
- Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: ГУ – ВШЭ.
- Пикетти Т. (2015). Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс.
- Поланьи К. (2002). Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя.
- Посухова О.Ю. (2015а). Формирование профессиональной карьеры в современном российском обществе. Ростов н/Д: Фонд науки и образования.
- Посухова О.Ю. (2015б). Категоризация профессиональной карьеры в контексте феноменологической трактовки социальной реальности // *Вестник Адыгейского государственного университета*. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология, № 3.
- Стэндинг Г. (2014). Прекариат: новый опасный класс. М.: Ад Маргинем Пресс.

Хайек Ф. (1989). Конкуренция как процедура открытия // *Мировая экономика и международные отношения*, № 12, с. 6–14.

Шкаратан О.И., Карачаровский В.В., Гасюкова Е.Н. (2015). Прекариат: теория и эмпирический анализ (на материалах опросов в России, 1994–2013) // *Социологические исследования*, № 12, с. 99–110.

Arthur W.B. (1994). *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Ayres C.E. (1978). *The Theory of Economic Progress*. Kalamazoo, Mich.: New Issues Press.

Brousseau E., Garrouste P. and Raynaud E. (2011). Institutional changes: Alternative theories and consequences for institutional design // *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 79, no. 1, pp. 3–19.

Bush P.D. (1987). The theory of institutional change // *Journal of Economic issues*, vol. 21, no. 3, pp. 1075–1116.

David P.A. (1985). Clio and the Economics of QWERTY // *American Economic Review*, vol. 75, no. 2.

Della Porta D., Hänninen S., Siisiäinen M. and Silvasti T. (2015). The Precarization Effect / In: Della Porta D., Silvasti T., Hänninen S. and Siisiäinen M. (eds.) *The New Social Division: Making and Unmaking Precariousness*. UK: Palgrave Macmillan, pp. 1–23.

Eggertsson T. (2009). Knowledge and the theory of institutional change // *Journal of Institutional Economics*, vol. 5, issue 02, pp. 137–150.

Ellison G. and Fudenberg D. (2000). The neo-Luddite's lament: excessive upgrades in the software industry // *RAND Journal of Economics*, vol. 31, no. 2.

Eriksen T.H. (2001). *Tyranny of the moment: Fast and slow time in the information age*. Pluto Press.

Frobish T.S. (2002). Neo-Luddites and Their Rhetorical Paradox // *Peace Review*, vol. 14, issue 2.

Hansen B.A. and Hansen M.E. (2007). The role of path dependence in the development of US bankruptcy law, 1880–1938 // *Journal of Institutional Economics*, vol. 3, issue 2, pp. 203–225, doi: 10.1017/S174413740700063X.

Hielscher S., Pies I. and Valentinov V. (2012). How to foster social progress: an ordonomic perspective on progressive institutional change // *Journal of Economic Issues*, vol. 46, issue 3, pp. 779–798.

Jones S.E. (2006). *Against technology: from the Luddites to neo-Luddism*. N.-Y.

Kingston C. and Caballero G. (2009). Comparing theories of institutional change // *Journal of Institutional Economics*, vol. 5, issue 02, pp. 151–180.

Langlois R.N. (2016). Institutions for getting out of the way // *Journal of Institutional Economics*, vol. 12, issue 01, pp. 53–61, doi: 10.1017/S1744137415000375.

Levy F. and Temin P. (2007). *Inequality and Institutions in 20th Century America* // *NBER Working Paper*, no. 13106, doi: 10.3386/w13106.

Maslov A. and Volchik V. (2014). Institutions and Lagging Development: The Case of the Don Army Region // *Journal of Economic Issues*, vol. 48, issue (3), pp. 727–742, doi: 10.2753/JEI0021-3624480307.

McCloskey D.N. (2016). Max U versus Humanomics: a critique of neo-institutionalism // *Journal of Institutional Economics*, vol. 12, issue 01, pp. 1–27.

Melin H. and Blom R. (2015). Precarity in Different Worlds of Social Classes / In: Della Porta D., Silvasti T., Hänninen S. and Siisiäinen M. (eds.) *The New Social Division: Making and Unmaking Precariousness*. UK: Palgrave Macmillan, pp. 27–42.

Mwangi E. (2006). The footprints of history: path dependence in the transformation of property rights in Kenya's Maasailand // *Journal of Institutional Economics*, vol. 2, issue 2, pp. 157–180, doi: 10.1017/S1744137406000324.

Nelson R.R. (2002). Bringing institutions into evolutionary growth theory // *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 12, issue 1, pp. 17–28.

North D.C. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge University Press.

Pemberton J.M. (1997). Confronting the big lie: A neo-luddite manifesto // *Information Management*, vol. 31, no. 1, pp. 56–61.

Randall A. (1991). Before the Luddites: Custom, Community and Machinery in the English Woollen Industry, 1776–1809. N.-Y.: Cambridge University Press.

Tan E.S. (2005). Ideology, interest groups, and institutional change: the case of the British prohibition of wages in kind // *Journal of Institutional Economics*, vol. 1, issue 02, pp. 175–191, doi: 10.1017/S1744137405000135.

Wisman J.D. and Smith J.F. (1999). American Institutionalism on Technological Change // *Journal of Economic Issues*, vol. 33, no. 4.

Zanden van J.L., Baten J., d'Ercole M.M., Rijpma A., Smith C. and Timmer M. et al. (eds.) (2014). How Was Life? Global Well-being since 1820. Paris: OECD Publishing (http://adapt.it/englishbulletin/wp/wp-content/uploads/2014/10/oecd_2_10_2014.pdf).

REFERENCES

Goliusova Yu.V. and Fengliang Lee (2015). Socio-economic consequences of excessive education in China and Russia. *Reforming Russia [Rossiya reformiruyushchayasya]*, issue 13: Annual. Moscow: Novyi khronograf Publ., pp. 270–286. (In Russian.)

Gubailovskyi V. (2004). WWW-review of Vladimir Gubailovskyi. "Vandals of cloaca". *New World [Novyi mir]*, no. 1 (http://magazines.russ.ru/novyi_mi/2004/1/ww19.html). (In Russian.)

Hayek F. (1989). Competition as a discovery procedure. *World Economy and International Affairs [Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya]*, no. 12, pp. 6–14. (In Russian.)

Krugman P. (2009). The Conscience of a Liberal. Moscow: Europe Publ. (In Russian.)

North D. (1993). Institutions and economic growth: An historical introduction. *THESIS*, vol. 1, issue 2. (In Russian.)

North D. (2010). Understanding the process of economic change. Moscow: Higher School of Economics Publ. (In Russian.)

Piketti T. (2015). Capital in XXI century. Moscow: Ad Marginem Press. (In Russian.)

Polanyi K. (2002). The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time. Saint-Petersburg: Aleteya Publ. (In Russian.)

Posukhova O.Yu. (2015a). Professional career in modern Russia. Rostv-on-Don: Fund of Science and Education Publ. (In Russian.)

Posukhova O.Yu. (2015b). Categorization of professional careers in the context of phenomenological interpretation of social reality. *Herald of Adygeya State University. Series 1: Regional studies: philosophy, history, sociology, law, political and cultural sciences*, no. 3. (In Russian.)

Shkaratan O.I., Karacharovskiy V.V. and Gasyukova E.N. (2015). Precariat: theory and empirical analysis (based on the results of the surveys conducted in Russia, 1994–2013). *Sociological Studies*, no. 12, pp. 99–110. (In Russian.)

Standing G. (2014). Precariat: a new dangerous class. Moscow: Ad Marginem Press. (In Russian.)

Veblen T. (1984). The theory of the leisure class. Moscow: Progress Publ. (In Russian.)

Veblen T. (2007). Theory of business enterprise. Moscow: Delo Publ. (In Russian.)

Vermeulen F. (2012). Business as a target in the sight of a gun. Naked truth about what is really going on in the business world. Moscow: Pretekst Publ. (In Russian.)

Volchik V.V. (2008). Postindustrial economy institutions evolution in context of Veblen's dichotomy. *Terra Economicus*, vol. 6, no. 2. (In Russian.)

Volchik V.V. (2014). Institutional change, collective action and social values. *Research papers of the Donetsk National Technical University. Economic series*, no. 1, pp. 80–89. (In Russian.)

Volchik V.V. and Kot V.V. (2013). Institutional change in the context of economic orders modernization. *Journal of Institutional Studies*, vol. 5, no. 4, pp. 38–53. (In Russian.)

Volchik V.V., Filonenko Yu.V. and Krivosheeva-Medyantseva D.D. (2015). Adaptive rationality, adaptive behavior and institutions. *Journal of Institutional Studies*, vol. 7, no. 4 (http://hjournal.ru/files/JIS_7_4/JIS_7.4_7.pdf). (In Russian.)

Volchik V.V., Zotova T.A., Filonenko Yu.V., Fursa E.V. and Krivosheeva-Medyantseva D.D. (2015). Identifying a framework of institutional change in the field of higher education in Russia. *Journal of Economic Regulation*, vol. 6, no. 2, doi: 10.17835/2078-5429.2015.6.2.114-131. (In Russian.)

Yefimov V.M. (2016). Economic science in question: another methodology, history and research practices. Moscow: KURS: INFRA-M Publ., 352 p. (<http://znanium.com/bookread2.php?book=524412>). (In Russian.)

Arthur W.B. (1994). Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Ayres C.E. (1978). The Theory of Economic Progress. Kalamazoo, Mich.: New Issues Press.

Brousseau E., Garrouste P. and Raynaud E. (2011). Institutional changes: Alternative theories and consequences for institutional design. *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 79, no. 1, pp. 3–19.

Bush P.D. (1987). The theory of institutional change. *Journal of Economic issues*, vol. 21, no. 3, pp. 1075–1116.

David P.A. (1985). Clio and the Economics of QWERTY. *American Economic Review*, vol. 75, no. 2.

Della Porta D., Hänninen S., Siisiäinen M. and Silvasti T. (2015). The Precarization Effect / In: Della Porta D., Silvasti T., Hänninen S. and Siisiäinen M. (eds.) *The New Social Division: Making and Unmaking Precariousness*. UK: Palgrave Macmillan, pp. 1–23.

Eggertsson T. (2009). Knowledge and the theory of institutional change. *Journal of Institutional Economics*, vol. 5, issue 02, pp. 137–150.

Ellison G. and Fudenberg D. (2000). The neo-Luddite's lament: excessive upgrades in the software industry. *RAND Journal of Economics*, vol. 31, no. 2.

Eriksen T.H. (2001). Tyranny of the moment: Fast and slow time in the information age. Pluto Press.

Frobish T.S. (2002). Neo-Luddites and Their Rhetorical Paradox. *Peace Review*, vol. 14, issue 2.

Hansen B.A. and Hansen M.E. (2007). The role of path dependence in the development of US bankruptcy law, 1880–1938. *Journal of Institutional Economics*, vol. 3, issue 2, pp. 203–225, doi: 10.1017/S174413740700063X.

Hielscher S., Pies I. and Valentinov V. (2012). How to foster social progress: an ordonomic perspective on progressive institutional change. *Journal of Economic Issues*, vol. 46, issue 3, pp. 779–798.

Jones S.E. (2006). Against technology: from the Luddites to neo-Luddism. N.- Y.

Kingston C. and Caballero G. (2009). Comparing theories of institutional change. *Journal of Institutional Economics*, vol. 5, issue 02, pp. 151–180.

Langlois R.N. (2016). Institutions for getting out of the way. *Journal of Institutional Economics*, vol. 12, issue 01, pp. 53–61, doi: 10.1017/S1744137415000375.

Levy F. and Temin P. (2007). Inequality and Institutions in 20th Century America. *NBER Working Paper*, no. 13106, doi: 10.3386/w13106.

Maslov A. and Volchik V. (2014). Institutions and Lagging Development: The Case of the Don Army Region. *Journal of Economic Issues*, vol. 48, issue (3), pp. 727–742, doi: 10.2753/JEI0021-3624480307.

McCloskey D.N. (2016). Max U versus Humanomics: a critique of neo-institutionalism. *Journal of Institutional Economics*, vol. 12, issue 01, pp. 1–27.

Melin H. and Blom R. (2015). Precarity in Different Worlds of Social Classes / In: Della Porta D., Silvasti T., Hänninen S. and Siisiäinen M. (eds.) *The New Social Division: Making and Unmaking Precariousness*. UK: Palgrave Macmillan, pp. 27–42.

Mwangi E. (2006). The footprints of history: path dependence in the transformation of property rights in Kenya's Maasailand. *Journal of Institutional Economics*, vol. 2, issue 2, pp. 157–180, doi: 10.1017/S1744137406000324.

Nelson R.R. (2002). Bringing institutions into evolutionary growth theory. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 12, issue 1, pp. 17–28.

North D.C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.

Pemberton J.M. (1997). Confronting the big lie: A neo-luddite manifesto. *Information Management*, vol. 31, no. 1, pp. 56–61.

Randali A. (1991). *Before the Luddites: Custom, Community and Machinery in the English Woollen Industry, 1776–1809*. N.-Y.: Cambridge University Press.

Tan E.S. (2005). Ideology, interest groups, and institutional change: the case of the British prohibition of wages in kind. *Journal of Institutional Economics*, vol. 1, issue 02, pp. 175–191, doi: 10.1017/S1744137405000135.

Wisman J.D. and Smith J.F. (1999). American Institutionalism on Technological Change. *Journal of Economic Issues*, vol. 33, no. 4.

Zanden van J.L., Baten J., d'Ercole M.M., Rijpma A., Smith C. and Timmer M. et al. (eds.) (2014). *How Was Life? Global Well-being since 1820*. Paris: OECD Publishing (http://adapt.it/englishbulletin/wp/wp-content/uploads/2014/10/oecd_2_10_2014.pdf).

ДЖ. МЭЙНСТРИНГ,
эсквайр и протоинституционалист
(1940-2015)

РЕКОНКИСТА! (ФРАГМЕНТ НЕДОПИСАННОЙ СТАТЬИ)



Известный протоинституционалист Джон У. Мэйнинг недолюбливал математиков. В среде институционалистов и сегодня популярны несколько его шуточных рассказов на эту тему, в том числе – знаменитый «Мэйнинг и Бурбаки». Помещаемый ниже фрагмент из недописанной статьи ученого на аналогичную тему публикуется на русском языке впервые.

Перевод с английского – Анфим Кандопожский

J. MEINSTRING,
Esquire and proto-institutionalist
(1940-2015)

RECONQUISTA! (A PIECE OF UNWRITTEN ARTICLE)

Famous proto-institutionalist John W. Meinstring had a particular dislike of mathematicians. Among institutionalists, to date, his humorous stories, including “Meinstring and Bourbaki”, are very popular. A piece of unwritten article, the text below is the first Russian version of Meinstring’s paper on a similar topic.

Translated by Anfim Kandopozhskiy

Пока экономикой занимались медики и юристы, экономическая теория зарождалась, набирала силу и превратилась, наконец, в науку. Но как только в экономисты записались математики, тут «чистой» экономической науке и пришел конец – математики ловко подменили принцип каузальности на принцип многофакторной функциональности и тем разрушили объективно существующую в экономике иерархию зависимостей, адекватное отражение которой и составляет сверхзадачу экономической науки. В результате «все в экономике» стало зависеть от «всего в экономике». Недурно.

Наступила эпоха внутринаучной неразберихи. Эта неразбериха отразилась даже на рекомендации студентам в учебниках по экономиксу: дескать, можно читать 1-ю, 3-ю и 5-ю главы, а можно – 2-ю, 4-ю и 6-ю. Это тоже вклад математиков, которым чисто экономическое кажется неважным и нелогичным, так что последовательность и объем изучаемого экономического материала им видятся второстепенными вопросами. Интересно, что сказали бы те же математики, будь им предложено, изучая математику, пропустить разделы по алгебре, множествам и теории игр? А в экономике – можно?

Еще удивительнее, что, пробравшись в нашу науку, математики удобно расположились в экспертных комиссиях, в экономических журналах, забрали себе причитающиеся экономистам гранты, при этом откровенно презируя нас и выдавая вымученные околэкономические-полуматематические модели за контент новой, истинной экономической науки.

Доселе не вымершие «классические экономисты» почувствовали, что отечественная экономическая наука ускоренно мутирует, становясь «англо-математической», – и язык другой, и инструментарий «приборостроительный». А вот напоминание о методе абстракции, о восхождении от конкретного к абстрактному, а от абстрактного – трудное нисхождение к конкретному, о противоречиях, об экономических интересах и прочих фундаментальных основаниях, только и отграничивающих экономическую материю от неэкономической (идеологической), – вызывает у англо-математически-образованной, но экономически невежественной части нашего «профессионального» сообщества гогот и желание окончательно известить экономистов старой школы.

*

То, что «все зависит от всего», – это правда, но – очевидная (видимая очами) и потому правда неинтересная, которой грош цена, поскольку это – поверхностная, эмпирическая, пошлая и банальная правда, добытая не интеллектом, а воссозданная зрением. Хотя, конечно, бывают и такие очевидные истины, которые невидимы только тем, кто не хочет быть зрячим.

Наука же столетиями вынашивает иную по происхождению правду – в виде рациональной модели представления основных внутриэкономических зависимостей в их «чистом», «выделенном», «обнаженном» состоянии, в котором они нигде и никогда не существуют и не проявляются; потому-то и «рациональная», потому-то и «модель», что нигде не наблюдаются такие зависимости в их непосредственном выражении, а приходится к ним пробираться посредством изнурительного абстрагирования.

В научном аспекте экономическую реальность оправданно мыслить как бесконечное множество «проводков», соединяющих экономическую «причину» с ее экономическим «следствием»; научный анализ такой модели похож скорее на грубое вторжение ножа, перерезающего пучок связующих проводков. В подобной ситуации задача науки – найти в «разорванном» клубке отрезки одного и того же проводка и соединить их (мы взяли слово «разорвано» в кавычки только потому, что в реальности такого разрыва не происходит, он присущ только идеальной модели экономической реальности).

*

«Математизация» экономического знания пошла на пользу этому знанию точно так же, как если бы экономисты принялись «экономизировать» математическое знание. В 1871 году Стенли Джевонс представил вниманию публики труд «Принципы политической экономии» («The Principles of Political Economy»), в котором отметил, что предмет экономики, вероятно, «математически прост, так как наука исследует количественные величины» («must be mathematical simply because it deals with quantities», pp. 4, 25). И уже полтора столетия экономисты терпят это оскорбительное для них лично, и для экономики, и для экономической науки суждение. Даже не хочется тратить время на доказательство облыжности утверждения Джевонса. Точно так же, как если бы тело человека разложить на составляющие его атомы и заявить, что он всего лишь биомасса организованных атомов и потому главный человекоед и исследователь человеческого сообщества – химик.

Вряд ли математикам суждено понять в полном объеме, что экономика – это феномен социального происхождения, это – общественный организм, это – результат производственного взаимодействия множества самостоятельно хозяйствующих людей, то, что не подвластно математическому анализу, который в исследовании экономиче-

ских процессов всегда остаётся на поверхности; здесь математик, воображающий себя познающим экономические глубины, подобен малышу, погружающему личико в воду и мнящему, что очень глубоко нырнул.

Скажем прямо, на совести у «эконом-математиков» немало грехов в снижении уровня научности экономической науки, но главный вред, нанесенный ими экономике, невидим, ибо он, как компьютерный вирус, незаметно проник, затаился и, в конце концов, разрушил методологию экономического анализа.

Методология – самый удивительный отдел в структуре экономической науки потому, что только она «заведует» эвристикой экономического познания. Несчастье современной экономической науки в том-то и состоит, что это мало кто понимает даже среди экономистов, не говоря уже о примкнувших к ним и слабо представляющих, к кому они примкнули. Вот почему все методологически невежественные экономисты искренне радовались, когда эта самая «методология», с ее непонятным им абстрагированием, материализмом, диалектикой, наконец, провалилась, благодаря чему они теперь смогут отдаться игре с тоннами, тонно-километрами, гектарами, кирпичами и прочими любимыми количественными показателями.

Суть экономической методологии можно выразить одним словом – «каузальность», вот почему экономика – это пространство причинно-следственных зависимостей, где функциональные связи носят вторичный, малозначимый характер, где эти связи на «побегушках» у Великих Экономических Законов. Отсюда и скрупулезное внимание математиков к этим вторичным функциональным связям, попытка приписать им некую сущностную силу, вычисление и размахивание абсурдными корреляциями, абсолютно ничего не объясняющими или объясняющими только то, что интересует шведские банки, присуждающие, между прочим, Нобелевские премии и этим дезориентирующие всю экономическую науку.

Ее величеству Экономической Науке, скажем прямо, плевать на упомянутые выше мелкие связушки, которые проникшие в нашу науку неэкономисты тщатся выдать за нечто сущностное и которые заполонили отечественные диссертации и все эти неохватные взором схемы и таблицы. Неудобно говорить банальности, но НАУКА – ЭТО СФЕРА ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫХ ЗАВИСИМОСТЕЙ, НАЗЫВАЕМЫХ НА КАТЕГОРИАЛЬНОМ ЯЗЫКЕ НАУКИ – «ЗАКОНАМИ»! Там, где нет законов, там нет и науки. Где нет законов, там вообще ничего нет.

*

Современную экономическую науку погубило нашествие математиков, которые вознесли на пьедестал высшего знания некую мелкую функциональность, в реальности всегда обслуживающую тот или иной закон, ту или иную каузальность, подобно тому, как устойчивый мелкий бизнес возможен лишь как партнер крупного.

Недооценка каузальности, изгнание причинно-следственных зависимостей наносят ущерб не только экономической теории, а могут прямо погубить национальную экономику, которая, оказывается, выбирает «особый путь развития», чего не может и помыслить настоящий ученый, знающий объективный характер и непреодолимое, неотвратимое упрямство экономических законов. Вы меня спросите: а что, разве национальная экономика не может избрать свой, особый путь развития? «Национальная» – может, «экономика» – нет. Говорить о принципиально особом пути развития экономики какой-либо страны – это все равно что математику согласиться с утверждением: во всех странах дважды два – четыре, а вот в этой стране – пять. Для математика – это дикость, а такой фокус в экономике ими принимается. Математикам, далеким от реальной экономики, а имеющим дело с ее формальным (модельным) отражением, вопрос о соотношении универсальности и уникальности в экономическом развитии кажется надуманным и малоинтересным, потому что – внимание! – он не поддается исчислениям и моделированию. А вот для экономистов-теоретиков классической экономической школы это – приоритетный вопрос, от решения которо-

го зависит, останется ли экономическая наука наукой об Экономике Человечества, т.е. о фундаментальных экономических законах развития социума, или она фактически будет подменена множеством рядоположенных «теорий национальной экономики».

Да, каузальность усилиями математиков была осуждена, едва ли не предана анафеме, – так же, как и принципы материализма, диалектики, объективности. Прошло несколько лет, и мы видим катастрофические последствия этого отречения. И далее эта катастрофа будет усугубляться.

Между тем, пространство экономики пронизано каузальностью – причинно-следственными зависимостями самых разных масштабов, временной протяженности, пространственного охвата, и возня с этими сплетающимися в нераспутываемый клубок разновозрастными законами, закономерностями, тенденциями и составляет основную работу экономиста. Математик, пожалуй, мог бы создать свою модель этого клубка, но бабушке, вяжущей платок, нужна не модель, а сам клубок шерсти, и в этом принципиальное различие между количественно-математическим и экономико-теоретическим подходами.

Наконец, математика предоставляет столь ценимую множеством полуэкономистов возможность ухода в такие дебри матанализа, что обратно им уже не вернуться. И там сидеть, уклоняясь от насущных проблем реальной экономики.

*

После нашествия математиков экономическая теория потеряла свою идентичность, предопределяемую особенностями предмета и метода каждой науки. Математики породили «квазиэкономическое знание», измеряя то, что измерить невозможно. Уровень вульгаризации зашкаливает, и эта убийственная для экономического анализа деградация экономической науки продолжается более столетия. Апофеозом можно считать курьез с попыткой измерения величины стоимости в печально знаменитых «тредах».

Но сегодняшнее состояние экономической науки можно считать «беспределом»: уничтожение экономической науки математиками довершило нашествие «специалистов» из тех областей знания, которые – по объективной логике – сами всегда питались результатами экономических исследований, а теперь, видите ли, великодушно «окормляют» экономистов.

«Все промелькнули перед нами, все побывали тут», – даже физики, и те взялись руководить экономистами: появилось нечто невообразимое, именуемое «эконофизика», стали развивать теорию «экономики физических лиц», заговорили о некоем «генотипе» национальной экономики. Да и психологи не опоздали – возникли неслыханные для научной экономической теории категории «предпочтение», «склонность», «выбор», т.е. то, что подлежало объяснению и выведению извне («следствие»), принялось объяснять то, что само было до сих пор «причиной». Венцом всех этих благоглупостей стала «экспериментальная экономика», что, пожалуй, и в самом деле dokonает экономическую науку, а с ней – и экономику.

Тайна экономического мышления – в понимании общественной природы стоимости, величайшей социальной категории, отсутствующей, просто невозможной в мире чисел. Последние пять веков мировая экономика стоит на основании, именуемом СТОИМОСТЬ, качественном состоянии, не поддающемся никакому измерению, но объективно вырастающему из реального общественного разделения труда и реального экономического обособления частного товаропроизводителя. И эта тайна недоступна математическому анализу.

Последняя новация – оправдание «винегрета по-экономически» актуализацией некоего «междисциплинарного» подхода. Откуда он взялся и почему эту мешанину выдают за «междисциплинарность», никто не знает, и объяснить не в состоянии. Но, уже, – и публикации, и семинары, и конференции... Может, сначала все-таки возродим «чистую» экономическую науку, а потом будем интегрироваться, или сразу, не

приведя себя в порядок, сольемся с малопригодными для этого областями далекого от экономики знания?

*

Как только начинаешь увещевать математиков, они тут же бегут в библиотеку и приносят удостоверенную библиотекарем справку, что сам Маркс считал, – наука только тогда достигает совершенства, когда ей удастся пользоваться математикой. И математики так гордятся этим потрясающим высказыванием Маркса, что даже не пытаются вчитаться в то, что же на самом деле сказал гений.

А он сказал совсем иное: наука становится совершенной тогда, когда ей удастся воспользоваться математикой, тогда как вышло-то наоборот – сегодня математики всю используют экономическую науку. Но Маркс имел в виду противоположное.

Не пришла ли пора потеснить математиков из экономической теории?

Не слишком ли вольготно они расположились в экономических концепциях?

Трижды двойственная природа экономики, которая одновременно умудряется быть и «чувственно-сверхчувственной», и «субъектно-объектной», и «вещественно-невещественной» (а для исследования этих ипостасей математический инструментарий просто непригоден), вызывает – ПОРА НАЧИНАТЬ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ РЕКОНКИСТУ!

Математики, физики, психологи, – GO HOME!

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

TERRA ECONOMICUS
(ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ)

2016

Том 14

Номер 2

Учредитель и издатель: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Южный федеральный университет»

Адрес издателя: 344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 105/42
Тел.: +7 (863) 218 40 00, 219 97 49, **e-mail:** info@sfedu.ru, **сайт:** <http://sfedu.ru/>

Адрес редакции: 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88, к. 211
Тел.: +7 (863) 250 59 54, **e-mail:** terraeconomicus@mail.ru, **сайт журнала:** <http://te.sfedu.ru/>

Сдано в набор: 15.06.2016. Подписано в печать: 20.06.2016

Выход в свет: 25.06.2016

Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.

Печать офсетная. Усл. п. л. 18,30. Уч.-изд. л. 16,75.

Тираж 558 экз. Заказ № 80. С. 179

Свободная цена

Издательство «Наука-Спектр».

Адрес типографии: 344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 140.
Т. 8 (863) 269-09-71.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии.